

**ANALISIS STRATEGI PEDAGANG KAKI LIMA DI KOTA PALOPO  
(STUDI KASUS PEDAGANG SOMAY DI LAPANGAN PANCASILA)”**

*Skripsi*

*Diajukan kepada Fakultas dan Bisnis Islam IAIN Palopo Untuk Melakukan  
Penelitian Skripsi dalam Rangka Penyelesaian Studi Jenjang  
Sarjana pada Program Studi Ekonomi Syariah*



**IAIN PALOPO**

**Diajukan Oleh**

**RESKI ANWAR**

(17 0401 0040)

**PROGRAM STUDI EKONOMI SYARIAH  
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM  
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI PALOPO**

**2022/2023**

**ANALISIS STRATEGI PEDAGANG KAKI LIMA DI KOTA PALOPO  
(STUDI KASUS PEDAGANG SOMAY DI LAPANGAN PANCASILA)”**

*Skripsi*

*Diajukan kepada Fakultas dan Bisnis Islam IAIN Palopo Untuk Melakukan  
Penelitian Skripsi dalam Rangka Penyelesaian Studi Jenjang  
Sarjana pada Program Studi Ekonomi Syariah*



**IAIN PALOPO**

**Diajukan Oleh**

**RESKI ANWAR**

(17 0401 0040)

**Pembimbing:**

**HUMAIDI, SE.I, M.EI.**

**PROGRAM STUDI EKONOMI SYARIAH  
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM  
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI PALOPO**

**2022/2023**

## HALAMAN PERNYATAAN KEASLIHAN

Saya yang bertanda tangan di bawah ini:

Nama : Reski Anwar  
Nim : 17 0401 0040  
Fakultas : Ekonomi Dan Bisnis Islam  
Program Studi : Ekonomi Syariah

Menyatakan dengan sebenar-benarnya bahwa:

1. Skripsi ini benar-benar merupakan karya hasil saya sendiri, bukan plagiasi atau duplikat dari tulisan/karya orang lain yang saya akui sebagai tulisan atau pikiran saya sendiri
2. Seluruh bagian dari skripsi ini adalah karya saya sendiri selain kutipan yang ditunjukkan sumbernya. Selagi kekeliruan dan kesalahan yang ada di dalamnya adalah tanggung jawab saya.

Bilamana di kemudian hari pernyataan ini tidak benar, maka saya bersedia menerima sanksi administratif atas perbuatan tersebut dan gelar akademik yang saya peroleh karenanya dibatalkan.

Demikian pernyataan ini dibuat untuk dipergunakan sebagaimana mestinya.

Palopo, 05 Juni 2023

Yang membuat pernyataan

**Reski Anwar**

NIM. 17 0401 0040

## PRAKATA

بِسْمِ اللَّهِ الرَّحْمَنِ الرَّحِيمِ

الْحَمْدُ لِلَّهِ رَبِّ الْعَالَمِينَ. وَالصَّلَاةُ وَالسَّلَامُ عَلَى سَيِّدِنَا مُحَمَّدٍ وَعَلَى آلِهِ وَأَصْحَابِهِ

أَجْمَعِينَ . (اما بعد)

Puji syukur penulis panjatkan kepada Allah SWT yang telah menganugrahkan rahmat, hidayah serta kekuatan lahir dan batin, sehingga penulis dapat menyelesaikan penulisan skripsi ini dengan judul **“Analisis Strategi Pedagang Kaki Lima Di Kota Palopo (Studi Kasus Pedagang Somay Di Lapangan Pancasila)”** setelah melalui proses yang Panjang.

Selawat dan Salam kepada Nabi Muhammad SAW, Kepada para keluarga, sahabat dan para pengikut-pengikutnya. Skripsi ini disusun sebagai syarat yang harus diselesaikan, guna memperoleh gelar sarjana ekonomi dalam program studi Ekonomi Syariah di Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Palopo.

Penulisan tugas akhir skripsi ini dapat terselesaikan berkat berbagai macam bantuan, bimbingan serta dorongan dari banyak pihak walaupun penulisan skripsi ini masih jauh dari kata sempurna. Oleh karena itu, penulis menyampaikan ucapan terima kasih yang setinggi-tingginya, kepada orang tua penulis ayahanda Jufri dan ibu Syamsiah dan istri Arni wulandari yang telah berjuang dengan segala kemampuannya dan jerih payah mereka bertiga yang tidak bisa diungkapkan dengan kata-kata, hanya doa yang senantiasa penulis panjatkan semoga segala jerih payah mereka dapat bernilai amal jariyah sampai akhir hayat, serta saudara dan saudariku yang selama ini membantu dan mendoakan adik dan kakaknya, penulis juga mengucapkan terima kasih kepada semua pihak yaitu:

1. Dr. Abbas Langaji M.Ag Selaku Rektor IAIN Palopo, Wakil Rektor Bidang akademik dan pengembangan kelembagaan Dr. Munir Yusuf, M. Pd., Wakil Rektor Bidang administrasi umum, perencanaan dan

keuangan Dr. Masruddin, S.S., M. Hum., dan Wakil Rektor Bidang Kemahasiswaan dan Kerjasama Dr. Mustaming, S.Ag., M.H.I. yang telah membina dan berupaya meningkatkan mutu perguruan tinggi ini, tempat penulis menuntut ilmu pengetahuan.

2. Dr. Hj. Anita Marwing, S.HI., M.HI. selaku Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam IAIN Palopo beserta Wakil Dekan Bidang akademik Dr. fasiha, S.EI., M.EI., Wakil Dekan Bidang administrasi umum perencanaan dan keuangan Muzayyanah Jabani, ST., M.M dan Wakil Dekan Bidang kemahasiswaan dan kerjasama Muhammad Ilyas, S.Ag. MA Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam.
3. Muhammad Alwi, S.Sy., M.EI. selaku ketua program studi ekonomi syariah dan beserta staf yang telah memberikan motivasi serta membantu dan mengarahkan dalam penyelesaian skripsi.
4. Humaidi, SE., M.EI selaku Dosen Pembimbing yang telah banyak memberikan arahan dan bimbingan kepada penulis dengan ikhlas dalam menyelesaikan skripsi ini.
5. Dr. Muh. Ruslan Abdullah, S.EI., MA. selaku penguji I dan. Muh. Shadri Kahar Muang, SE., M.M selaku penguji II yang telah banyak memberikan arahan serta masukan untuk menyelesaikan skripsi ini.
6. Penasehat akademi EKIS A, Hendra Syafri, SE., M.M. yang selalu memberikan motivasi dan dukungan.
7. Kepala perpustakaan IAIN Palopo, Madehang, S.Ag., M.Ag. beserta staf yang telah menyediakan buku-buku untuk keperluan studi kepustakaan dalam menyusun skripsi ini.
8. Kepada pedagang somay di lapangan pancasila yang telah memberikan izin dan meluangkan waktunya dalam membantu proses penelitian.
9. Teman seperjuangan, mahasiswa program studi Ekonomi Syariah IAIN

Palopo Angkatan 2017 (khususnya kelas A) yang selama ini selalu memberikan semangat dalam penyusunan skripsi.

10. Kepada keluarga besar saya yang selama ini telah memberikan motivasi dan selalu mendukung saya dalam setiap kegiatan.
11. Kepada teman-teman hidayat, jefrian, sinta, hasmira, risna, hasanah yang telah banyak memberikan informasi dan motivasi dalam menyelesaikan skripsi ini.
12. Kepada orang spesial saya istri tercinta arni wulandari yang selalu membantu dan menemani saya dalam pengurusan dan penyusunan skripsi ini.
13. Semua pihak yang tidak bisa saya sebutkan namanya satu persatu yang telah berjasa membantu baik secara moril maupun materi dalam menyelesaikan skripsi ini.

Akhirnya penulis mengucapkan terima kasih kepada semua pihak yang telah membantu menyelesaikan tugas akhir ini, semoga bernilai ibadah dan mendapatkan pahala dari Allah SWT. dan semoga skripsi ini dapat bermanfaat bagi siapa saja yang membutuhkan. *Aamiin Ya Rabbal Alamiin.*

Palopo, 05 Desember 2022

Reski Anwar

Nim. 17 0401 0040

## PEDOMAN TRANSLITERASI ARAB-LATIN DAN SINGKATAN

### A. Transliterasi Arab-Latin

#### 1. Konsonan

Daftar huruf bahasa Arab dan transliterasinya ke dalam huruf Latin dapat dilihat pada halaman berikut:

Huruf Arab	Nama	Huruf Latin	Nama
ا	Alif	Tidak dilambangkan	Tidak dilambangkan
ب	Ba'	B	Te
ت	Ta'	T	Te
ث	Ša'	Š	Es (dengan titik diatas)
ج	Jim.	J	Je
ح	Ha'	H	Ha (dengan titik dibawah)
خ	Kha.	Kh	Kadhanha
د	Dal	D	De
ذ	Žal.	Ž.	Zet (dengan titik diatas)
ر	Ra'	R	Er

ز	Zai	Z	Zet
س	Sin	S.	Es
ش	Syin	Sy	Es dan ye
ص	Sad	S	Es (dengan titik dibawah)
ض	Dad	D.	De (dengan titik dibawah)
ط	Ta	T	Te (dengan titik dibawah)
ظ	Za	Z	Zet (dengan titikdibawah)
ع	'ain	' _	Apstrof terbalik
غ	Gain	G	Ge
ف	Fa	F	Ef
ق	Qaf	Q	Qi
ك	Kaf.	K	Ka
ل	Lam	L	El
م	Mim	M	Em
ن	Nun	N	En
و	Wau	W	We



هـ	Ha	H	Ha
ء	Hamzah	ـ,	Apostrof
ي	Ya	Y	Ye

Hamzah (ء) yang terletak diawal kata mengikuti vokalnya tanpa diberi tanda apapun jika ia terletak di tengah atau di akhir maka ditulis dengan tanda(^).

## 2. Vocal

Vocal Bahasa arab, seperti vocal Bahasa Indonesia , terdiri atas vocal tunggal atau monoftong dan vocal rangkap atau diftong. Vocal tunggal Bahasa arab yang lambangnya berupa tanda atau harakat, translitenya sebagai berikut:

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

Tanda	Nama	Huruf Latin	Nama
	<i>Fathah dan ya'</i>	Ai	A dan i
اَوا	<i>Fathah dan wau</i>	Au	A dan u

Vokal rangkap bahasa arab yang lambangnya berupa gabungan antara harakat dan huruf, translitenya berupa gabungan huruf:

Contoh:

كَيْفَ: *kaifa*

لَهُوَ: *haula*

### 3. Maddah

Maddah atau vocal panjang yang lambangnya berupa harakat atau huruf, translitenya berupa huruf dan tanda yaitu:

Harakat dan Huruf	Nama	Huruf dan Tanda	Nama
ا	<i>Fathah</i> dan alif atau ya'	A	A garis diatas
إ	<i>Kasrah</i> dan ya'	I	I garis diatas
أ	<i>Dammah</i> dan wau	U	U garis diatas

Contoh:

مَاتَ : *māta*

رَمَى : *ramā*

قِيلَ : *qīla*

يَمُوتُ : *yamūtu*

### 4. Ta marbutah

Transliterasi untuk *ta marbutah* ada dua, yaitu: *ta marbutah* yang hidup atau mendapat harkat *fathah*, *kasrah*, dan *dammah*, transliterasinya adalah [t]. Sedangkan *ta marbutah* yang mati atau mendapat harkat sukun, transliterasinya adalah [h].

Kalau pada kata yang berakhir dengan *ta marbutah* diikuti oleh kata yang menggunakan kata sandang al- serta bacaan kedua kata itu terpisah, maka *ta marbutah* itu ditransliterasikan dengan ha (h).

## 5. *Syaddah (Tasydid)*

*Syaddah* atau *tasydid* yang dalam sistem tulisan Arab dilambangkan dengan sebuah tanda *tasydid* ( ّ ), dalam transliterasi ini dilambangkan dengan perulangan huruf (konsonan ganda) yang diberi tanda *syaddah*. Contoh:

رَبَّنَا : *rabbānā*

نَجَّيْنَا : *najjāinā*

الْحَقُّ : *al-ḥaqq*

الْحَجُّ : *al-ḥajj*

نُعِمُّ : *nu‘īma*

عُدُّو : *‘aduwwun*

## 6. **Kata Sandang**

Kata sandang dalam sistem tulisan Arab dilambangkan dengan huruf (*alif lam ma‘arifah*). Dalam pedoman transliterasi ini, kata sandang ditransliterasi seperti biasa, al-, baik ketika ia diikuti oleh huruf syamsiah maupun huruf qamariah. Kata sandang tidak mengikuti bunyi huruf langsung yang mengikutinya. Kata sandang ditulis terpisah dari kata yang mengikutinya dan dihubungkan dengan garis mendatar (-). Contohnya:

الشَّمْسُ : *al-syamsu* (bukan *asy-syamsu*)

الزَّلْزَلَةُ : *al-zalزالah* (*az-zalزالah*)

الفَلْسَفَةُ : *al-falsafah*

الْبِلَادُ : *al-bilādu*

## 7. *Hamzah*

Aturan transliterasi huruf hamzah menjadi apostrof (') hanya berlaku bagi hamzah yang terletak di tengah dan akhir kata. Namun, bila hamzah terletak di awal kata, ia tidak dilambangkan, karena dalam tulisan Arab ia berupa alif. Contohnya:

تَأْمُرُونَ : *ta'murūna*

النَّوْءُ : *al-nau'*

شَيْءٌ : *syai'un*

أَمْرٌ : *umirtu*

## 8. **Penulisan Kata Arab yang Lazim digunakan dalam Bahasa Indonesia**

Kata, istilah atau kalimat Arab yang ditransliterasi adalah kata, istilah atau kalimat yang belum dibakukan dalam bahasa Indonesia. Kata, istilah atau kalimat yang sudah lazim dan menjadi bagian dari pembendaharaan bahasa Indonesia, atau sudah sering ditulis dalam tulisan bahasa Indonesia, tidak lagi ditulis menurut cara transliterasi di atas. Misalnya kata *Al-Qur'an* (dari *al-Qur'an*), *Sunnah*, *khusus* dan *umum*. Namun, bila kata-kata tersebut menjadi bagian dari satu rangkaian teks Arab, maka mereka harus ditransliterasi secara utuh.

Contoh:

*Fi Zilal al-Qur'an*

*Al-Sunnah qabl al-tadwin*

*Al-'Ibarat bi 'umum al-lafz la bi khusus al-sabab*

## 9. Lafz al-Jalalah (هلا)

Kata, Allah yang didahului partikel seperti huruf jarr dan huruf lainnya atau berkedudukan sebagai *mudaf ilaih* (frasa nominal), ditransliterasi tanpahuruf hamzah. Adapun *ta marbutah* di akhir kata yang disandarkan kepada lafz *al-jalalah*, ditransliterasi dengan huruf [t].

## 10. Huruf Kapital

Walau sistem tulisan Arab tidak mengenal huruf kapital (All Caps), dalam transliterasinya huruf-huruf tersebut dikenai ketentuan tentang penggunaan huruf kapital berdasarkan pedoman ejaan Bahasa Indonesia yang berlaku (EYD). Huruf kapital, misalnya, digunakan untuk menuliskan huruf awal nama diri (orang, tempat, bulan) dan huruf pertama pada permulaan kalimat. Bila nama diri didahului oleh kata sandang (al-), maka yang ditulis dengan huruf kapital tetap huruf awal nama diri tersebut, bukan huruf awal kata sandangnya. Jika terletak pada awal kalimat, maka huruf A dari kata sandang tersebut menggunakan huruf kapital (Al-). Ketentuan yang sama juga berlaku untuk huruf awal dari judul referensi yang didahului oleh kata sandang al-, baik ketika ia ditulis dalam teks maupun dalam catatan rujukan (CK, DP, CDK, dan DR).

Contoh:

*Wa mā Muḥammadun illā rasūl*

*Inna awwala baitin wuḍi‘a linnāsi lallaḏī bi Bakkata mubārakan*

*Ṣyahru Ramaḏān al-laḏī unzila fīh al-Qur‘ān*

Naṣīr al-Dīn al-Ṭūsī

Abū Naṣr al-Farābī

Al-Gazālī

Al-Munqiz min al-Dalāl

## 11. Daftar singkatan

Beberapa singkatan yang dibakukan:

Swt.	= <i>subhanahuwata`ala</i>
Saw.	= <i>shallallahu `alaihi wa sallam</i>
as	= <i>`alaihi as-salam</i>
H	= Hijriah
M	= Masehi
SM	= Sebelum Masehi
I	= lahir tahun (untuk orang masih hidup saja)
w	= wafattahun
Qs.../...4	= Q Sal-Baqarah/2:4 atau Q.S Ali-Imran/3:4
HS	= Hadis riwayat....

## DAFTAR ISI

<b>HALAMAN SAMPUL</b> .....	<b>i</b>
<b>HALAMAN JUDUL</b> .....	<b>ii</b>
<b>HALAMAN PERNYATAAN KEASLIAN</b> .....	<b>iii</b>
<b>PRAKATA</b> .....	<b>iv</b>
<b>PEDOMAN TRANSLITER ARAB DAN SINGKATAN</b> .....	<b>viii</b>
<b>DAFTAR ISI</b> .....	<b>xv</b>
<b>DAFTAR AYAT</b> .....	<b>xvii</b>
<b>DAFTAR TABEL</b> .....	<b>xvii</b>
<b>DAFTAR GAMBAR</b> .....	<b>xix</b>
<b>DAFTAR LAMPIRAN</b> .....	<b>xx</b>
<b>ABSTRAK</b> .....	<b>xxi</b>
<b>BAB I PENDAHULUAN</b> .....	<b>1</b>
A. Latar Belakang .....	1
B. Batasan Masalah.....	7
C. Rumusan Masalah .....	7
D. Tujuan Penelitian.....	7
E. Manfaat Penelitian.....	7
<b>BAB II KAJIAN TEORI</b> .....	<b>8</b>
A. Penelitian Terdahulu Yang Relevan.....	8
B. Landasan Teori .....	9
1. Pedagang Kaki Lima .....	9
2. Pendapatan.....	13
3. Faktor yang Mempengaruhi Pendapatan Pedagang Kaki Lima..	18
C. Kerangka Pikir.....	29
<b>BAB III METODE PENELITIAN</b> .....	<b>30</b>
A. Jenis Penelitian .....	30
B. Lokasi dan Waktu Penelitian.....	30
C. Definisi Operasional .....	30

D. Sumber Data.....	31
E. Sampel.....	31
F. Populasi.....	31
G. Teknik Pengumpulan Data.....	32
H. Pemeriksaan Keabsahan Data .....	32
I. Teknik Analisis Data .....	33
<b>BAB IV HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN.....</b>	<b>35</b>
A. Gambaran Umum Lokasi Penelitian.....	35
1. Kondisi Geografis Lokasi Penelitian .....	36
2. Luas Dan Letak Geografis.....	39
3. Lapangan Pancasila.....	
B. Hasil Penelitian Dan Pembahasan .....	40
1. Latar Belakang Pedagang Kaki Lima.....	40
2. Faktor Yang Mempengaruhi Pendapatan Pedagang Kaki Lima .....	48
3. Pendapat Para Konsumen Terhadap Minat Beli .....	56
<b>BAB V PENUTUP .....</b>	<b>61</b>
A. Kesimpulan .....	61
B. Saran .....	62
<b>DAFTAR PUSTAKA</b>	
<b>LAMPIRAN-LAMPIRAN</b>	



## DAFTAR KUTIPAN AYAT

Kutipan Ayat 1 QS. At- Taubah/09:105 .....	3
Kutipan Ayat 2 QS. Al-Ahzab/33:72.....	11

## **DAFTAR TABEL**

Tabel 4.1 Daftar Kecamatan dan Kelurahan Kota Palopo .....	37
--	----

## **DAFTAR GAMBAR**

Gambar 2.1 Kerangka pikir .....	29
---------------------------------	----

## **ABSTRAK**

**Reski Anwar, 2022.** *“Analisis Strategi Pedagang Kaki Lima Di Kota Palopo (Pedagang Somay Di Lapangan Pancasila)”*. Skripsi Program Studi Ekonomi Syariah Fakultas Ekonomi Dan Bisnis Islam Institut Agama Islam Negeri Palopo, Di Bimbing oleh Humaidi SE., M.El.

Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui strategi apa saja yang dilakukan pedagang somay di lapangan pancasila dalam meningkatkan minat beli konsumen. Untuk menjawab persoalan tersebut, maka penulis menggunakan jenis penelitian kualitatif deskriptif ialah suatu analisa data yang bersifat penjelasan dan informasi yang akan di kaitkan dengan teori teori dan konsep yang akan di bahas dalam penelitian kualitatif dan memberikan kesimpulan pada penelitian ini. Teknik pengumpulan data yang di gunakan observasi, wawancara, dan dokumentasi sumber data yang di gunakan ialah data primer dan sekunder, selanjutnya analisis data yang terdiri dari pengumpulan data, reduksi data, penyajian data dan penarikan kesimpulan. Pedagang kaki lima yang ada di lapangan pancasila kota palopo menggunakan konsep strategi bauran pemasaran untuk menarik minat beli konsumen di antaranya penerapan strategi produk (product), harga (price), tempat (place), dengan penerapan strategi tersebut mereka mampu menarik sebagian besar masyarakat yang ada di kota palopo ataupun masyarakat yang ada diluar kota palopo agar mereka datang berbelanja di lapangan pancasila. Minat beli atau kemauan konsumen untuk berbelanja di pedagang kaki lima yang ada di lapangan pancasila kota palopo di pengaruhi beberapa alasan seperti konsumen lebih memperhatikan kualitas produk yang di jual, harga yang di tawarkan, suatu tempat yang strategis dan nyaman serta pelayanan yang di berikan oleh pedagang kaki lima yang ada di lapangan pancasila kota palopo sangat baik. Itulah mengapa konsumen tidak akan bosan untuk datang berbelanja di lapangan pancasila. .

**Kata Kunci : Strategi Bauran Pemasaran, Pedagang Kaki Lima.**

# BAB I

## PENDAHULUAN

### A. Latar Belakang

Keadaan ekonomi dalam suatu masyarakat sangat di tentukan oleh tinggi rendahnya pendapatan, jenis pekerjaan dan jumlah tanggungan keluarga, pendapatan dijadikan tolak ukur dalam mengukur tingkat kesejahteraan suatu masyarakat dan keberhasilan pembangunan ekonomi suatu negara. Setiap orang berusaha dalam bekerja untuk mengharapkan pendapatan, semakin tinggi pendapatan seseorang maka semakin meningkat tingkat kesejahteraan anggota keluarganya serta semakin banyak kebutuhan dan keinginan dapat tercapai.

Dalam Islam melalui Al-Quran dan sunnah juga menganjurkan dengan keras seseorang berniaga, karena aktivitas berniaga mempunyai manfaat bagi orang yaitu memenuhi kebutuhan orang banyak, Rasulullah juga menjelaskan, yaitu:

حَدَّثَنَا يَزِيدُ حَدَّثَنَا الْمَسْعُودِيُّ عَنْ وَائِلِ أَبِي بَكْرٍ عَنْ عَبَّيَةَ بْنِ رِفَاعَةَ بْنِ رَافِعِ بْنِ  
خَدِيجٍ عَنْ جَدِّهِ رَافِعِ بْنِ خَدِيجٍ قَالَ قَالَ قِيلَ يَا رَسُولَ اللَّهِ أَيُّ الْكَسْبِ أَطْيَبُ قَالَ عَمَلُ  
الرَّجُلِ بِيَدِهِ وَكُلُّ بَيْعٍ مَبْرُورٌ

Dari Rafi' bin Khadij ia berkata, ada yang bertanya kepada nabi: “wahai Rasulullah, pekerjaan apa yang paling baik ?”. Rasulullah menjawab: “Pekerjaan yang dilakukan seseorang dengan tangannya dan juga setiap perdagangan yang mabrur (baik)”. ( HR. Ahmad).<sup>1</sup>

Hadits tersebut menjelaskan pekerjaan yang paling baik atau yang paling berkah yaitu pekerjaan yang dilakukan dengan sendiri dan menekuni berbagai aktifitas ekonomi dengan segala bentuknya dalam rangka memenuhi kebutuhan di dunia. Dalam hadits itu juga menjelaskan anjuran untuk melakukan bisnis

---

<sup>1</sup> Hadits Riwayat Ahmad, Musnad Ahmad, No. 16628

Perniagaan yang baik sesuai dengan syari'at islam. Dalam ekonomi islam perniagaan merupakan salah satu kegiatan dari usaha manusia untuk hidup dan beribadah, menuju kesejahteraan sosial. Perintah ini berlaku kepada semua orang tanpa membeda-bedakan pangkat, status jabatan seseorang dalam Al-Qur'an dijelaskan dalam QS.At-Taubah 09 : 105 .

وَقُلْ اَعْمَلُوا فَسَيَرَى اللّٰهُ عَمَلَكُمْ وَرَسُولُهُ وَالْمُؤْمِنُوْنَ وَسَيُرَدُّوْنَ اِلَىٰ عِلْمِ  
الْغَيْبِ وَالشَّهَادَةِ فَيُنَبِّئُكُمْ بِمَا كُنْتُمْ تَعْمَلُوْنَ

Artinya:

“Dan katakanlah: “Bekerjalah kamu, maka Allah dan Rasul-Nya serta orang-orang mukmin akan melihat pekerjaanmu itu, dan kamu akan dikembalikan kepada (Allah) yang mengetahui akan yang ghaib dan yang nyata, lalu diberitakan-Nya kepada kamu apa yang telah kamu kerjakan. Rasulullah memerintahkan kepada umatnya untuk bekerja, bahwa setiap pekerjaan manusia akan terus dilihat oleh Allah dan rasulnya sebagai amalan yang dipertanggung jawabkan pada akhir zaman.

Dengan demikian masyarakat berlomba-lomba dalam meningkatkan tingkat pendapatannya. Sebagian besar masyarakat Indonesia harus berjuang untuk memperoleh pendapatan melalui sektor informal dengan kemampuan (skill) mereka yang terbatas. Sektor informal yang banyak di geluti oleh masyarakat Indonesia adalah pedagang kaki lima. Pekerjaan sebagai pedagang kaki lima telah di manfaatkan sebagai pekerjaan utama maupun sebagai pekerjaan sampingan untuk menambah penghasilan. Kegiatan usaha sektor informal sangat potensial dan berperan penting dalam menyediakan lapangan pekerjaan, pedagang kaki lima orang-orang yang bermodal relatif sangat sedikit berusaha di bidang produksi

barang, makanan, dan jasa untuk memenuhi kebutuhan kelompok tertentu di dalam masyarakat. Usaha tersebut dilaksanakan di tempat-tempat yang strategis.<sup>2</sup>

Terciptanya perluasan kesempatan kerja bagi masyarakat luas merupakan pencerminan yang terdapat dalam Undang-Undang Dasar 1945 Pasal 33, dimana kemakmuran masyarakatlah yang diutamakan bukan kemakmuran orang per orang. Mendayagunakan sumber alam untuk sebesar-besarnya kemakmuran rakyat dengan memperhatikan kelestarian fungsi dan keseimbangan lingkungan hidup, pembangunan yang berkelanjutan, kepentingan ekonomi dan kebudayaan masyarakat sekitar serta penataan ruang lingkungan yang saling mendukung.<sup>3</sup>

Pedagang Kaki Lima adalah salah satu jenis perdagangan dalam sektor informal yang merupakan suatu unit produksi dengan modal yang relatif kecil dengan jiwa wirausaha yang tinggi dan memiliki kegiatan perdagangan yang bersifat kompleks dengan memberikan masalah baik lingkungan, tata ruang, dan lain sebagainya yang terdapat dikota-kota besar di Indonesia.<sup>4</sup>

Pedagang kaki lima adalah sebuah profesi dimana terbatasnya lapangan pekerjaan di sektor formal. Sehingga menyebabkan sebagian masyarakat beralih ke sektor informal demi melangsungkan kehidupan mereka. Pedagang kaki lima biasa di definisikan sebagai orang-orang yang menjajakan barang di pinggir jalan atau trotoar. Sektor informal biasanya digunakan untuk istilah ekonomi berskala

---

<sup>2</sup> Sabah Hiyah, Sapar, Suhardi “*Faktor-Faktor Yang Memengaruhi Pendapatan Pedagang Kaki Lima Pada Pusat Niaga Palopo (Pnp) Di Kota Palopo*”, Jurnal Ekonomi Pembangunan (November 2020) 2

<sup>3</sup> Mochamad Fadoli, “*Implementasi Implementasi Perda No. 17/2003 Tentang Ijin Penataan Dan Pemberdayaan Pedagang Kaki Lima Di Kecamatan Sukolilo*”, (Skripsi Fakultas Hukum, Universitas Pembangunan Nasional Jawa Timur, 2011)

<sup>4</sup> Eko Adityawan Tumenggung Zees, “*Sensitifitas Pedagang Kaki Lima Terhadap Lokasi Pada Skala Mikro Di Kota Manado*”, Jurnal Perencanaan Wilayah Dan Kota Sekolah Arsitektur, Perencanaan Dan Pengembangan Kebijakan Itb, 2017.

kecil yang sering mengalami banyak kesulitan untuk menjalin hubungan secara resmi.<sup>5</sup>

Pedagang kaki lima merupakan suatu fenomena yang terjadi hampir diseluruh indonesia, yang selalu memberikan dampak positif dan negatif terhadap wilayah dimana pedagang kaki lima tersebut beraktivitas , dampak positifnya adalah hidupnya perekonomian secara berkelanjutan di wilayah tempat pedagang kaki lima beraktivitas, sedangkan dampak negatifnya adalah terganggunya beberapa akses publik sebagai akibat keberadaan pedagang kaki lima tersebut, seperti macetnya jalan umum, rendanya tingkat kebersihan lingkungan pada lokasi pedagang kaki lima, serta terganggunya ketertiban, keindahan dan kenyamanan kota.<sup>6</sup>

Namun demikian, pedagang kaki lima mempunyai kontribusi yang berarti bagi masyarakat, terutama pada semakin sempitnya lapangan kerja, pedagang kaki lima perlu di tangani/di tata secara terpadu melibatkan semua pihak yang berkepentingan, manusiawi, dan berorientasi pada pemberdayaan komunitas pedagang kaki lima. Pemberdayaan masyarakat juga merupakan suatu proses untuk menjadikan masyarakat atau kelompok lemah lebih berdaya dengan tujuan untuk meningkatkan kualitas hidup masyarakat lemah menjadi lebih baik (Erwin et al., 2022; Iman et al., 2023; Jibria Ratna Yasir, Ilham, 2022).

Dengan adanya pemberdayaan ini masyarakat memiliki kemampuan dan kekuatan untuk memenuhi kebutuhan dasar, menjangkau sumber produktif yang memungkinkan mereka dapat meningkatkan pendapatan dan berpartisipasi dalam proses pembangunan kota, sehingga mereka memiliki kebebasan, bukan saja bebas mengemukakan pendapat, melainkan bebas dari kemiskinan dan

---

<sup>5</sup> Trisni Utami, *“Pemberdayaan Komunitas Sektor Informal Pedagang Kaki Lima (Pkl), Suatu Alternatif Penanggulangan Kemiskinan”*, Jurnal Sosiologi, (Universitas Sebelas Maret Surakarta. 2010), 7.

<sup>6</sup> Dorris Yadewan, *“Memilih Menjadi Pedagang Kaki Lima”*, (Padang: Pustaka Galeri, 2020) 1



kebodohan. Dalam hal ini, pemberdayaan tidak terlepas dari kekuasaan karena dalam kekuasaan ada power, sehingga ide utama pemberdayaan bersentuhan dengan konsep mengenai kekuasaan atau pemerintah.<sup>7</sup>

Golongan masyarakat marginal, pada umumnya terjebak dalam kemiskinan karena tiadanya modal dan akses ke sumber-sumber pendanaan dan peluang-peluang usaha yang tidak memihak kepadanya. Dalam membangun sebuah bisnis dibutuhkan sebuah dana atau dikenal dengan modal. Bisnis yang dibangun tidak akan berkembang tanpa di dukung dengan modal. Sehingga modal dapat dikatakan jadi jantungnya bisnis yang dibangun tersebut. Modal kerja atau modal usaha dibutuhkan setiap perusahaan untuk membiayai kegiatan oprasionalnya, dimana modal kerja yang telah dikeluarkan itu diharapkan akan dapat kembali lagi masuk dalam perusahaan melalui hasil penjualan produksinya (Ishak, 2022; L et al., 2022; Muhajir et al., 2019).

Tujuan dalam perdagangan dalam arti sederhana adalah memperoleh laba atau pendapatan, secara ilmu ekonomi murni asumsi yang sederhana menyatakan bahwa sebuah industri dalam menjalankan produksinya adalah bertujuan untuk memaksimalkan keuntungan (laba/profit) dengan cara dan sumber-sumber yang halal. Kemudian pendapatan tersebut dapat digunakan untuk memenuhi kebutuhan hidup dan kelangsungan hidup usaha perdagangannya. Pendapatan merupakan unsur yang paling penting dalam sebuah perusahaan karena pendapatan akan dapat menentukan maju mundurnya suatu perusahaan. Oleh karena itu, perusahaan harus berusaha semaksimal mungkin untuk memperoleh pendapatan yang diharapkan dengan menggunakan sumber yang ada dalam perusahaan seefisien mungkin.

Pendapatan para pedagang yang relatif kecil/rendah sering dipengaruhi oleh beberapa faktor. Faktor-faktor tersebut adalah lokasi dan jam kerja yang dibatasi. Faktor lokasi usaha dimasukkan dalam penelitian ini karena secara teoritis lokasi

---

<sup>7</sup> Edi Suharto, *"Membangun Masyarakat Memberdayakan Masyarakat"*(Bandung: Refika Aditama, 2010) , 58

usaha berhubungan dengan kesuksesan usaha tersebut. Lokasi usaha yang strategis dapat menarik para konsumen, sehingga pedagang dapat memaksimalkan penjualan dan labanya.

Semakin strategis atau tepat lokasi yang dipilih akan mendorong pendapatan yang semakin tinggi. Begitu juga sebaliknya semakin tidak strategis lokasi usaha yang dipilih akan mendorong pendapatan yang diperoleh juga semakin rendah. Faktor jam kerja secara teoritis mempengaruhi pendapatan terutama pendapatan bersih. Semakin panjang jumlah jam kerja yang diluangkan untuk membuka usaha maka probabilitas pendapatan yang diterima pedagang akan semakin tinggi. Begitu juga sebaliknya semakin pendek jam kerja yang digunakan maka pendapatan yang diperoleh semakin rendah.

Kota Palopo adalah salah satu Kota yang ada di Sulawesi Selatan yang memiliki potensi perkembangan UMKM, di Kota Palopo sendiri menjadi pedagang kaki lima merupakan salah satu mata pencaharian masyarakat karena menjadi pedagang kaki lima dapat membantu mengurangi jumlah pengangguran atau menambah usaha baru untuk mendukung pendapatan rumah tangga masyarakat Kota Palopo.

Di Kota Palopo para konsumen sangat antusias terhadap pedagang kaki lima yang dimana konsumen lebih tertarik kepada pedagang kaki lima dibandingkan pedagang usaha lain dengan faktor inilah dapat tersebar luas di seluruh Kota Palopo di bandingkan daerah lain. Pedagang kaki lima di Kota Palopo sangat mempertahankan kearifan lokal disebabkan karena masyarakat di Kota Palopo sangat menginginkan produk lokal di tambah dengan harga yang relative lebih murah dan berkualitas.

Kota Palopo sekarang lebih dikenal dengan pedagang yang begitu pesat dikarenakan masyarakat yang ada di wilayah Kota Palopo itu lebih cenderung berjualan dipinggiran kota dan sudah mempunyai izin, tetapi sebagian masyarakat yang ada di wilayah Kota Palopo lebih memilih berjualan disekitaran Lapangan Pancasila karena situasi dan kondisi di Lapangan Pancasila begitu memadai dan

nyaman dengan kondisi tersebut konsumen mudah tertarik terhadap pedagang yang ada disekitar Lapangan Pancasila

Meskipun pedagang kaki lima di lapangan pancasila begitu besar bukan berarti setiap pedagang selalu berjalan dengan baik adapun hambatan-hambatan lain itu disebabkan oleh konsumen, sebab konsumen memiliki ketertarikan sendiri terhadap kualitas produk tersebut. Dengan ini setiap pedagang pasti akan selalu mengalami yang namanya hambatan dalam usahanya.

Konsumen yang ada di lapangan pancasila itu lebih cenderung mementingkan harga sehingga produsen yang menetapkan harga yang cenderung lebih tinggi dapat membuat konsumen tidak akan mampu membeli produk tersebut. Karena pedagang memiliki harga jual produk tidak terlalu tinggi atau mahal, sehingga konsumen tidak lagi khawatir terhadap harga setiap barang yang di jual oleh pedagang yang ada di Lapangan Pancasila Kota Palopo.

Di Kota Palopo tepatnya di Lapangan Pancasila kecamatan wara terdapat banyak pedagang kaki lima khususnya penjual somay yang berjejeran di pinggir jalan mengelilingi Lapangan Pancasila tersebut guna untuk mendapatkan pendapatan dalam memenuhi kebutuhan ekonomi mereka.

Saat ini somay merupakan jajanan yang banyak diminati oleh masyarakat mulai anak-anak, remaja, dewasa, dan orang tua mereka semua menyukai jajanan ini karena lezat, dan harga terjangkau. Sebagian juga banyak masyarakat menjadikan somay sebagai makanan rutinnnya sebagai lauk-pauk alterrnatifnya.

Di lapangan pancasila usaha ini sedang ramai berkembang. Disamping itu berdirinya berbagai macam franchise (bentuk duplikasi bisnis yang telah sukses dan mempunyai brand yang sudah dikenal), para pelaku usaha berlomba-lomba menghasilkan produk untuk dapat menarik hati para pelanggan. Dengan demikian, ketatnya persaingan bisnis makanan memacu setiap pengusaha makanan memberikan pelayanan yang terbaik dalam memuaskan pelanggan, baik dalam

menyajikan makanan cepat dan terkontrol, kemudian harga yang ditawarkan sangat terjangkau sehingga sangat memuaskan bagi pelanggan.

Berdasarkan observasi yang saya lakukan di Lapangan Pancasila Kota Palopo kepada salah satu pedagang somay mengatakan bahwa dengan menjalankan usahanya, dapat memperoleh pendapatan untuk memenuhi kebutuhan hidup mereka.<sup>8</sup> Namun, di sisi lain ada beberapa penjual somay yang tidak bertahan karena mengalami beberapa faktor di antaranya yaitu mengalami kerugian atau jualanannya kurang laku.<sup>9</sup> Berdasarkan uraian di atas maka penulis tertarik untuk mengangkat judul *“Analisis Strategi Pedagang Kaki Lima Di Kota Palopo (Studi Kasus Pedagang Somay Di Lapangan Pancasila)”*

## **B. Batasan masalah**

Batasan suatu masalah bekerja untuk menghindari interaksi atau pembesaran topik sehingga pemeriksaan lebih terlibat dan bekerja dengan percakapan sehingga tujuan eksplorasi akan tercapai. Adapun batasan masalah yang di berikan peneliti yaitu hanya berkaitan dengan “strategi pedagang kaki lima di kota palopo”. Dalam penelitian ini penulis hanya berfokus apa saja strategi pedagang somay di kawasan Lapangan Pancasila guna meningkatkan pendapatan dan meningkatnya minat beli konsumen.

## **B. Rumusan Masalah**

1. Bagaimana strategi pedagang kaki lima di kawasan Lapangan Pancasila untuk menarik konsumen?
2. Bagaimana minat beli konsumen terhadap pedagang kaki lima di kawasan lapangan pancasila?

---

<sup>8</sup> Mas Jufri, 27 Oktober 2021

<sup>9</sup> Mas Adi, 28 oktober 2021

### **C. Tujuan Penelitian**

1. Untuk mengetahui strategi pedagang kaki lima di kawasan Lapangan Pancasila.
2. Untuk mengetahui bagaimana minat beli konsumen terhadap pedagang kaki lima di kawasan lapangan pancasila.

### **D. Manfaat Penelitian**

1. Manfaat teoritis

Hasil penelitian ini diharapkan dapat bermanfaat khususnya bagi pengembangan ilmu ekonomi dan bisnis sebagai sumber bacaan atau dijadikan referensi yang dapat memberikan informasi teoritis dan empiris pada pihak- pihak yang akan melakukan penelitian lebih lanjut mengenai permasalahan ini, serta dapat menambah sumber yang telah ada.

2. Manfaat praktis

Bagi pedagang, sebagai bahan masukan kepada pedagang Somay serta memberikan semangat, dorongan, dan perhatian dalam hal strategi pemasaran sehingga akan berdampak pada minat beli oleh konsumen/masyarakat kota Palopo.

## **BAB II**

### **KAJIAN TEORI**

#### **A. Penelitian Terdahulu Yang Relevan**

Penelitian terdahulu yang relevan adalah bertujuan untuk mendapatkan bahan perbandingan dan acuan, serta untuk menghindari anggapan kesamaan atau duplikasi dengan penelitian ini, serta menjamin keaslian dan keabsahan penelitian yang di lakukan. maka peneliti mencantumkan hasil penelitian terdahulu.

1. Indah Sundari pada tahun 2019 dengan judul “ *strategi pedagang kaki lima dalam meningkatkan penghasilan untuk kesejahteraan keluarga studi pada pedagang kaki lima di jalan arif rahman hakim telanaipura kota jambi* “ dalam penelitian ini menggunakan metode kualitatif. Adapun hasil dari penelitian ini menyimpulkan bahwa Strategi yang dilakukan pedagang kaki lima (PKL) dalam meningkatkan penghasilan untuk kesejahteraan keluarga yaitu seperti menjaga kualitas produk, penetapan harga produk yang sesuai, melakukan promosi, pemilihan tempat yang strategis, dan memberikan pelayanan yang terbaik kepada para pembeli. Kendala yang dihadapi oleh pedagang kaki lima dalam meningkatkan penghasilan untuk kesejahteraan keluarga meliputi kendala Lokasi usaha dan kendala modal usaha.

2. Eko Susanto pada tahun 2019 dengan judul “ *pemberdayaan pedagang kaki lima di kota metro (studi kasus di pasar cendrawasi kota metro)*” dalam penelitian ini menggunakan metode kualitatif deskriptif. Adapun hasil dari penelitian ini dapat disimpulkan bahwa Pemerintahan Kota Metro sudah melakukan pemberdayaan namun belum maksimal. Pemkot harus terus berinovasi dalam memperdayakan PKL Kota Metro. Pemberdayaan pedagang Kaki Lima di Pasar Cendrawasih kota Metro, antara lain: Pemkot secara perlahan sudah bekerjasama dengan koprerasi untuk meningkatkan akses pasar untuk membantu peningkatan akses permodalan, setiap event Pemkot sudah bekerjasama kepada PKL untuk memasarkan produk Kota Metro khususnya bidang kuliner, setiap bulan ramadhan PKL diperbolehkan berjualan di sekitar Lapangan sumber.

Persamaan pada penelitian terdapat pada metode penelitian yang di gunakan serta sama-sama membahas tentang pedagang kaki lima. Adapun perbedaanya yaitu pada lokasi dan subyek yang di teliti.

3. Ahmad Fadholi, pada tahun 2018 dengan judul “*Implementasi perda No 17/2003 tentang Izin Penataan dan Pemberdayaan Pedagang Kaki Lima di Kecamatan Sukolilo*”, hasil penelitian adalah Pemerintah Kota Surabaya sendiri yang mengacu pada Peraturan Daerah Kota Surabaya No. 17 Tahun 2003, mengeluarkan Perda tentang Pedagang Kaki Lima Perda ini dibuat untuk mengatur dan memberikan pembinaan kepada PKL agar PKL tidak lagi mengganggu ketertiban dan keindahan Kecamatan Sukolilo Surabaya.

Adapun persamaan dari penelitian pertama yaitu terdapat pada metode penelitian dan strategi yang di gunakan pedagang kaki lima untuk meningkatkan penghasilan serta sama-sama membahas tentang pedagang kaki lima. Adapun perbedaanya yaitu pada lokasi dan subyek yang di teliti

Adapun persamaan dari penelitian kedua adalah menggunakan metode yang sama yaitu menggunakan metode penelitiann kualitatif deskriptif dan juga sama sama membahas tentang pedagang kaki lima. Adapun perbedaannya adalah tujuan dimana focus penelitian ini mempedayakan pedagang kaki lima untuk mengakses pasar dan juga lokasi subyek yang di teliti berbeda.

Adapun persamaan dari penelitian yang ketiga yaitu sama sama membahas tentang pedagang kaki lima. Adapun perbedaanya adalah pada penellitian yang ketiga ini memfokuskan penertiban para pedagang kaki lima agar para pedagang tidak mengganggu keindahan tempat disana dan juga lokasi dan subyek yang di teliti berbeda.

## **B. Deskripsi Teori**

### **1. Pedagang Kaki Lima**

Secara umum, pedagang dapat diartikan sebagai penyalur barang dan jasa-jasa perkotaan. Pedagang kaki lima (PKL) adalah pedagang kecil yang umumnya berperan sebagai penyalur barang-barang dan jasa ekonomi kota. Keberadaan pedagang kaki lima dapat ditemukan, baik di negara maju maupun berkembang.

Adapun definisi pedagang kaki lima adalah “The People who offer goods or services for sale from public places, primarily streets and pavement”. Yang berarti orang yang menawarkan barang atau jasa untuk dijual dari tempat-tempat umum, terutama jalan-jalan dan trotoar. Pedagang kaki lima merupakan usaha kecil yang dilakukan oleh masyarakat yang berpenghasilan rendah (gaji harian) dan mempunyai modal yang terbatas.

Istilah kaki lima sendiri berasal dari trotoar yang dahulu berukuran lebar 5 feet atau sama dengan kurang lebih 1.5 meter, sehingga dalam pengertian ini PKL adalah pedagang yang berjualan pada kaki lima, dan biasanya mengambil tempat atau lokasi di daerah keramaian umum seperti trotoar di depan pertokoan atau kawasan perdagangan, pasar, sekolah dan gedung bioskop.

Pemilihan tempat tersebut dipilih karena pedagang kaki lima selalu berusaha supaya barang dagangannya cepat habis terjual. Untuk itu jenis ruang usaha yang digunakan biasanya adalah pusat-pusat daerah yang padat penduduknya, maupun daerah-daerah pertemuan jalur lalu lintas yang padat. Adapun sarana berjualan yang banyak digunakan oleh pedagang kaki lima yaitu berupa kios, tenda, maupun berjualan secara lesehan dengan cara menggelar barang dagangan yang akan ditawarkan kepada pembeli. Sarana berjualan berupa kios-kios yang digunakan oleh pedagang kaki lima merupakan tempat usaha yang memiliki atap dan berdinding semi permanen. Dinding kios biasanya terbuat dari papan kayu atau triplek.

Keberadaan pedagang kaki lima di perkotaan bukanlah kelompok masyarakat yang gagal masuk ke dalam sistem ekonomi perkotaan. Namun, keadaan ini menunjukkan bahwa keberadaan pedagang kaki lima merupakan



transformasi dari masyarakat pedesaan yang berbasis pertanian ke masyarakat perkotaan yang berbasis perdagangan, industri dan jasa.

Dampak sosial ekonomi dari kacamata positif dan negatif, yang bersifat positif yaitu meningkatnya kelayakan dan kenyamanan usaha, terbukanya kesempatan kerja, perubahan status PKL menjadi pedagang legal. Dampak negatif yaitu menurunnya pendapatan, meningkatnya biaya operasional, melemahnya jaringan sosial, dan menurunnya kesempatan pedagang untuk ikut dalam kelompok-kelompok sosial non formal. Menurut Castells dan Portes dalam Damsar (1997:60), sektor informal meliputi semua aktivitas yang menghasilkan pendapatan yang tidak diatur oleh negara dalam lingkungan social di mana aktivitas yang sama diatur.

Terdapat tujuh alasan seseorang menjadi pedagang kaki lima :

- a. Terpaksa, tiada pekerjaan lain
- b. Dampak Pemutusan hubungan kerja
- c. Mencari rejeki halal
- d. Mandiri, tak tergantung orang lain
- e. Menghidupi keluarga
- f. Berpendidikan rendah, modal kecil
- g. Kesulitan kerja di desa.

Ada beberapa prinsip dan konsep yang melatar belakangi keberhasilan Rasulullah SAW dalam bisnis /berdagang, prinsip-prinsip itu intinya merupakan fundamental Human Etic atau sikap dasar manusiawi yang menunjang keberhasilan seseorang. Menurut Abu Mukhaladun, bahwa prinsip-prinsip berdagang dalam Islam haruslah sesuai prinsip-prinsip dagang Rasulullah SAW yang meliputi 4 hal, antara lain

#### 1) Shiddiq

Shiddiq yaitu benar dan jujur, tidak pernah berdusta dalam melakukan berbagai macam transaksi bisnis. Rasulullah telah melarang pebisnis/pedagang melakukan perbuatan yang tidak baik, seperti beberapa hal di bawah ini:

- a) Larangan tidak menepati janji yang telah disepakati
- b) Larangan menutupi cacat atau aib barang yang dijual

## 2) Amanah

Amanah berarti tidak mengurangi apa-apa yang tidak boleh dikurangi dan sebaliknya tidak boleh ditambah, dalam hal ini termasuk juga tidak menambah harga jual yang telah ditentukan kecuali atas pengetahuan pemilik barang. Maka seorang yang diberi Amanah harus benar-benar menjaga dan memegang Amanah tersebut. Firman Allah dalam Q. S Al-Ahzab Ayat 72:

إِنَّا عَرَضْنَا الْأَمَانَةَ عَلَى السَّمَوَاتِ وَالْأَرْضِ وَالْجِبَالِ فَأَبَيْنَ أَنْ يَحْمِلْنَهَا وَأَشْفَقْنَ مِنْهَا  
وَحَمَلَهَا الْإِنْسَانُ إِنَّهُ كَانَ ظَلُومًا جَهُولًا

Artinya:“Sesungguhnya kami Telah mengemukakan amanat kepada langit, bumi dan gunung-gunung, Maka semuanya enggan untuk memikul amanat itu dan mereka khawatir akan mengkhianatinya, dan dipikullah amanat itu oleh manusia. Sesungguhnya manusia itu amat zalim dan amat bodoh.

Sikap amanah harus dimiliki oleh seorang pebisnis muslim. Sikap itu bisa dimiliki jika dia selalu menyadari bahwa apapun aktivitas yang dilakukan termasuk pada saat ia bekerja selalu diketahui oleh Allah SWT. Sikap amanah dapat dibangun dengan jalan saling menasehati dalam kebajikan serta mencegah berbagai penyimpangan yang terjadi. Sikap amanah akan memberikan dampak positif bagi diri pelaku, perusahaan, masyarakat, bahkan negara.

## 3) Tabligh

Sikap tabligh ini juga sangat penting bagi pebisnis, karena sikap ini berkaitan dengan bagaimana seorang pebisnis bisa meyakinkan relasi/pembeli dengan kemampuan komunikasi, sehingga pembeli tertarik untuk membeli barang tersebut.

## 4) Fathanah

Fathanah berarti cakap atau cerdas. Dalam hal ini Fathanah meliputi dua unsur, yaitu:

- a) Fathanah dalam hal administrasi/manajemen dagang, artinya hal-hal yang berkenaan dengan aktivitas harus dicatat atau dibukukan secara rapi agar tetap bisa menjaga Amanah dan sifat shiddiqnya.
- b) Fathanah dalam hal menangkap selera pembeli yang berkaitan dengan barang maupun harta. Fathanah di sini berkaitan dengan strategi pemasaran (kiat membangun citra). Hal ini seorang pebisnis harus baik dalam penampilan, pelayanan, persuasi dan pemuasan. Dengan demikian sikap fathanah ini sangat penting bagi pebisnis, karena sikap fathanah ini berkaitan dengan marketing, keuntungan bagaimana agar barang yang dijual cepat laku dan mendatangkan keuntungan, bagaimana agar pembeli tertarik dan membeli barang tersebut.

## 2. Strategi Pemasaran

Strategi Pemasaran Adalah serangkaian tujuan dan sasaran kebijakan dan aturan yang memberi arah kepada usaha-usaha pemasaran perusahaan dari waktu ke waktu, pada masing-masing tingkatan dan acuan serta alokasinya, terutama sebagai tanggapan perusahaan dalam menghadapi lingkungan dan keadaan persaingan yang selalu berubah<sup>10</sup>.

Strategi pemasaran adalah pernyataan yang memberikan petunjuk tentang arah tujuan dari berbagai usaha yang penting untuk mencapai sasaran yang dikehendaki<sup>11</sup>. Dalam aplikasi manajemen strategi pemasaran ada suatu sisi yang perlu diperhatikan yaitu budaya, bahwa perusahaan-perusahaan besar ternyata telah menjadikan budaya sebagai catatan penting dalam menciptakan dan memasarkan produk mereka. Dalam persoalan warna yang salah itu sudah menjadi salah satu faktor untuk mempengaruhi pengambilan keputusan perilaku konsumen dalam pembelian barang.

Strategi pemasaran merupakan gambaran besar mengenai yang akan dilakukan oleh suatu perusahaan. Menurut Tull dan Kahle dalam Fandy Tjiptono merumuskan strategi pemasaran sebagai alat fundamental yang direncanakan

---

<sup>10</sup> Sumar, Dony Yanuar, "Strategi Pemasaran Produk Gadai Syariah Dan Pengaruhnya Minat Nasabah PT.BPR Syariah Bangka Belitung Cabang Pangkalpinang." *Holistic Journal Of Management Research* Vol. 3, No. 2, (Agustus 2015), 109

<sup>11</sup> M. Mursid, "Manajemen Pemasaran", (Jakarta: Bumi Aksara, 2014), 17-21

untuk mencapai tujuan perusahaan dengan mengembangkan keunggulan bersaing yang berkesinambungan melalui pasar yang dimasuki dan program pemasaran yang digunakan untuk melayani pasar sasaran yang bersangkutan, dalam hal ini strategi pemasaran dipandang sebagai rencana untuk memaksimalkan peluang meraih bisnis yang di targetkan melalui pengelolaan yang dapat dikendalikan perusahaan seperti desain produk, periklanan, pengendalian biaya dan pengetahuan pasar sasaran<sup>12</sup>.

### 3. Konsep Bauran Pemasaran (*Marketing Mix*)

Menurut Philip Kotler Bauran Pemasaran (*Marketing Mix*) adalah pemasaran yang digunakan untuk mencapai tujuan pemasaran di pasar sasaran yang meliputi item alat pemasaran yaitu *Product, Price, dan Place* . Berikut Penjelasan Bauran Pemasaran :

- a. *Product* terdiri dari keragaman produk, kualitas, desain, cirri, nama merek, kemasan, ukuran, pelayanan, garansi/jaminan, dan imbalan
- b. *Price* terdiri dari dari daftar harga, rabat/diskon, potongan harga khusus, periode pembayaran dan syarat kredit.
- c. *Place* terdiri dari dari saluran pemasaran, cakupan pasar, pengelompokan, lokasi, persediaan dan transportasi<sup>13</sup>.

Sedangkan menurut Basu Swasta tentang Strategi bauran pemasaran ialah kumpulan variabel-variabel yang dapat dipergunakan demi mempengaruhi tanggapan konsumen. Adapun variabel-variabel yang mempengaruhi pembelian ialah yang disebut, yaitu Produk (*Product*), Harga (*Price*), Tempat (*Place*). Berikut penjelasan dari setiap strategi yang digunakan:

#### 1) Strategi Produk (*Product*)

Strategi ini meliputi lebih dari hanya merancang barang dan jasa yang dibutuhkan. Didalamnya termasuk juga pengambilan keputusan dengan rancangan kemasan, nama merek, nama dagang, citra produk, garansi, pengembangan

---

<sup>12</sup> Fandy Tjiptono, "*Strategi Pemasaran*", 4 edition (Yogyakarta: Penerbit Andi, 2015),17

<sup>13</sup> Philip Kotler dan Gary Amstrong, *marketing managemen*, edisi milenium, (jakarta:prenhallindo, 2000), 15.

produk dan pelayanan. Produk yang dipasarkan jelas untuk memenuhi konsumen yang dapat diklasifikasikan sebagai berikut:

- a) Produk Konsumen selalu tersedia secara luas untuk konsumen, sering dibeli pelanggan serta sangat mudah ditemukan. Seperti buah-buahan, sate, jajanan pasar serta makanan yang ada dipedagang kaki lima lainnya.
  - b) Produk Spesial tersebut hanya untuk konsumen tertentu yang special, oleh karenanya membutuhkan upaya khusus agar dapat dibeli. Contoh: sebuah jam rolex dan mobil Jaguar ialah salah satu contoh dari produk special. Terkadang mengevaluasi produk spesial, konsumen mendasari keinginan untuk membeli terutama pada preferensi pribadi, bukan tentang persaingan harga.
- 2) Strategi Harga (Price) Riset menunjukkan bahwa persepsi konsumen terhadap kualitas produk berhubungan erat dengan harga; harga tinggi berkorelasi dengan kualitas yang di anggap tinggi. Kebanyakan pemasaran percaya bahwa hubungan harga-kualitas dipandang mempunyai rentang harga relative besar, walaupun harga-harga yang ekstrime mungkin mempunyai andil pada citra mahal atau murahnya produk. Harga juga merupakan banyaknya uang yang dibayarkan oleh pelanggan untuk produk tersebut. Harga merupakan suatu alat pemasaran yang diperlukan oleh setiap perusahaan dan organisasi<sup>14</sup>
- 3) Strategi Tempat (Place) Tempat merujuk pada menyediakan barang/produk tersebut pada suatu tempat yang nyaman bagi konsumen demi mendapatkan ketenangan. Place hampir sama dengan distribusi. Bermacam-macam strategi seperti franchising (waralaba) dapat dipakai disebuah perusahaan demi memenuhi aspek lainnya dari bauran pemasaran.

#### **4. Strategi pemasaran dalam perspetif islam**

Argumentasi secara ringkas didukung oleh pendapat Kartajaya dan Sula yang menyatakan bahwa pemasaran adalah sebuah disiplin bisnis strategis yang mengarahkan kepada proses penciptaan, penawaran, dan perubahan nilai dari suatu inisiator kepada stakeholders-nya. Definisi formal yang dikatakan oleh asosiasi Pemasaran Amerika bahwa pemasaran adalah satu fungsi organisasi dan

<sup>14</sup> Basu Swasta, "Azas-Azas Marketing", (Yogyakarta: Liberty,2004), 128.

seperangkat proses untuk menciptakan, mengkomunikasikan, dan menyerahkan nilai kepada pelanggan serta mengelola hubungan pelanggan dengan cara yang menguntungkan organisasi dan para pemilik saham. Sedangkan konsep pemasaran menegaskan bahwa kunci untuk mencapai tujuan organisasi yang ditetapkan adalah perusahaan tersebut harus menjadi lebih efektif dibandingkan para pesaing dalam menciptakan, menyerahkan, dan mengkomunikasikan nilai pelanggan kepada pasar sasaran yang terpilih) (Muhammad Nur Alam et al., 2023)

Menurut Kartajaya dan Sula Dalam Arie Rachmat Sunjoto syariah marketing adalah sebuah disiplin bisnis strategis yang mengarahkan proses penciptaan, penawaran, dan perubahan nilai dari suatu inisiator kepada stakeholders-nya, yang dalam keseluruhan prosesnya sesuai dengan akad dan prinsip-prinsip muamalah (bisnis) dalam Islam. Ini artinya bahwa dalam syariah marketing, seluruh proses, baik proses penciptaan, proses penawaran, maupun proses perubahan nilai, tidak boleh ada hal-hal yang bertentangan dengan akad dan prinsip-prinsip muamalah yang Islami<sup>15</sup>.

## **5. Minat Beli/Perilaku Konsumen**

Perilaku konsumen adalah perilaku yang diperlihatkan oleh konsumen untuk mencari atau menggunakan barang dan jasa demi memenuhi kebutuhan mereka sendiri. Perilaku konsumen adalah suatu tindakan yang akan diambil seseorang dengan pencarian, pemilihan, penggunaan, dan mengevaluasi barang dan jasa untuk memenuhi keinginan dan kebutuhan akan konsumen.

Perilaku konsumen dipengaruhi oleh dua faktor. Kedua faktor tersebut akan dijelaskan sebagai berikut:

### **a. Faktor Eksternal**

Faktor eksternal ialah faktor yang didalamnya terdiri dari kondisi sosial, budaya ataupun kelompok referensi. Sedangkan kelompok referensi ialah sebuah kelompok nyata yang mempunyai pengaruh terhadap evaluasi bahkan perilaku terhadap orang lain. 26 Adapun sekelompok yang berpengaruh terhadap

---

<sup>15</sup> Arie Rachmat Sunjoto, "Strategi Pemasaran Swalayan Pamella Dalam Perspektif Islam", Jurnal Ekonomi Syariah Indonesia, Vol, 1 (2 Desember 2011.). 1-2

konsumen diantaranya melalui informasi, norma, etika dan melalui kebutuhan nilai kepuasan konsumen. Sehingga masyarakat dapat memenuhi keinginan atau selera mereka dan dapat menciptakan keserasian di dalam perilaku konsumen di kalangan masyarakat.

#### b. Faktor Internal

Faktor internal dapat mempengaruhi tindakan konsumen, yaitu motivasi, persepsi, sikap, gaya hidup, kepribadian dan belajar. Belajar adalah ubahan dalam seorang individu yang bersumber dari pengalaman. Perilaku manusia sering diperoleh dari mempelajari sesuatu atau pengalaman<sup>16</sup>.

Teori Perilaku Konsumen Menerangkan perilaku pembeli dalam menggunakan dan membelanjakan pendapatan yang diperolehnya, yaitu:

- 1) Alasan para pemebeli/konsumen untuk membeli lebih banyak barang pada harga yang lebih rendah akan mengurangi pembelian pada harga yang tinggi.
- 2) Bagaimana seseorang konsumen menentukan jumlah dan komposisi dari barang yang akan dibeli dari pendapatan yang diperolehnya. Nilai guna (utility) adalah kepuasan atau kenikmatan yang diperoleh seseorang dari mengkonsumsi barang-barang. Jika kepuasan itu makin tinggi maka makin tinggi pula nilai gunanya (utility-nya). Perilaku permintaan konsumen terhadap barang dan jasa akan dipengaruhi beberapa faktor, di saat kondisi yang lain tidak berubah (*ceteris paribus*). Perilaku konsumen ini didasarkan pada Teori Perilaku Konsumen yang menjelaskan bagaimana seseorang dengan pendapatan yang diperolehnya, dapat membeli berbagai barang dan jasa sehingga tercapai kepuasan tertentu sesuai dengan apa yang diharapkan.<sup>17</sup>

## 5. Pendapatan

### a. Pengertian pendapatan

Dalam kamus besar Indonesia pendapatan merupakan hasil kerja dari usaha atau sebagainya. Sedangkan pendapatan dalam kamus manajemen ialah uang yang diperoleh oleh seseorang, perusahaan dan organisasi lainnya seperti bentuk

---

<sup>16</sup> Sukarno Wibowo Dan Dedi Supriadi, "*Ekonomi Mikro Islam*", (Bandung: Pustaka Setia, 2013), 235-236.

<sup>17</sup> Yulius Eka Agung Saputra Dan Joko Sutrisno. "*Pengantar Ekonomi Mikro*", Edisi Pertama. (Yogyakarta: Ekuilibria, 2016), 57

upah, gaji, sewa, bunga, komisi, ongkos atau laba.<sup>18</sup> Sedangkan menurut Samuelson dan Nordhaus pendapatan merupakan keuntungan yang dihasilkan seseorang seperti berupa uang maupun materi lainnya yang bisa menunjang kehidupan manusia.<sup>19</sup> Pendapatan merupakan arus masuk bruto dari manfaat Ekonomi yang timbul dari aktivitas normal entitas selama satu periode, jika arus masuk tersebut mengakibatkan kenaikan ekuitas yang tidak berasal dari kontribusi penanaman modal. Pendapatan adalah arus masuk atau penyelesaian atau kombinasi keduanya dari pengiriman atau produksi barang memberikan jasa atau melakukan aktivitas lain.<sup>20</sup>

Pendapatan merupakan penerimaan dari hasil yang diperoleh dalam melakukan kegiatan ekonomi yang berkaitan dengan aktivitas perusahaan dan hasil penjualan faktor produksi yang dimiliki perusahaan. Menurut Sadono Sukirno dalam artikel Ericson Damanik (2014), “pendapatan penguasaan adalah keuntungan” keuntungan ditentukan dengan cara mengurangi berbagai biaya yang dikeluarkan dari hasil penjualan yang diperoleh. Istilah pendapatan digunakan apabila berhubungan dengan aliran penghasilan pada suatu periode tertentu yang berasal dari penyediaan factor- faktor produksi (sumber daya alam, tenaga kerja, dan modal) masing-masing dalam bentuk sewa, upah, dan bunga secara berurutan.<sup>21</sup>

Pendapatan juga dapat didefinisikan sebagai jumlah seluruh uang yang diterima oleh seseorang atau rumah tangga selama jangka waktu tertentu (biasanya satu tahun), pendapatan terdiri dari upah, atau penerimaan tegaga kerja, pendapatan dari kekayaan seperti sewa, bunga, dan deviden, serta pembayaran

---

<sup>18</sup> BN. Marbun, “*Kamus Manajemen*”, (Jakarta: Pustaka Sinar Harapan, 2003). 230

<sup>19</sup> Nurlailah Hanum. “*Analisis Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Pendapatan Pedagang Kaki Lima Di Kota Kuala Simpang*”, Jurnal Samudra Ekonomika 1, No 1 (Tahun 2017). 76  
<https://ejournalunsam.id/index.php/jse/article/view/68>

<sup>20</sup> Erna Herlinawati, Evy Ratno Arumanix, “*Analisis Pendapatan UMKM Sebelum Dan Sesudah Menerima Kredit Tunas Usaha Rakyat*”, Jurnal Indonesia Membangun 16, No. 2, (2017)  
<https://jurnal.inaba.ac.id/index.php/JIM/article/download/93/88>

<sup>21</sup> Nirfandi Gonibala, Vecky .A.J. Masinambow, Mauna Th. B. Maramis, “*Analisis Pengaruh Modal Dan Biaya Produksi Terhadap Pendapatan Umkm Di Kota Kotamobagu*”, Jurnal Berkala Ilmiah Efisiensi 19, No. 01, (2019). 59

<https://ejournal.unsrat.ac.id/index.php/jbie/article/view/22369>



transfer atau penerimaan dari pemerintah seperti tunjangan sosial atau asuransi pengangguran. Suatu usaha yang bergerak dalam sektor formal maupun informal dalam penentuan produksi akan memperhitungkan tingkat pendapatan yang akan dihasilkan dalam suatu produksi. Dengan efisiensi biaya produksi maka akan mencapai profit/keuntungan yang maksimum karena profit merupakan salah satu tujuan penting dalam usaha.

#### b. Sumber-Sumber Pendapatan

Menurut Samuelson dan Nordhaus mengatakan bahwa sumber-sumber pendapatan sebagai berikut:

- 1) Gaji dan Upah yaitu berupa imbalan yang diterima seseorang setelah mengerjakan sesuatu baik diperusahaan swasta maupun perusahaan pemerintah.
- 2) Pendapatan dari kekayaan yaitu pendapatan yang dihasilkan oleh usaha sendiri. Pendapatan tersebut diperoleh karena mengelola kekayaan yang ada untuk mencapai hasil yang maksimal berupa pendapatan usaha.
- 3) Pendapatan dari sebab lain yaitu pendapatan yang dihasilkan tanpa mencurahkan tenaga kerja.

Berdasarkan penjelasan di atas dapat dimengerti bahwa dapat diperoleh sumber sumber pendapatan melalui usaha dalam sedikit waktu yang tertentu, dengan adanya kemampuan mengatur dan mengelola sumber pendapatan yang ada, serta dapat diberikan kontribusi dalam proses peningkatan taraf perekonomian.<sup>22</sup>

#### c . Jenis-jenis pendapatan

Berikut ini ada beberapa jenis pendapatan yang diperoleh seseorang sebagai berikut:

- 1) Pendapatan kotor, yaitu pendapatan yang diperoleh seseorang dimana dalam proses penjualan belum dikurangkan dengan pengeluaran yang digunakan secara langsung

---

<sup>22</sup> Nurlailah Hanum. “Analisis Faktor-faktor yang Mempengaruhi Pendapatan Pedagang Kaki Lima di Kota Kuala Sim pang”, Jurnal Samudra Ekonomika 1, No 1 (Tahun 2017): 76  
<https://ejournalunsam.id/index.php/jse/article/view/68>

- 2) Pendapatan bersih, yaitu pendapatan yang dihasilkan seseorang dalam proses penjualan setelah pendapatan kotor dikurangkan dengan semua beban-beban atau biaya operasi.

Dari jenis jenis pendapatan dapat diketahui bahwa dalam kelangsungan atau proses usaha, pedagang membutuhkan beban atau biaya operasi agar dapat menunjang proses jalannya usaha. Dengan demikian pendapatan yang dihasilkan oleh seseorang dalam berdagang disebut dengan pendapatan bersih dan pendapatan kotor.<sup>23</sup>

d. Pengertian pendapatan menurut para ahli

- 1) Pendapatan menurut Kartikahadi, dkk adalah: Penghasilan (income) adalah kenaikan manfaat ekonomi selama satu periode akuntansi dalam bentuk pemasukan atau penambahan aset atau penurunan kewajiban yang mengakibatkan kenaikan ekuitas yang tidak berasal dari kontribusi penanam modal.
- 2) Pendapatan menurut Greuning, et al. mengemukakan pengertian pendapatan sebagai aliran masuk dari manfaat ekonomi yang berasal dari kegiatan normal bisnis. Pendapatan didefinisikan sebagai aliran masuk bruto dari manfaat ekonomis selama periode, muncul dari aktivitas bisnis normal, dan menghasilkan kenaikan ekuitas yang jelas bukan dari kontribusi pemilik ekuitas.
- 3) Pendapatan menurut Sodikin dan Riyono, "Penghasilan (income) adalah kenaikan manfaat ekonomi selama periode pelaporan dalam bentuk arus masuk atau peningkatan aset, atau penurunan kewajiban yang mengakibatkan kenaikan ekuitas yang tidak berasal dari kontribusi penanam modal. Penghasilan meliputi pendapatan (revenue) dan keuntungan (gain). Pendapatan adalah penghasilan yang timbul dalam pelaksanaan aktivitas entitas yang biasa dan dikenal dengan sebutan yang berbeda seperti penjualan, imbalan, bunga, dividen, royalti dan sewa".

---

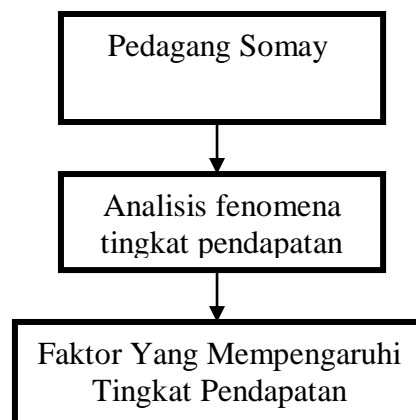
<sup>23</sup> Kuswadi, "Pencatatan Keuangan Usaha Dagang untuk Orang-orang Awam" (Jakarta: PT Alex Media Komputindo, 2008). 15

- 4) Kemudian pendapatan menurut Lam dan Lau (2014:317) mengemukakan pengertian pendapatan sebagai berikut: Pendapatan (revenue) adalah arus masuk bruto dari manfaat ekonomis selama periode berjalan yang muncul dalam rangkaian kegiatan biasa dari sebuah entitas ketika arus masuk dihasilkan dalam penambahan modal, selain yang berkaitan dengan kontribusi pemegang ekuitas.

### C. Kerangka Pikir

Untuk mempermudah peneliti di dalam proses penelitian, maka di gunakanlah kerangka pikir yang bisa memberikan tujuan dari penelitian tersebut.

**Gambar 2.1 Kerangka Pikir**



## **BAB III**

### **METODE PENELITIAN**

#### **A. Jenis Penelitian**

Penelitian ini menggunakan jenis penelitian kualitatif deskriptif. metode deskriptif kualitatif adalah metode penelitian yang berdasarkan pada filsafat postpositivisme digunakan untuk meneliti pada kondisi objek yang alamiah (sebagai lawannya adalah eksperimen) dimana peneliti adalah sebagai instrument kunci teknik pengumpulan data dilakukan secara triangulasi (gabungan), analisis data bersifat induktif/kualitatif, dan hasil penelitian kualitatif lebih menekankan makna dari pada generalisasi. Penelitian deskriptif kualitatif bertujuan untuk menggambarkan, melukiskan, menerangkan, menjelaskan dan menjawab secara lebih rinci permasalahan yang akan diteliti dengan mempelajari semaksimal mungkin seorang individu, suatu kelompok atau suatu kejadian. Dalam penelitian kualitatif manusia merupakan instrumen penelitian dan hasil penulisannya berupakata-kata atau pernyataan yang sesuai dengan keadaan sebenarnya.<sup>24</sup>

#### **B. Lokasi dan Waktu**

Lokasi penelitian menjadi hal yang utama dari proses kegiatan penelitian agar data yang diperoleh bisa didapatkan, lokasi penelitian dilakukan di Lapangan Pancasila Kecamatan Wara Kota Palopo.

#### **C. Defenisi Operasional**

1. Pedagang kaki lima adalah sebuah profesi dimana terbatasnya lapangan pekerjaan di sektor formal. Sehingga menyebabkan sebagian masyarakat beralih ke sektor informal demi melangsungkan kehidupan mereka.
2. Strategi ialah rencana yang dibuat atau tindakan yang akan dilakukan, dalam rangka membantu usaha atau organisasi dalam mencapai tujuan yang diinginkan.
- 3.

---

<sup>24</sup> Sugiyono, "*Metode Penelitian Manajemen*", (Cet. V; Bandung: Alfabeta, 2016) 38

#### **D. Sumber data**

1. Data Primer yaitu data yang diperoleh secara langsung dari sumber yang diteliti, data primer diperoleh dari lapangan dengan cara wawancara secara langsung kepada subjek peneliti, jadi peneliti ini akan mencari data melalui wawancara langsung kepada narasumber yaitu para pedagang somay yang ada di pancasila.
2. Data Sekunder yaitu data yang dikumpulkan untuk melengkapi data primer yang diperoleh dari dokumentasi atau studi kepustakaan seperti buku-buku, Al-Qur'an, Jurnal, maupun tesis yang terkait dengan permasalahan yang diteliti

#### **E. Populasi**

Populasi adalah wilayah generalisasi yang terdiri atas obyek/subyek yang mempunyai kualitas dan karakteristik tertentu yang di tetapkan oleh peneliti untuk di pelajari dan kemudian di tarik kesimpulannya. Populasi dalam penelitian ini adalah pedagang somay yang berada di Lapangan Pancasila Kecamatan Wara.

#### **F. Sampel**

Sampel adalah sebagian dari jumlah dan karakteristik yang dimiliki oleh populasi tersebut. Bila populasi besar dan peneliti tidak mungkin mempelajari semua yang ada pada populasi, maka peneliti dapat menggunakan sampel yang di ambil dari populasi itu.<sup>25</sup>

Untuk menentukan sampel dalam penelitian ini digunakan teknik pengambilan random sampling yaitu teknik pengambilan sampel dimana semua individu dalam populasi, baik secara sendiri-sendiri atau bersama-sama di beri kesempatan yang sama untuk di pilih sebagai anggota sampel. Dimana sampel dalam penelitian ini sebanyak 10 orang yang di pilih secara acak.

#### **G. Teknik Pengumpulan Data**

---

<sup>25</sup> Sugiyono, "*Metode Penelitian Kuantitatif Kualitatif dan R&D*", (Bandung: Alfabeta, 2015). 80

Untuk memperoleh data secara baik dan benar, maka peneliti menggunakan beberapa metode, yaitu:

1. Observasi digunakan sebagai teknik pengumpulan data melalui survey/pengamatan langsung di lapangan.
2. Wawancara digunakan sebagai teknik pengumpulan data apabila peneliti ingin melaksanakan studi pendahuluan untuk menemukan permasalahan yang Akan diteliti, dan apabila peneliti juga ingin mengetahui hal-hal dari responden yang lebih mendalam dan jumlah dari responden tersebut sedikit.<sup>26</sup> Wawancara dalam penelitian ini dilakukan melalui proses Tanya jawab kepada pedagang somay yang menjadi responden dalam penelitian ini.
3. Dokumentasi adalah informasi yang berasal dari catatan penting baik dari lembaga atau organisasi maupun dari perorangan. Dokumentasi penelitian ini merupakan pengambilan gambar oleh peneliti untuk memperkuat hasil penelitian. Dokumentasi bisa berbentuk tulisan, gambar atau karya-karya monumental dari seseorang

#### **H. Pemeriksaan Keabsahan Data**

Dalam penelitian ini, teknik validitas data dengan uji kredibilitas yang akan dipakai yakni Triangulasi sumber dan Triangulasi teknik.

1. Triangulasi Sumber adalah menggali kebenaran atau kredibilitas suatu data dengan cara memeriksa data yang di dapat melalui berbagai sumber. Triangulasi Sumber ini di fungsikan oleh peneliti untuk memeriksa data yang di dapat dari hasil dokumentasi, observasi serta wawancara.
2. Triangulasi Teknik adalah triangulasi yang dilakukan dengan memeriksa data dari sumber yang serupa tapi berbeda teknik, triangulasi teknik di fungsikan oleh peneliti setelah memperoleh hasil wawancara yang kemudian di cedengan hasil observasi dan dokumentasi.<sup>27</sup>

#### **I. Teknik Analisis Data**

---

<sup>26</sup> Sugiyono, “*Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif, dan R&D*”, (Bandung : Alfabeta, CV. 2017). 194

<sup>27</sup> Lexy j. Moleong, *Metode Penelitian Kualitatif*, (Bandung: PT Remaja Rosda Karya,2018), 330.

Analisis data adalah kegiatan menelusuri dan mengumpulkan informasi secara metodis yang didapat dari persepsi, pertemuan, dan dokumentasi. pada saat itu, terstruktur dalam desain, memilih data apa yang dianggap penting dan apa yang dieksplorasi, dan menciptakan tujuan yang secara efektif terbuka untuk tujuan, diri sendiri ataupun orang lain.<sup>28</sup>

Data dalam penelitian ini yakni informasi mentah yang diselidiki secara cermat, dalam informasi ini dapat disebut sebagai percakapan logis yang legitimasinya dapat dilegitimasi.

### 1. Mengumpulkan Data

Data yang telah terkumpul kemudian, pada saat itu, diperiksa secara subjektif. Tidak salah lagi, adalah informasi spesifik sebagai data, lisan atau tulisan, bukan angka. Kemudian, pada saat itu, data tersebut dikelompokkan untuk membedakan data mana yang dibutuhkan dan data mana yang tidak. Setelah data digolongkan, penulis mendeskripsikannya dalam bentuk teks untuk memudahkan pemahaman

### 2. Reduksi Data

Reduksi data adalah proses penelitian dengan memilih dan memfokuskan pada Mengurangi informasi, artinya membuat rangkuman, memilih hal-hal sentral yang penting, dan menemukan topik dan desain serta Buang data yang dianggap tidak penting. Langkah yang diambil untuk reduksi data meliputi:<sup>29</sup>

- a. Pilih data yang dianggap penting
- b. Membuat ketegori data
- c. Pengelompokkan data dalam setiap kategori

Setelah reduksi data, langkah selanjutnya adalah tampilan data. Presentasi telah mengurangi, maka data diarahkan untuk diorganisasikan dan disusun dalam suatu pola hubungan untuk mengarahkannya agar lebih mudah dipahami.

### 3. Penyajian data

---

<sup>28</sup> Sugiyono, *“Metode Penelitian Manajemen”*, (Bandung: Alfabeta, 2016). 224

<sup>29</sup> Sugiyono, *“Memahami penelitian kualitatif”*, (Bandung: Alfabeta, 2016). 92

Setelah data direduksi, tahap berikutnya adalah pengenalan data. Dalam pemeriksaan kuantitatif, pengenalan data berupa tabel, bagan, piktogram dan lain sebagainya. Melalui pengenalan data, data akan diatur dalam desain sehingga lebih mudah dipahami.<sup>30</sup>

#### 4. Menarik kesimpulan

Langkah terakhir yakni menarik kesimpulan. Penarikan kesimpulan diadakan dengan seksama serta mengadakan verifikasi berupa telaah catatan lapangan agar data yang sudah ada diuji keabsahannya.

---

<sup>30</sup> Sugiyono, *“Memahami penelitian kualitatif”*, (Bandung: Alfabeta, 2016). 95



## **BAB IV**

### **PEMBAHASAN DAN HASIL PENELITIAN**

#### **A. Pembahasan**

##### 1. Gambaran umum lokasi penelitian

Kota Palopo adalah sebuah kota di provinsi Sulawesi Selatan, Indonesia. Kota Palopo sebelumnya berstatus kota administratif sejak 1986 dan merupakan bagian dari Kabupaten Luwu yang kemudian berubah menjadi kota pada tahun 2002 sesuai dengan Undang-Undang Nomor 11 Tahun 2002 tanggal 10 April 2002.

Pada awal berdirinya sebagai kota otonom, Palopo terdiri atas 4 kecamatan dan 20 kelurahan. Kemudian, pada tanggal 28 April 2005, berdasarkan Peraturan Daerah Kota Palopo Nomor 03 Tahun 2005, dilaksanakan pemekaran menjadi 9 kecamatan dan 48 kelurahan. Kota ini memiliki luas wilayah 247,52 km<sup>2</sup> dan pada akhir tahun 2020 berpenduduk sebanyak 184.681 jiwa.

Kota Palopo ini dulunya bernama Ware yang dikenal dalam Epik La Galigo. Nama "Palopo" ini diperkirakan mulai digunakan sejak tahun 1604, bersamaan dengan pembangunan Masjid Jami' Tua. Kata "Palopo" ini diambil dari kata bahasa Bugis Luwu. Artinya yang pertama adalah penganan yang terbuat dari ketan, gula merah, dan santan. Yang kedua berasal dari kata "Palopo'i", yang artinya tancapkan atau masukkan. "Palopo'i" adalah ungkapan yang diucapkan pada saat pemancangan tiang pertama pembangunan Masjid Tua. Dan arti yang ketiga adalah mengatasi.

Palopo dipilih untuk dikembangkan menjadi ibu kota Kesultanan Luwu menggantikan Amassangan di Malangke setelah Islam diterima di Luwu pada abad XVII. Perpindahan ibu kota tersebut diyakini berawal dari perang saudara yang melibatkan dua putera mahkota saat itu. Perang ini dikenal dengan Perang Utara-Selatan. Setelah terjadinya perdamaian, maka ibu kota dipindahkan ke daerah di antara wilayah utara dan selatan Kesultanan Luwu.

Tanggal 2 Juli 2002 merupakan salah satu tonggak sejarah perjuangan pembangunan Kota Palopo, dengan ditandatanganinya prasasti pengakuan atas daerah otonom Kota Palopo oleh Menteri Dalam Negeri Republik Indonesia, berdasarkan Undang-Undang Nomor 11 Tahun 2002 tentang Pembentukan Daerah Otonom Kota Palopo dan Kabupaten Mamasa Provinsi Sulawesi Selatan, yang akhirnya menjadi sebuah daerah otonom, dengan bentuk dan model pemerintahan serta letak wilayah geografis tersendiri, berpisah dari induknya yakni Kabupaten Luwu.

Di awal terbentuknya sebagai daerah otonom, Kota Palopo hanya memiliki 4 wilayah Kecamatan yang meliputi 19 Kelurahan dan 9 Desa. Namun seiring dengan perkembangan dinamika Kota Palopo dalam segala bidang sehingga untuk mendekatkan pelayanan pelayanan pemerintahan kepada masyarakat, maka pada tahun 2006 wilayah kecamatan di Kota Palopo kemudian dimekarkan menjadi 9 Kecamatan dan 48 Kelurahan.

Tahun 2013, pertumbuhan ekonomi Palopo mencapai 8,8 persen. Dengan pertumbuhan yang cukup tinggi ini, Palopo tetap menjadi harapan dari warganya atas kesejahteraan yang lebih baik. Harapan ini tentu bukanlah harapan kosong belaka. Indeks Pembangunan Manusia (IPM) Kota Palopo tercatat sebagai yang terbaik ketiga di Sulawesi Selatan. Inilah doktrin “wanua mappatuwo”. Palopo dan Tana Luwu.

## 2. Luas dan Letak Geografis

Kota Palopo terdiri dari 9 kecamatan dan 48 kelurahan. kabupaten ini memiliki luas wilayah 252,99 km<sup>2</sup> dan jumlah penduduk sebesar 182.690 jiwa dengan sebaran penduduk 722 jiwa/km<sup>2</sup>.<sup>31</sup>

Daftar Kecamatan dan Kelurahan di Kota Palopo, adalah sebagai berikut:

**Tabel 4. 1**

<b>Kode kamendagri</b>	<b>Kecamatan</b>	<b>Jumlah kelurahan</b>	<b>Daftar Kelurahan</b>
<b>73.73.09</b>	Bara	5	<ul style="list-style-type: none"> <li>• <u>Rampoang</u></li> <li>• <u>Balandai</u></li> <li>• <u>Temmalebba</u></li> <li>• <u>To'bulung</u></li> <li>• <u>Buntu Datu</u></li> </ul>
<b>73.73.08</b>	Mungkajang	4	<ul style="list-style-type: none"> <li>• <u>Mungkajang</u></li> <li>• <u>Murante</u></li> <li>• <u>Latuppa</u></li> <li>• <u>Kambo</u></li> </ul>
<b>73.73.07</b>	Sendana	4	<ul style="list-style-type: none"> <li>• <u>Purangi</u></li> <li>• <u>Mawa</u></li> <li>• <u>Peta</u></li> <li>• <u>Sendana</u></li> </ul>
<b>73.73.04</b>	Telluwanua		<ul style="list-style-type: none"> <li>• <u>Batu</u></li> <li>• <u>Walentrang</u></li> <li>• <u>Mancani</u></li> <li>• <u>Maroangin</u></li> <li>• <u>Jaya</u></li> <li>• <u>Salubattang</u></li> <li>• <u>Sumarambu</u></li> <li>• <u>Pentojangan</u></li> </ul>

<sup>31</sup> Wikipedia, sejarah Kota Palopo

<b>73.73.01</b>	Wara		<ul style="list-style-type: none"> <li>• <u>Amassangan</u></li> <li>• <u>Boting</u></li> <li>• <u>Tompotikka</u></li> <li>• <u>Lagaligo</u></li> <li>• <u>Dangerakko</u></li> <li>• <u>Pajalesang</u></li> </ul>
<b>73.73.05</b>	Wara timur	7	<ul style="list-style-type: none"> <li>• <u>Benteng</u></li> <li>• <u>Surutanga</u></li> <li>• <u>Pontap</u></li> <li>• <u>Malatunrung</u></li> <li>• <u>Salekoe</u></li> <li>• <u>Salotellue</u></li> <li>• <u>Ponjalae</u></li> </ul>
<b>73.73.02</b>	Wara utara	6	<ul style="list-style-type: none"> <li>• <u>Batupasi</u></li> <li>• <u>Penggoli</u></li> <li>• <u>Sabbamparu</u></li> <li>• <u>Luminda</u></li> <li>• <u>Salobulo</u></li> <li>• <u>Pate'ne</u></li> </ul>
<b>73.73.06</b>	Wara barat	5	<ul style="list-style-type: none"> <li>• <u>Batang</u></li> <li>• <u>Batang Barat</u></li> <li>• <u>Lebang</u></li> <li>• <u>Padang Lambe</u></li> <li>• <u>Tomarundung</u></li> </ul>
<b>73.73.03</b>	Wara selatan	4	<ul style="list-style-type: none"> <li>• <u>Binturu</u></li> <li>• <u>Sampoddo</u></li> <li>• <u>Songka</u></li> <li>• <u>Takkalala</u></li> </ul>
<b>Total</b>		<b>48</b>	

### 3. Lapangan Pancasila

Lapangan Pancasila adalah salah satu lapangan yang berada di pusat Kota Palopo. Yang menjadi salah satu tempat yang banyak di kunjungi masyarakat sekitar untuk melakukan berbagai aktivitas. Lapangan Pancasila di kelilingi berbagai kantor pemerintahan yaitu kantor DPRD di sebelah utara Lapangan Pancasila, kantor wali kota, kantor ruang pola dan kantor satpol pp di sebelah timur Lapangan Pancasila, dan kantor dukcapil, kantor dinas kesehatan berada di sebelah selatan Lapangan Pancasila, dan universitas andi djemma atau yang biasa di sebut kampus unanda 4 berada di sebelah barat Lapangan Pancasila.

Lapangan Pancasila berada di pusat Kota Palopo, tepatnya di Jalan, Kota Palopo, Sulawesi Selatan. Lapangan Pancasila kerap menjadi lokasi upacara-upacara pemerintah setempat, kini disulap menjadi pusat hiburan bagi masyarakat lokal. Pengunjung dapat menikmati aneka jajanan kaki lima yang dapat ditemukan sepanjang sisi lapangan, tempat bermain skateboard yang telah disediakan oleh pemerintah.

Kini, rumah-rumah tinggal yang berhadapan langsung dengan lapangan ini disulap menjadi coffee shop ataupun warung kecil-kecilan. Selain melapak di halaman depan rumah, di sepanjang jalan ini juga terdapat banyak jajanan kaki lima ataupun gerai-gerai aneka jajanan.

Ada beragam aktivitas yang bisa dilakukan disini, salah satunya yaitu bermain skateboard di skatepark yang telah disediakan oleh pemerintah. Skatepark ini mulai ramai pada sore hari. Biasanya, yang berlatih di sini merupakan anggota komunitas skateboard lokal maupun masyarakat umum, mulai dari anak-anak sampai orang dewasa yang menyukai olahraga ini. biasanya pengunjung cukup terhibur dengan atraksi-atraksi yang dimainkan oleh para pemain skateboard.

Selain bermain skateboard, pengunjung Lapangan Pancasila ini sering kali masyarakat lokal yang ingin menghabiskan waktu sorenya dengan berjoging. Pemerintah setempat juga telah membangun jogging track di sekeliling lapangan yang memudahkan aktivitas lari di pagi dan sore hari.

Sebelumnya Lapangan Pancasila Kota Palopo hanya suatu sarana yang digunakan hanya untuk kegiatan pemerintahan dan kegiatan masyarakat saja, akan tetapi dari tahun ketahun pemerintah memperhatikan peluang yang ada di Lapangan Kota Palopo, sehingga Lapangan Pancasila pun di renovasi menjadi lebih indah dan bagus agar membuat masyarakat, baik dalam kota atau luar kota tertarik untuk datang di Lapangan Pancasila Kota Palopo. Dengan perubahan tersebut Lapangan Pancasila merupakan sarana yang tepat bagi masyarakat, khususnya dalam memenuhi kebutuhan mereka akan produk, karena di Lapangan Pancasila sekarang memiliki berbagai macam pedagang yang menawarkan berbagai jenis makan dan minuman yang di inginkan atau dibutuhkan oleh konsumen atau masyarakat.

## **B. Hasil Penelitian**

### **1. Latar belakang pedagang kaki lima**

Pedagang kaki lima merupakan salah satu jalan untuk memenuhi kebutuhan hidup. Sulitnya lapangan pekerjaan yang tersedia bagi anggota masyarakat yang berpendidikan rendah dengan pengalaman serta keterampilan yang sangat terbatas. Pedagang Kaki Lima adalah salah satu jenis perdagangan dalam sektor informal yang merupakan suatu unit produksi dengan modal yang relatif kecil dengan jiwa wirausaha yang tinggi dan memiliki kegiatan perdagangan yang bersifat kompleks dengan memberikan masalah baik lingkungan, tata ruang, dan lain sebagainya yang terdapat dikota-kota besar di Indonesia.

Perkembangan jumlah pedagang kaki lima di indonesia terutama pedagang kaki lima yang berada di Kota Palopo terus bertambah setiap tahunnya. Berdasarkan hasil wawancara dengan pak jufri selaku pedagang somay terlama di pancasila dan beberapa pedagang somay lainnnya memberikan informasi sebagai berikut :

Pertanyaan peneliti :

⇒ Bagaimana awal mula bapak mulai berdagang somay di lapangan pancasila?

“Saya ini orang bulukumba beristri orang Jeneponto dan merantau ke Palopo untuk cari rejeki, pertama kali saya datang kemari itu saya narik becak, dan alhamdulillah di kasi rejeki jadi saya kasi keluar motor, dan pake motor itu saya berahli profesi jadi tukang ojek, dan singkat cerita saya kecelakaan dan kaki saya patah tulang, dari situlah awal mula saya menjual somay disini, karena trauma, jadi saya berahli profesi lagi jadi pedagang somay, kalau tidak salah saya menjual somay di lapangan ini itu tahun 2011, pada saat itu keadaan Lapangan Pancasila ini masih keliatan lusuh dan sepih, tidak seperti sekarang sudah bagus karena sudah di renovasi. Dulu itu penjual somay di Lapangan Pancasila ini cuman saya, dan seiring berjalannya waktu dari tahun ke tahun setelah Lapangan Pancasila sudah di renovasi penjual somay disini terus bertambah”.<sup>32</sup>

Berdasarkan dari hasil wawancara di atas dengan mas jufri. Kita dapat menyimpulkan bahwa awal mula dia menjual somay pada tahun 2011 yang berarti sudah 11 tahun dan alasan mengapa ia ingin menjual somay itu karena mas jufri tersebut sudah tidak bisa bekerja keras seperti dulu lagi dikarenakan sudah mengalami patah tulang dan mas jufri trauma karena hal tersebut.

“ Saya orang Makassar Bantaeng, merantau kesini. Saya jual somay disini mulai tahun 2019 setelah selesai Lapangan Pancasila ini di renovasi, saya ingin menjual somay disini karena tempatnya ramai dan banyak kantor yang mengelilingi lapangan ini jadi kemungkinan pasti banyak pembeli”.<sup>33</sup>

Berdasarkan dari hasil wawancara di atas dengan bapak Adam. Kita dapat menyimpulkan bahwa kurangnya pekerjaan di kampung halamannya membuatnya merantau ke kota palopo untuk mencari pekerjaan demi melansungkan kehidupan keluarganya.

“Saya mulai menjual somay itu tahun 2020, awalnya saya menjual ikan keliling akan tetapi pendapatannya dari penjualan ikan tersebut sangat kurang dan ada teman yang menyarankan untuk jual somay di lapangan ini jadi saya berahli profesi menjadi pedagang somay dan alhamdulillah pendapatannya lumayan dari pada menjual ikan”.<sup>34</sup>

---

<sup>32</sup> Wawancara dengan mas Jufri (soday cinta) pada tanggal 7 maret 2022

<sup>33</sup> Wawancara dengan bapak adam(soday panca) pada tanggal 7 maret 2022

<sup>34</sup> Wawancara dengan pak abdul pada tanggal 8 maret 2022

Berdasarkan dari hasil wawancara di atas dengan pak abdul. Kita dapat menyimpulkan bahwa kurangnya pendapatan dari pekerjaan menjual ikan keliling membuat pak abdul tersebut berahli profesi sebagai pedagang somay.

“Saya menjual somay di lapangan ini mulai dari tahun 2018, iya lumayan sudah lama menjual disini, sebelum lapangan ini di renovasi saya sudah menjual disini, tapi yang lebih lama menjual disini itu yang di sudut lapangan sana yang gerobak warna hijau, karena dia sudah menjual disini sebelum saya datang, penjual somay yang lain itu masi baru baru semua ji menjual, jadi pi ini Lapangan Pancasila, sudah mi di perbaiki baru menjual”.<sup>35</sup>

Berdasarkan dari hasil wawancara di atas dengan pak sane’. Kita dapat menyimpulkan bahwa pak sane’ tersebut menjual somay di karenakan dari saran temannya.

“Saya jual somay disini baru sekitar satu tahun, saya orang sinjai merantau ke palopo. alasannya saya menjual somay disini karena tempatnya ramai pengunjung jadi kemungkinan besar ramai pembeli, sebelum saya menjual somay saya jadi tukang ojek dan akhirnya saya berahli profesi menjadi pedagang somay”.<sup>36</sup>

Berdasarkan dari hasil wawancara di atas dengan mas samsul. Kita dapat menyimpulkan bahwa kurangnya pendapatan dari hasil tukang ojek membuat pak samsul tersebut berahli profesi menjadi pedagang somay.

“Saya menjual somay disini baru berapa bulan, belum cukup satu tahun kayaknya. Sebelum menjual somay disini saya menjual bakso keliling yang gerobaknya di dorong sambil jalan kaki, terus saya di sarankan sama keluarga saya untuk jual somay saja di Lapangan Pancasila. Dari situlah pertama kali saya menjual somay di lapangan ini, dan saya juga melihat lapangan ini ramai di kunjungi masyarakat. Oleh karena itu saya tertarik menjual somay disini.”<sup>37</sup>

Berdasarkan dari hasil wawancara di atas dengan mas ipul, kita dapat menyimpulkan bahwa awal mula mas ipul menjual somay karena mas ipul tersebut capek menjual bakso dengan berjalan kaki dan keluarganya menyarankan

---

<sup>35</sup> Wawancara dengan pak sane’ pada tanggal 9 maret 2022

<sup>36</sup> Wawancara dengan mas samsul pada tanggal 9 maret 2022

<sup>37</sup> Wawancara dengan mas ipul pada tanggal 9 maret 2022



untuk menjual somay. Di karenakan hal tersebut membuat mas ipul berahli profesi menjadi pedagang somay.

“Saya mulai jual somay disini waktu selesai di renovasi Lapangan Pancasila ini. Awalnya saya menjual somay keliling. dan pada akhirnya saya menetap menjual di lapangan ini karena saya melihat lapangan ini ramai. Jadi saya memutuskan untuk menjual di lapangan ini”.<sup>38</sup>

Berdasarkan dari hasil wawancara di atas dengan daeng adi, kita dapat menyimpulkan bahwa daeng adi tersebut memutuskan untuk menetap menjual di lapangan pancasila dikarenakan lapangan tersebut ramai di kunjungi oleh masyarakat.

“Awal mula saya menjual somay itu ketika lapangan ini selesai di renovasi, saya melihat banyak masyarakat yang datang kemari dan saya mencoba keberuntungan saya dengan menjual somay disini, sebelumnya saya menjual sayur keliling akan tetapi pendapatan dari menjual sayur itu kurang, akhirnya saya berahli profesi menjadi pedagang somay disini”.<sup>39</sup>

Berdasarkan dari hasil wawancara di atas dengan pak jamal, kita dapat menyimpulkan bahwa kurangnya penghasilan dari menjual sayur membuat pak jamal tersebut berahli profesi menjadi pedagang somay

“Pertama kali saya menjual somay disini itu ketika Lapangan Pancasila ini sementara di renovasi, kalau tidak salah waktu itu tahun 2018, saya orang takalar merantau ke palopo. Pertama kali saya dtang kemari itu saya jadi tukang ojek pangkalan akan tetapi lambat laun pendapatan dari tukang ojek semakin berkurang karena adanya ojek online jadi saya mengubah profesi saya dari tukang ojek pangkalan jadi pedagang somay. Alasan saya menjual somay disini karena saya melihat bahwa cepat atau lambat jikalau lapangan ini sudah di renovasi pasti ramai di kunjungi masyarakat sekitar”.<sup>40</sup>

---

<sup>38</sup> Wawancara dengan daeng adi pada tanggal 10 maret 2022

<sup>39</sup> Wawancara dengan pak jamal pada tanggal 10 maret 2022

<sup>40</sup> Wawancara dengan daeng manye' pada tanggal 11 maret 2022

Berdasarkan dari hasil wawancara di atas dengan daeng manye'. Kita dapat menyimpulkan bahwa semakin menurunnya pendapatan dari tukang ojek membuat daeng manye' tersebut berahli profesi menjadi pedagang somay.

“Saya ini orang dari jeneponto merantau ke palopo bersama istri dan anak, sebelum menjual somay saya kerja sebagai buru bangunan, tapi karena melihat tetangga saya kasi keluar mobil gara-gara menjual somay dan panggilan untuk jadi buru bangunan sepi, jadi saya mencoba menjual somay juga di lapangan ini. Saya mulai menjual somay itu ketika lapangan ini sudah di renovasi, saya melihat Lapangan Pancasila ini ramai jadi saya memutuskan untuk menjual di lapangan ini”.<sup>41</sup>

Berdasarkan dari hasil wawancara di atas dengan daeng siriwa, kita dapat menyimpulkan bahwa kurangnya pendapatan dari hasil jadi buru bangunan membuat daeng siriwa tersebut berahli profesi menjadi pedagang somay.

Adanya pedagang kaki lima di Lapangan Pancasila Kota Palopo merupakan kebijakan dari Pemerintah Kota Palopo, yang memberikan peluang terhadap para pelaku-pelaku usaha kecil demi meningkatkan perkembangan ekonomi baik dari segi individu atau kelompok, dengan kebijakan tersebut para pelaku usaha kecil mulai datang memberikan kemampuan mereka dengan menciptakan produk-produk yang unggul dari produk mereka hanya untuk memberi kepuasan terhadap para konsumen.

Pedagang kaki lima di lapangan Pancasila Kota Palopo juga memberikan kepuasan tersendiri bagi masyarakat kota palopo, dimana masyarakat kota palopo telah memiliki tempat yang tepat untuk memenuhi keinginan dan kebutuhan mereka terhadap setiap produk yang mereka inginkan, sebab Pedagang Kaki Lima yang ada di Lapangan Pancasila memiliki berbagai macam makan dan minuman, atas dasar itulah masyarakat yang ada diwilayah Kota Palopo merasa senang sebab mereka tidak usah lagi mencari-cari produk yang mereka inginkan di tempat lain, sebab di Lapangan Pancasila sudah menyediakan produk-produk apa saja yang di butuhkan oleh konsumen yang ada diwilayah Kota Palopo

---

<sup>41</sup> Wawancara dengan daeng siriwa pada tanggal 11 maret 2022

Pedagang somay adalah salah satu jenis perdagangan dalam sektor informal yang merupakan suatu unit produksi dengan modal yang relatif kecil dengan jiwa wirausaha yang tinggi dan memiliki kegiatan perdagangan yang bersifat kompleks dengan memberikan masalah baik lingkungan, tata ruang, dan lain sebagainya yang terdapat dikota-kota di indonesia salah satunya Kota Palopo.

Pedagang somay adalah sebuah profesi dimana terbatasnya lapangan pekerjaan di sektor formal. Sehingga menyebabkan sebagian masyarakat beralih ke sektor informal demi melangsungkan kehidupan mereka. Pedagang somay biasa di definisikan sebagai orang-orang yang menjajakan makanan di pinggir jalan atau trotoar. Sektor informal biasanya digunakan untuk istilah ekonomi berskala kecil yang sering mengalami banyak kesulitan untuk menjalin hubungan secara resmi.

## 2. Strategi Pedagang Kaki Lima

Strategi ialah suatu perencanaan yang didasari dari konsep yang ada untuk mencapai tujuan dari apa yang ingin dituju, oleh sebabnya sebagian besar para pengusaha besar atau kecil harus menambah strategi didalam perencanaan mereka. Adapun strategi yang biasa digunakan para Pedagang Kaki Lima (PKL) ialah suatu strategi yang memfokuskan pada perkembangan suatu penjualan mereka. Adapun tehnik yang digunakan oleh Pedagang Kaki Lima (PKL) yang ada di Lapangan Pancasila Kota Palopo di antaranya:

### a. Harga (price)

Harga merupakan suatu daya tarik bagi konsumen untuk dapat mempertimbangkan bila ingin membeli, sebab harga sangat berpengaruh terhadap minat beli konsumen. Pedagang kaki lima yang ada di lapangan pancasila sangat memperhatikan minat konsumen dimana para pelaku usaha yang ada di Lapangan Pancasila Kota Palopo sudah menetapkan harga yang lebih murah dan terjangkau sehingga konsumen tidak perlu khawatir terhadap setiap harga produk yang di tawarkan oleh pedagang kaki lima yang ada di lapangan pancasila kota palopo. Harga juga merupakan peranan penting dalam strategi menjual dimana perilaku konsumen selalu tertuju pada penetapan suatu harga produk, ketika mereka

menginginkan produk akan tetapi harganya yang mahal konsumen berusaha mencari barang yang sejenis dengan harga yang lebih murah dan kualitas tidak jauh berbeda.

#### b. Produk (Production)

Produk ialah hasil produksi dari suatu perusahaan baik besar atau kecil, dimana mereka menciptakan produk tersebut tidak lain hanya untuk memenuhi kebutuhan akan konsumen atau kebutuhan pasar. Perusahaan yang menciptakan produk yang berkualitas dan memiliki cita rasa tersendiri akan memberi dampak positif terhadap perkembangan usaha mereka, disebabkan karena selera konsumen selalu berubah-ubah. Produk tidak diciptakan begitu saja produk akan selalu melalui tahap proses baik itu dari segi bentuk, kuantitas, kualitas dan distribusi produk, dari proses tersebut terciptalah produk yang dapat memenuhi kebutuhan atau keinginan pasar. Para pelaku usaha yang ada di Lapangan pancasila mereka juga menjaga kualitas produk mereka yaitu dengan menciptakan produk yang enak dibarengi dengan harga yang murah karena kita tahu bahwa selera setiap konsumen memiliki perbedaan yang sangat signifikan dimana ada yang memprioritaskan produk kualitas terbaik dengan harga yang mahal ada juga yang memprioritaskan produk kualitas standar dengan harga yang cukup murah. Itulah mengapa mereka berdagang di lapangan pancasila kota palopo kerana berusaha memberikan atau menciptakan produk yang di inginkan oleh konsumen baik itu masyarakat palopo atau di luar dari daerah kota palopo.

#### c. Tempat (Place)

Penetapan suatu tempat usaha merupakan suatu sarana penting bagi para pengusaha untuk dapat mendirikan usaha mereka, dalam penetapan tempat usaha tersebut, mereka harus memilih dimana tempat yang paling cocok untuk mendirikan suatu usaha dan menyesuaikan diri terhadap lingkungan yang ada, dengan pemilihan tempat yang sesuai atau strategis akan memberi peluang besar bagi para pelaku usaha tersebut untuk dapat berkembang dan menciptakan produk mereka baik itu barang atau jasa, juga untuk mendapatkan profit serta memberi

kebutuhan atau keinginan konsumen terkhusus pada wilayah tersebut. Sebuah tempat yang nyaman akan memberikan nilai lebih terhadap seseorang, para pedagang kaki lima yang ada di kota palopo mereka benarbenar memahami suatu kondisi yang baik, dengan pengamatan para pedagang kaki lima yang ada di kota palopo mereka melihat ada peluang usaha, yang dimana letak peluang usaha tersebut berada di lapangan pancasila kota palopo tepatnya di belakang kantor Walikota Palaopo dan sebagaimana yang di katakan oleh pegawai negeri sipil di Dinas Perdagangan “Kantor Walikota palopo merupakan Capital Hill atau Icon Kota palopo” di lihat dari keterangan tersebut bahwa memang benar Kantor Walikota Palopo merupakan Icon Kota Palopo dimana gedung Kantor Walikota Tersebut membuat seseorang yang melihatnya akan merasa bangga terhadap kantor Pemerintahan Walikota Palopo.

Teknik diatas merupakan tehnik yang selalu digunakan oleh para pengusaha baik usaha besar maupun usaha kecil, kerana strategi tersebut terbukti dapat menarik minat konsumen.

Berdasarkan wawancara dengan beberapa pedagang somay yang menjelaskan kegiatan mereka bahwa :

Dalam menjalankan suatu usaha seperti berdagang, perlu adanya strategi yang digunakan dalam menjalankan usaha tersebut agar usaha yang dijalankan menjadi lebih maju dan penjualan semakin meningkat begitu juga dengan pendapatan semakin bertambah sehingga dapat menjaga keberlangsungan usaha bagi pelaku usaha tersebut. Jika keberlangsungan usaha terus menerus terjaga maka para pelaku usaha seperti para pedagang somay akan menjadi sejahtera. Sejahtera yang dimaksudkan adalah bagaimana agar mereka para pedagang tetap dapat bekerja dengan aman, nyaman, dan tenteram, sehingga mereka dapat mencukupi kebutuhan keluarganya.

Berdasarkan dari wawancara dengan beberapa pedagang somay yang berada di Lapangan Pancasila menerangkan bahwa :

Pertanyaan peneliti :

⇒ Apa strategi bapak untuk bisa menarik pelanggan ?

“Cita rasa yang khas menjadi salah satu strategi saya dan cara saya menarik pelanggan, karena jika rasa masakan enak, pas di lidah, pelanggan kami pasti tidak mau membeli ke tempat lain”.<sup>42</sup>

“Strategi saya untuk menarik pelanggan yaitu disinikan saya berjualan makanan, jadi saya harus mengutamakan kebersihan, mulai dari kebersihan tempat, alat-alat masak, karena kebersihan menjadi faktor terpenting, kalo semuanya kotor mana mau pembeli datang”.<sup>43</sup>

“Kalau strategi saya untuk menarik pembeli itu dengan cara ramah di setiap pembeli dan melayani pembeli dengan baik, iya kalau penjualnya cuek atau suka marah-marah, bisa saja pembeli itu tidak mau datang lagi ke kita”.<sup>44</sup>

“Strategi saya itu dengan cara menambahkan somay yang pelanggan beli, contohnya misalkan pelanggan saya membeli somay sepuluh ribu, saya kasi somay tambahan satu atau dua biji somay yang besar, intinya kita harus melayani pembeli sebaik mungkin itulah cara saya untuk menarik pembeli”.<sup>45</sup>

“Strategi saya menarik pelanggan itu dengan cara memperbanyak dagangan yang di jual, biasanya pembeli itu mencari penjual yang dagangannya bermacam-macam ia jual, jadi pembeli tersebut tidak capek-capek lagi pindah tempat untuk barang yang ia mau beli dan yang penting itu adalah rasa dari somay”.<sup>46</sup>

“Kalau strategi saya itu jujur, biasanya ada penjual somay itu kurang jujur, misalkan ada pembeli yang lupa kembaliannya dia tidak kasi ingat pembeli tersebut. Kalau saya jujur, baik dan ramah di setiap pembeli, dan kebersihan dan yang paling penting menjaga kualitas rasa”.<sup>47</sup>

Berdasarkan dari hasil wawancara di atas. Kita dapat menyimpulkan bahwa para pedagang mempunyai strategi dan ciri khas masing-masing yaitu

<sup>42</sup> Wawancara dengan Mas Jufri (soday cinta) pada tanggal 7 maret 2022

<sup>43</sup> Wawancara dengan bapak adam (soday panca) pada tanggal 7 maret 2022

<sup>44</sup> Wawancara dengan pak sane'. Pada tangaal 9 maret 2022

<sup>45</sup> Wawancara dengan mas ipul pada tanggal 9 maret 2022

<sup>46</sup> Wawancara dengan daeng adi pada tanggal 10 maret 2022

<sup>47</sup> Wawancara dengan daeng manye' pada tanggal 11 maret 2022

memberikan cita rasa yang enak dan memberikan pelayanan terbaik untuk bisa menarik hati para pelanggan.

Pelayanan merupakan suatu aktivitas yang diberikan kepada pembeli guna memenuhi kebutuhan atau keinginan pembeli sebagai bentuk dari penghormatan terhadap pembeli. Jika kualitas pelayanan yang diberikan baik, maka para pembelipun menjadi puas terhadap pelayanan yang diberikan, sehingga pembelipun menjadi nyaman.

Banyak cara yang digunakan oleh para pedagang untuk menarik minat pembeli, mulai dari mempromosikan lewat spanduk jualan, memperkenalkan rasa makanan atau minuman yang baru dan membuat nama dagangan menjadi lebih menarik. Sebagai pelaku usaha, pedagang harus mempertahankan kualitas produk yang mereka perdagangkan. Kualitas produk yang tinggi membuat para konsumen menjadi percaya dengan barang yang mereka konsumsi, sehingga dapat menambah loyalitas pelanggan.

Menjalankan kegiatan usaha jelas memerlukan tempat usaha yang dikenal dengan lokasi usaha. Lokasi usaha ini penting baik sebagai tempat menjalankan aktivitas yang melayani konsumen, aktivitas penyimpanan, atau untuk mengendalikan kegiatan perusahaan secara keseluruhan (Arno, 2018; Erwin et al., 2022; Fasiha et al., 2024; Gede et al., 2022). Lokasi merupakan tempat melayani konsumen, dapat pula diartikan sebagai tempat untuk memajang barang-barang dagangannya. Konsumen dapat melihat langsung barang yang diproduksi atau yang di jual baik jenis, jumlah, maupun harganya. Dengan demikian, konsumen dapat lebih mudah memilih dan bertransaksi atau melakukan pembelian terhadap produk yang ditawarkan secara langsung.<sup>48</sup>

Salah satu kendala yang sering dihadapi oleh pedagang kaki lima dalam menjalankan usahanya adalah tempat atau lokasi usaha, yang dimana tempat usaha ini menjadi faktor penentu apakah pedagang kaki lima ini mampu bertahan lama atau tidak. Pemilihan tempat usaha di keramaian, di pusat perkotaan, memungkinkan usaha tersebut mampu bertahan lama.

---

<sup>48</sup> Kasmir, "*Kewirausahaan*", (Jakarta: PT Rajawali Pers, 2011). 140

Berdasarkan dari beberapa pedagang somay yang berada di Lapangan Pancasila mengatakan bahwa :

Pertanyaan peneliti :

⇒ Apakah lokasi berpengaruh terhadap pendapatan bapak?

“Lokasi itu sangat berpengaruh terhadap pendapatan saya. Mengapa saya mengatakan demikian, karena memang dulunya itu saya menjual somay secara keliling. terus kalau saya mau bandingkan dengan pendapatan saya yang dulu waktu saya masih keliling menjual dengan sekarang itu bisa di bilang jauh berbeda. Pendapatan saya sekarang dengan cara menjual di lapangan ini itu lebih tinggi di bandingkan dengan waktu saya berkeliling dulu”.<sup>49</sup>

“Jika kita berbicara tentang lokasi, kalau menurut saya ya, berpengaruh sih terhadap pendapatan. Karena bisa di bilang lokasi yang strategis itu merupakan tiang utama bagi para pedagang ya. Kalau lokasinya jelek atau tidak strategis pasti pembelinya juga kurang, kalau pembelinya kurang otomatis pendapatannya anjlok dong”.<sup>50</sup>

“Kalau menurut saya sih, sudah pastinya sangat berpengaruh. Contohnya nih kalau kita misalkan menjual di tempat yang sepi atau tempat yang jarang di datangi orang-orang sekitar sudah pasti kurang pembeli atau bisa saja tidak ada yang beli, beda halnya dengan tempat yang ramai di kunjungi orang-orang sudah pasti banyak juga pembelinya”.<sup>51</sup>

Berdasarkan dari hasil wawancara di atas kita bisa menyimpulkan bahwa lokasi usaha sangat berpengaruh terhadap pendapatan para pedagang somay yang berada di Lapangan Pancasila.

Seperti penjelasan di atas terkait dalam menentukan lokasi usaha, lokasi yang baik tentu saja akan memberikan hasil yang baik sesuai dengan tujuan dan harapan. Pemilihan lokasi usaha sangat penting karena apabila salah dalam menentukan lokasi yang dipilih akan mengakibatkan peningkatan biaya yang

<sup>49</sup> Wawancara dengan mas jufri (somaya cinta) pada tanggal 7 maret 2022

<sup>50</sup> Wawancara dengan bapak adam (somay panca) pada tanggal 7 maret 2022

<sup>51</sup> Wawancara dengan mas ipul pada tanggal 9 maret 2022



dikeluarkan. Penentuan lokasi yang tepat akan memberikan keuntungan bagi para pedagang, baik dari sisi finansial maupun nonfinansial.<sup>52</sup>

Pertanyaan peneliti :

⇒ Dari pukul berapa bapak mulai berjualan?

“Setiap hari saya menjual somay mulai dari jam 9 pagi sampai jam 7 malam paling lambat. Setiap hari biasanya kalau siang itu saya bergantian dulu dengan istri saya untuk pulang makan sambil istirahat kalau sudah makan saya bergantian lagi. Setelah selesai berjualan, gerobak saya bawa pulang tapi ada beberapa kursi saya letakkan di dalam rumah kosong itu, karena kalau mau di bawa pulang semua susah jadinya karena cuma pakai motor”.<sup>53</sup>

“Saya menjual somay di depan kantor dprd ini mulai dari jam 10 sampai jam 9 malam. Kalau siang itu saya istirahat, saya bawa bekal dari rumah dan kalau misalkan pembeli sudah tidak ramai baru saya makan sambil istirahat sedikit, kecuali hari jumat kalau hari jumat itu saya gantian dengan istri saya karena saya harus pergi solat jumat. Kadang kalau hari libur atau tanggal merah biasa sepi pembeli karena rata-rata yang membeli disini itu pegawai atau anak sekolah, setelah selesai menjual saya bersih-bersihkan dulu sampah sekitaran tempat jualan saya, terus saya bawa pulang semua perlengkapan saya”.<sup>54</sup>

“Saya mulai menjual dari jam 10 pagi sampai jam 12 malam kalau malam minggu, karena kalau untuk malam minggu biasanya banyak di bikin untuk persiapan. Tapi kalau hari-hari biasa, biasanya jam 9 atau 10 sudah pulang. Kalau siang biasanya saya istirahat. Saya tidak pulang makan, saya bawa bekal dari rumah. Kalau pembeli sudah sepi barulah saya makan”.<sup>55</sup>

“Saya menjual somay mulai dari jam 11 pagi sampai 9 malam, istirahat siang biasanya jam satu, saya gantian dengan istri saya. Tapi kalau sudah sepi pembeli atau hujan sebelum jam 9 saya akan pulang karena

<sup>52</sup> Robinsin Tarigan, *Ekonomi Regional Teori dan Aplikasi*, (Jakarta: Bumi Aksara, 2005). 148

<sup>53</sup> Wawancara dengan Mas Jufri (soday cinta) pada tanggal 7 maret 2022

<sup>54</sup> Wawancara dengan bapak adam (soday panca) pada tanggal 7 maret 2022

<sup>55</sup> Wawancara dengan pak abdul. Pada tanggal 8 maret 2022

untuk apa menunggu lama kalau sudah sepi pembeli jadi lebih baik saya pulang saja”.<sup>56</sup>

“Saya mulai menjual dari jam 10 pagi sampai jam 8 malam saya orangnya nggak bisa begadang, tidak sama dengan penjual somay yang lain rata-rata kuat semua begadang, kalau istirahat siang itu saya bawa bekal sendiri dari rumah. Saya percaya rejeki itu sudah ada yang mengatur, jadi kita harus mensyukuri apapun yang di berikan ke kita.”.<sup>57</sup>

“Setiap hari saya mulai menjual somay disini sekitar jam 12 siang sampai jam 10 malam, bisa di bilang saya mungkin yang paling lambat datang menjual disini di antara penjual somay yang lain, saya lambat datang menjual disini karena memang istri saya lambat bikin somaynya karena mungkin masih baru menjual jadi belum mahir cara bikinnya, jadi setiap pagi itu saya yang pergi ke penggilingan untuk bikin adonan somay dan membeli perlengkapan yang lain. Terus sampai di rumah, istri saya yang buat somaynya. Kalau saya biasanya istirahat siang itu jam 12, saya bawa bekal sendiri dari rumah, dan kalau pelanggan sudah sepi baru makan”.<sup>58</sup>

“Disini itu saya mulai menjual dari jam 10 atau 11 pagi sampai jam 9 malam, kadang cepat datang menjual kadang juga lambat, tergantung dari cepat atau lambatnya saya dari pasar, di pasarkan kita ngantri untuk menggiling adonan somay, nah siapa yang cepat dia yang diluan. Itu yang biasanya menyebabkan saya cepat atau lambatnya saya datang menjual disini. Kalau untuk istirahat saya bergantian dengan anak saya, kalau bukan anak saya atau istri saya, terus saya pulang makan dan istirahat sebentar. Terus sebelum pulang saya bersihkan sampah sampah yang di sekitar gerobak saya”.<sup>59</sup>

“Saya menjual mulai dari jam 11 pagi sampai jam 9 malam, dan saya biasanya istirahat kalau sudah sepi pembeli, saya sudah bawa makanan sendiri dari rumah jadi kalau sudah tidak ada pembeli, saya akan makan dulu sambil tunggu pembeli. Kecuali hari jumat, karena kalau hari jumat saya mau pergi sholat jumat jadi saya tukaran dulu sama istri saya, kalau sudah pulang sholat baru saya tukaran kembali dengan istri saya. Sebelum saya pulang itu saya akan bersihkan dulu sampah sampah yang di sekitar gerobak saya, kalau sudah bersih baru saya pulang. Semua barang perlengkapan saya bawa pulang semua,

---

<sup>56</sup> Wawancara dengan pak sane'. Pada tanggal 9 maret 2022

<sup>57</sup> Wawancara dengan mas samsul pada tanggal 9 maret 2022

<sup>58</sup> Wawancara dengan mas ipul pada tanggal 9 maret 2022

<sup>59</sup> Wawancara dengan daeng adi pada tanggal 10 maret 2022

takutnya ada yang ambil kalau di simpan disini, lebih baik mencegah dari pada mengobati”.<sup>60</sup>

“Saya mulai menjual sekitaran jam 11 pagi sampai jam 9 malam, biarpun sebelum jam 9 asalkan saya sudah capek dan sepi pembeli saya akan pulang. Saya istirahat siang itu biasanya jam 1, saya tukaran dengan istri saya, terus saya pulang dulu, makan dan istirahat tidur siang, terus saya setelah istirahat, saya tukaran kembali dengan istri saya, kalau bicara tentang razia disini itu”.<sup>61</sup>

“Setiap hari saya mulai menjual disini jam 10 sampai jam 9 malam. Tapi kalau siang itu saya gantian dengan istri saya, karena saya mau pulang makan dan istirahat juga, kalau sudah istirahat, saya gantian kembali dengan istri saya. Sebelum pulang dari sini saya membersihkan dulu sampah sampah yang ada di sekitar gerobak saya”.<sup>62</sup>

Berdasarkan hasil wawancara di atas dengan para pedagang somay. Kita dapat menyimpulkan bahwa para pedagang berjualan di tempat yang sama, hanya saja jam datang ke tempat penjualan tersebut berbeda. Tapi rata rata pedagang somay yang menjual di Lapangan Pancasila memulai aktivitas perdagangannya sekitar jam 10 atau 11 pagi sampai jam 9 malam.

Kurangnya lapangan pekerjaan yang tersedia di sektor formal ditambah banyaknya para pencari kerja setiap tahunnya menyebabkan para pencari kerja yang tidak memiliki berbagai persyaratan, mulai dari tingkat pendidikan yang tinggi, kriteria usia, proporsional tubuh, pengalaman kerja dan lain sebagainya untuk bekerja di sektor formal, membuat mereka harus bekerja di sektor informal seperti menjadi pedagang yang tidak memerlukan berbagai persyaratan khusus, tetapi hanya memerlukan niat, keinginan, dan kerja keras.

Semakin lama seseorang melakukan usaha atau kegiatan, maka pengalamannya akan semakin bertambah. Pengalaman usaha ini dapat dimasukkan ke dalam pendidikan informal yaitu pengalaman sehari-hari yang dilakukan secara sadar atau tidak dalam lingkungan pekerjaan dan sosialnya.

---

<sup>60</sup> Wawancara dengan pak jamal pada tanggal 10 maret 2022

<sup>61</sup> Wawancara dengan daeng manye' pada tanggal 11 maret 2022

<sup>62</sup> Wawancara dengan daeng siriwa pada tanggal 11 maret 2022

Lamanya seorang pelaku bisnis menekuni bidang usahanya akan mempengaruhi kemampuan profesionalnya. Semakin lama menekuni bidang usaha perdagangan akan meningkatkan pengetahuan tentang selera ataupun perilaku konsumen. Keterampilan berdagang makin bertambah dan semakin banyak pula relasi bisnis maupun pelanggan yang berhasil dijaring.<sup>63</sup>

Berdasarkan dari hasil wawancara dari beberapa pedagang somay yang mengatakan bahwa :

Pertanyaan peneliti :

⇒ Sudah berapa lama bapak menjual somay?

“Iya, saya sudah lama menjual somay di lapangan ini. Saya menjual itu sejak tahun 2011 ya, waktu itu belum ada penjual somay di lapangan pancasila ini, jadi saya hanya sendiri menjual somay di lapangan ini pada waktu itu. Itulah sebabnya langganannya saya itu sudah banyak, alhamdulillah. Mulai dari anak sekolah, anak kuliah sampai orang kantoran”<sup>64</sup>

“saya menjual somay disini belum lama, baru beberapa bulan. Jadi pembeli saya itu masih jarang, mungkin karena takut dengan rasanya, takutnya tidak enak atau gimana. Jadi rata-rata pembeli disini itu membeli di tempat langganannya”<sup>65</sup>

“kalau saya menjual disini, bisa di bilang sudah lama. Kalau bicara tentang begitu saya setuju, karena bisa di bilang kalau kita sudah lama menjual berarti kita sudah berpengalaman dalam hal itu”<sup>66</sup>

“saya jual somay disini mulai tahun 2019 setelah selesai lapangan pancasila ini di renovasi. Lumayan sudah lama menjual disini, jadi lumayan dikenal mi juga sama pembeli, kalau sudah dikenal itu lama-lama menjadi langganannya”<sup>67</sup>

<sup>63</sup> Nurlaila hanum “Analisis Faktor-faktor Yang Mempengaruhi Pendapatan Pedagang Kaki Lima di Kota Kuala Simpang” (JURNAL SAMUDRA EKONOMIKA, VOL.1, NO. 1 Maret 2017)

<sup>64</sup> Wawancara dengan Mas Jufri (soday cinta) pada tanggal 7 maret 2022

<sup>65</sup> Wawancara dengan mas ipul pada tanggal 9 maret 2022

<sup>66</sup> Wawancara dengan pak sane' pada tanggal 9 maret 2022

<sup>67</sup> Wawancara dengan bapak adam(soday panca) pada tanggal 7 maret 2022

Berdasarkan dari hasil wawancara dia atas kita bisa menyimpulkan bahwa lama usaha mempunyai pengaruh penting bagi pendapatan pedagang somay di Lapangan Pancasila, Pedagang somay yang di lapangan pancasila yang lebih lama dalam melakukan usahanya akan memiliki strategi yang lebih matang dan tepat dalam mengelola, memproduksi dan memasarkan produknya. Karena pedagang somay yang memiliki jam terbang tinggi di dalam usahanya akan memiliki pengalaman, pengetahuan serta mampu mengambil keputusan dalam setiap kondisi dan keadaan. Selain itu, pedagang somay dengan pengalaman dan lama usaha yang lebih banyak, secara tidak langsung akan mendapatkan jaringan atau koneksi yang luas yang berguna dalam memasarkan produknya. Pengalaman usaha seseorang dapat diketahui dengan melihat jangka waktu atau masa kerja seseorang dalam menekuni suatu pekerjaan tertentu. Semakin lama seseorang melakukan usaha atau kegiatan, maka pengalamannya akan semakin bertambah.

Jam kerja bagi seseorang sangat menentukan efisiensi dan produktivitas kerja. Semakin tinggi jam kerja atau alokasi waktu yang kita berikan untuk membuka usaha maka probabilitas omset yang diterima pedagang akan semakin tinggi maka kesejahteraan akan pedagang akan semakin terpelihara dan dapat memenuhi kebutuhan keluarga pedagang tersebut.<sup>68</sup>

Berdasarkan dari beberapa pedagang yang berada di Lapangan Pancasila mengatakan bahwa :

“Iya saya berangkat dari rumah itu mulai dari jam 9 pagi, saya memang sengaja cepat datang dari pedagang somay yang lain. Karena biasanya itu pembeli sudah banyak kalau sudah jam 9 ke atas. Kalau jam pulang saya itu biasanya paling lambat jam 8 malam. Kalau somay saya sudah habis”.<sup>69</sup>

“Saya datang disini itu sekitar jam 11 siang. Saya lambat memang karena di tempat penggilingan somay itu di antri siapa yang cepat datang, dia yang di layani diluan. Di tambah istri saya yang masih awam ya, jadi cara membulatkan somay itu juga lambat. Saya juga sadar kalau pembeli itu sudah banyak kalau jam 9 atau 10. Tapi mau

---

<sup>68</sup> Kamus besar bahasa indonesia

<sup>69</sup> Wawancara dengan Mas Jufri (somy cinta) pada tanggal 7 maret 2022

bagaimana lagi, saya juga tidak bisa memaksakan harus cepat. Rejeki itu sudah ada yang atur. Jadi kita tinggal jalani saja”.<sup>70</sup>

“Saya menjual di lapangan ini mulai dari jam 10 ya. Apalagi saya menjual di depan kantor jadi saya usahakan harus cepat datang. Karena orang kantoran itu biasanya sudah banyak membeli somay saya kalau jam 10an begitu”.<sup>71</sup>

Berdasarkan dari hasil wawancara di atas kita dapat menyimpulkan bahwa jam kerja sangat berpengaruh terhadap pendapatan para pedagang yang berada di Lapangan Pancasila.

Produk adalah kesatuan barang dan jasa yang ditawarkan oleh perusahaan agar dapat dibeli atau dikonsumsi pasar untuk memuaskan kebutuhan. Produk merupakan suatu barang yang menjadi peran utama dalam melakukan proses jual beli. Jika tidak ada produk yang diperjualbelikan berarti tidak ada terjadi transaksi jual-beli. Suatu produk yang diperjualbelikan harus memiliki kualitas yang tinggi, karena produk yang berkualitas tinggi sangat berpengaruh terhadap peningkatan penjualan.<sup>72</sup>

Harga adalah jumlah uang yang harus dibayar konsumen untuk mendapatkan produk. Dalam menjalankan suatu usaha, harga memiliki peran yang penting yang menjadi kesepakatan antara penjual dan pembeli. Berdasarkan hasil wawancara dengan beberapa pedagang yang menerangkan bahwa :

“Jika harga bahan baku untuk bikin somay naik, saya tetap pasang harga normal tetapi porsi makanan saja saya kurangi, tapi kalau bahan baku untuk bikin somay normal kembali, porsinya saya kasi normal juga”.<sup>73</sup>

“Kalau soal harga, saya jual normal-normal saja, walaupun ayam ataupun bahan yang lain naik saya tetap pasang harga normal saja,

<sup>70</sup> Wawancara dengan mas ipul pada tanggal 9 maret 2022

<sup>71</sup> Wawancara dengan bapak adam (soday panca) pada tanggal 7 maret 2022

<sup>72</sup> Philip Kotler dan Gary Armstrong, Prinsip-Prinsip Pemasaran Edisi ke-12, hlm 62-63

<sup>73</sup> Wawancara dengan Mas Jufri (soday cinta) pada tanggal 7 maret 2022

takutnya pembeli kabur. Tidak apa-apa untung sedikit yang penting lancar”.<sup>74</sup>

“Kalau saya itu tergantung dari keadaan bahan baku, kalau bahan untuk bikin somay naiknya cuman sedikit, tidak apa-apa saya tetap pasang harga normal, tapi kalau kalau bahannya naik pesat, harganya tetap normal saja cuman porsinya yang saya kurangi”.<sup>75</sup>

“Kalau masalah harganya tetap saja, tapi kalau misalkan harga bahan naik, ukuran somaynya saya kurangi. Contohnya kalau bahan naik itu somay yang saya jual biasanya saya kecilkan”.<sup>76</sup>

“Biasanya kalau saya tergantung bahan apa yang naik, kalau harga telur yang naik, saya tidak pakaikan telur, kalau harga ayam atau bahan yang lain yang naik porsinya atau ukurannya yang akan saya kurangi”.<sup>77</sup>

Berdasarkan dari hasil wawancara di atas kita dapat menyimpulkan bahwa semua pedagang somay menetapkan harga normal walaupun harga bahan baku naik akan tetapi ukuran somaynya yang di kecilkan.

Harga menjadi nilai kelayakan atas suatu produk yang akan diperjualbelikan. Penetapan harga juga berperan penting dalam mencapai keuntungan atau penghasilan yang akan diperoleh dalam melakukan suatu usaha..

## 2. Pendapat Para Konsumen Terhadap Minat Beli

Konsumen adalah setiap orang pemakai atau menghabiskan barang dan/jasa yang tersedia dalam masyarakat, baik bagi kepentingan diri sendiri, keluarga, orang lain, maupun makhluk hidup lain dan tidak untuk diperdagangkan.

Dalam penelitian ini peneliti mewawancarai beberapa konsumen guna memperjelas apa saja yang menjadi daya tarik minat beli konsumen terhadap pedagang somay yang berada di lapangan pancasila kota palopo sehingga bisa

---

<sup>74</sup> Wawancara dengan bapak adam (soday panca) pada tanggal 7 maret 2022

<sup>75</sup> Wawancara dengan pak sane'. Pada tanggal 9 maret 2022

<sup>76</sup> Wawancara dengan mas ipul pada tanggal 9 maret 2022

<sup>77</sup> Wawancara dengan daeng manye' pada tanggal 11 maret 2022

menjadi solusi bagi pedagang somay untuk memaksimalkan kinerjanya sehingga bisa meningkatkan pendapatan mereka.

Berdasarkan wawancara dari beberapa konsumen mengatakan bahwa :

Pertanyaan peneliti :

⇒ Apa yang menjadi daya tarik minat beli anda?

“ Assalamualaikum warahmatullahi wabarakatu, nama saya Wahyu saya mahasiswa unanda jurusan pertanian. Kalau kita berbicara tentang minat beli, kalau saya sendiri saya melihat dari rasanya, kebersihannya dan pelayanannya. Tapi yang paling utama dari tiga ini, menurut saya adalah rasanya”<sup>78</sup>

“ Terima kasih, assalamualaikum warahmatullahi wabarakatu. Nama saya appang saya salah satu pegawai negeri sipil (pns) di kantor. Menurut saya pribadi tentang minat beli konsumen. Saya melihat dari sudut rasa dari makananan itu, contohnya seperti mas ini, rasa somaynya itu enak, beda dari yang lain. Itulah membuat saya selalu datang membeli di tempat ini”<sup>79</sup>

“Nama saya Sani, pekerjaan saya cuman ibu rumah tangga. Kalau saya. Alasan saya mau membeli somay disini itu karena langganan saya dari dulu. Saya mau berlangganan sama mas ini karena rasa somaynya yang enak, terus penjualnya juga ramah dengan pembeli”<sup>80</sup>

“Nama saya iis. Saya masih sekolah di bangku smp kelas dua, kalau menurut saya yang paling dekat dari rumah disitu saya beli, tapi saya pastikan dulu rasanya enak atau tidak, karena kalau tidak enak ya percuma dong. Jadi intinya itu dari rasanya terus yang dekat dari rumah”<sup>81</sup>

“Kalau menurut saya sendiri. Kan kami itu sudah ada langganan somay memang dari dulu, mulai awal masuk kampus sampai sekarang itu saya dan teman-teman saya selalu membeli somay di tempat ini. Kerena memang rasa somaynya itu memang enak dan dekat dari kost kami, terus pelayanan masnya juga baik dan ramah ke pembeli jadi paket komplit dah pokoknya”<sup>82</sup>

<sup>78</sup> Wawancara dengan Wahyu mahasiswa Unanda pada tanggal 20 maret 2022

<sup>79</sup> Wawancara dengan Pak Appang (PNS) pada tanggal 20 maret 2022

<sup>80</sup> Wawancara dengan Ibu Sani (IRT) pada tanggal 20 maret 2022

<sup>81</sup> Wawancara dengan Adek iis (SMP) pada tanggal 20 maret 2022

<sup>82</sup> Wawancara dengan Reni mahasiswa Unanda pada tanggal 20 maret 2022



Berdasarkan dari hasil wawancara di atas dengan beberapa konsumen atau pembeli somay yang berada di lapangan pancasila kita dapat menyimpulkan bahwa yang menjadi daya tarik minat beli konsumen adalah dari faktor rasa somay itu sendiri, jarak atau lokasi pedagang yang dekat dari konsumen.

konsumen merasa puas ketika mengikuti apa yang di butuhkan dan diinginkan, atas dasar itulah mengapa konsumen datang berbelanja di Lapangan Pancasila Kota Palopo tidak lain hanya ingin memuaskan kebutuhan mereka atas makan dan minuman serta melihat penerapan harga yang ditawarkan oleh para pedagang yang ada di Lapangan Pancasila, untuk promosi yang digunakan sangat memadai ditambah lagi lokasi atau tempatnya yang sangat bagus dan nyaman.

Kebanyakan Konsumen yang datang berbelanja di Lapangan Pancasila sudah mempersiapkan atau membawa uang secukupnya, karena mereka tahu rata-rata Pedagang Kaki Lima yang ada di Lapangan Pancasila Kota Palopo menetapkan harga yang terjangkau sehingga konsumen tertarik untuk berbelanja di Lapangan Pancasila.

Perilaku seseorang dalam menikmati segala apa yang dikonsumsi pasti yang pertama menilai dari rasa makanan yang akan di makan cita rasa ataupun food quality itu sendiri. Cita rasa yang tinggi membuat seseorang bisa menilai rasa dari makan tersebut layak di konsumsi atau tidak. Jika pembeli sudah nyaman, pasti pembeli tersebut kembali lagi.

Kesetiaan pelanggan tidak terbentuk dalam waktu singkat tetapi melalui proses belajar dan berdasarkan hasil pengalaman dari pelanggan itu sendiri dari pembelian konsisten sepanjang waktu. Bila yang didapat sudah sesuai dengan harapan, maka proses pembelian ini terus berulang. Hal ini dapat dikatakan bahwa telah timbul kesetiaan pelanggan.

Dari definisi diatas dapat disimpulkan bahwa loyalitas pelanggan adalah suatu komitmen yang mendalam untuk membeli kembali atau berlangganan suatu produk secara konsisten dimasa yang akan datang. Sehingga dapat menyebabkan pengulangan pembelian merek yang sama walaupun ada pengaruh situasi dan

berbagai usaha pemasaran yang berpotensi untuk menyebabkan tindakan perpindahan merk, perusahaan untuk mendapatkan loyalitas atau kesetiaan pelanggan perlu strategi pemasaran yang tepat dan kompleks.

Adapun keterbatasan peneliti dalam penelitian ini adalah mencari waktu yang tepat untuk mewawancarai para pedagang yang ada di lapangan Pancasila agar tidak merasa terganggu ketika di wawancarai

## **BAB V**

### **PENUTUP**

#### **A. Kesimpulan**

Berdasarkan dari hasil penelitian dan pembahasan yang telah di uraikan pada bab sebelumnya maka dapat di simpulkan sebagai berikut :

1. Para pedagang kaki lima di lapangan Pancasila Kota Palopo rata-rata orang perantau dari kampung yang lapangan pekerjaan di kampungnya susah sehingga mereka merantau ke Kota Palopo ini untuk ingin mencari rezeki dan menyambung kehidupan mereka. Dan mereka ingin berahli profesi menjadi pedagang somay karena masalah ekonomi. Para pedagang somay berjualan di tempat yang sama, hanya saja jam datang ke tempat penjualan tersebut berbeda. Tapi rata-rata pedagang somay yang menjual di lapangan Pancasila memulai aktivitas perdagangannya sekitar jam 10 atau 11 pagi sampai jam 9 malam. Para pedagang menggunakan strategi untuk menarik pelanggan. diantaranya penerapan strategi Produk (Product) yang berkualitas serta cita rasa yang berbeda-beda, Harga (Price) yang dipasang sangat terjangkau, Tempat (Place) yang sangat strategis, yang digunakan cukup memadai, dengan penerapan strategi tersebut mereka mampu menarik sebagian besar masyarakat yang ada di wilayah Kota Palopo atau pun masyarakat yang ada di luar Kota Palopo agar mereka datang berbelanja di Lapangan Pancasila Kota Palopo.
2. Pendapat konsumen terhadap minat beli somay, beberapa konsumen atau pembeli somay yang berada di lapangan Pancasila menyimpulkan bahwa hal yang paling penting yaitu:
  - a. Rasa dari somay itu sendiri.
  - b. Kebersihannya.
  - c. Pelayanan pedagang yang baik.
  - d. lokasi antara pembeli dan pedagang jaraknya dekat.

## **B. Saran**

Dari hasil penelitian dan kesimpulan di atas, penulis menyampaikan saran-saran yang meliputi :

1. Bagi pedagang kaki lima, hendaknya meningkatkan kualitas rasa somay dan memaksimalkan kinerja sehingga bisa lebih meningkatkan penghasilan. Dan para pedagang dalam menjalankan usaha harus bersabar dalam menjalankan usahanya karena kesetiaan pelanggan tidak terbentuk dalam waktu yang singkat tetapi melalui proses belajar dan berdasarkan hasil pengalaman dari pelanggan itu sendiri dari pembelian konsisten sepanjang waktu.
2. Bagi peneliti selanjutnya diharapkan bisa menemukan permasalahan dan solusi lain mengenai faktor yang mempengaruhi tingkat pendapatan pedagang kaki lima di lapangan pancasila kota palopo, sehingga bisa menjadi solusi bagi pedagang untuk meningkatkan penghasilan mereka.

### Daftar Pustaka

- Arno, A. K. (2018). Wakaf Produktif Sebagai Instrumen Kesejahteraan Sosial Dan Pemberdayaan Ekonomi Umat (Potensi Dan Tantangan). *Dinamis: Journal of Islamic Management and Bussines*, 1(2), 41–51. <http://ejournal.iainpalopo.ac.id/index.php/dinamis/article/view/451>
- Erwin, Kurniawati, S., Muhajir, M. N. alam, Andika, G., & Syamsuddin, naidin. (2022). Determinants of Economic Growth: The Role of Entrepreneurial Culture. 2022, 2(April), 16–21. [https://journal-biotika.com/current-issues/2022-02/article\\_03.pdf](https://journal-biotika.com/current-issues/2022-02/article_03.pdf)
- Fasiha, F., Erwin, E., & Musdalifah, U. (2024). The Role of Entrepreneurial Culture in Improving the Performance of Micro, Small and Medium Enterprises in Yogyakarta. *Hasanuddin Economics and Business Review*, 7(3), 103. <https://doi.org/10.26487/hebr.v7i3.5172>
- Gede, A., Erwin, Septida, K., & Rohman M.Fathur. (2022). The Inclusiveness of Economic Growth in Bali: A Poverty Equivalent Growth Rate Approach. *Eurasia: Economics & Business*, 2(56), 1–14. <https://www.who.int/news-room/fact-sheets/detail/autism-spectrum-disorders>
- Iman, M. A., Gaffar, A. N., Tadjuddin, S, Z., Syah, A., Nurfadilah, Yusuf, H., Sari, J. R., Umar, & Ikram.S, M. (2023). Pelatihan Akuntansi Pesantren “Penguatan Kapasitas SDM Pengelola Keuangan Pesantren pada Wilayah Luwu Raya.” *Room of Civil Society Development*, 2(2), 219–225. <https://doi.org/10.59110/rcsd.v2i2.244>
- Ishak, N. A. A. (2022). Covid-19 Pandemic : The Effectiveness of Utilizing Micro Business Productive Assistance ( BPUM ) for. *Relevance: Journal of Management and Business*, 5(1), 33–59. <https://ejournal.uinsaid.ac.id/index.php/relevance/article/view/4967%0Ahttps://ejournal.uinsaid.ac.id/index.php/relevance/article/view/4967/1759>
- Jibria Ratna Yasir, Ilham, K. P. (2022). Pengaruh Modal, Digitalisasi Informasi dan Kreativitas terhadap Peningkatan Daya Saing Usaha Mikro Kecil Menengah di Pelabuhan Tanjung Ringgit Kota Palopo. *Al-Kharaj: Journal of Islamic Economics and Business*, 04(01), 23–36. <https://ejournal.iainpalopo.ac.id/index.php/alkharaj/article/view/2846>
- L, A., Setiawan, E. I., & Damayanti, A. (2022). The Role of Local Government in Empowering Micro, Small and Medium Enterprises in North Luwu Regency. *Dinamis : Journal of Islamic Management and Bussines*, 5(1), 1–10. <https://doi.org/10.24256/dinamis.v5i1.3326>
- Muhajir, M. N. A., Hamida, A., Erwin, & Muzayyanah Jabani. (2019). Apakah modal sosial dan kearifan lokal memengaruhi kewirausahaan? Bukti empiris warga Bugis. *Lilmu Manajemen*, 14(1), 1–16. <https://journal.unesa.ac.id/index.php/jim/article/view/21598/9299>
- Muhammad Nur Alam, Erwin, Hamida, A., & Sukran. (2023). *BANK SYARIAH: STRATEGI PENGENTASAN KEMISKINAN DI INDONESIA (Solusi Perekonomian Umat dalam Memutuskan Rantai Kemiskinan)*. Dot Plus Publisher. <https://www.dotpluspublisher.co.id/produk/open-po-bank-syariah-strategi-pengentasan-kemiskinan-di-indonesia-solusi-perekonomian-umat->

dalam-memutuskan-rantai-kemiskinan/

Adityawan, Eko Tumenggung Zees, “*Sensitifitas Pedagang Kaki Lima Terhadap Lokasi Pada Skala Mikro Di Kota Manado*”, Jurnal Perencanaan Wilayah Dan Kota Sekolah Arsitektur, Perencanaan Dan Pengembangan Kebijakan Itb, 2017.

BN. Marbun, “*Kamus Manajemen*”, Jakarta: Pustaka Sinar Harapan, 2003.

Budiharjo, Maskut “*Pengaruh Penerapan Etika Bisnis Islam, Modal Usaha, Dan Lama Usaha Terhadap Pendapatan*”, Skripsi, Iain Purwokerto 2021.

Fadoli, Mochamad, “*Implentasi Implementasi Perda No. 17/2003 Tentang Ijin Penataan Dan Pemberdayaan Pedagang Kaki Lima Di Kecamatan Sukolilo*”, Skripsi Program Studi Ilmu Hukum, Universitas Pembangunan Nasional Jawa Timur, 2011.

Gonibala , Nurvandy Vecky .A.J. Masinambow, Mauna Th. B. Maramis, “*Analisis Pengaruh Modal Dan Biaya Produksi Terhadap Pendapatan Umkm Di Kota Kotamobagu*”, Jurnal Berkala Ilmiah Efisiensi Vol. 19, No. 01, 2019.

Hadits Riwayat Ahmad, Musnad Ahmad, Dalam Hadits No. 16628

Hanum, Nurlaila. “*Analisis Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Pendapatan Pedagang Kaki Lima Di Kota Kuala Simpang*”, Jurnal Samudra Ekonomika Vol, No 1 Tahun 2017:.  
<https://ejurnalunsam.id/Index.Php/Jse/Article/View/68>

Hanum. Nurlailah, “*Analisis Faktor-faktor yang Mempengaruhi Pendapatan Pedagang Kaki Lima di Kota Kuala Simpang*”, Jurnal Samudra Ekonomika 1, No 1 Tahun 2017: <https://ejurnalunsam.id/index.php/jse/article/view/68>

- Harding, A. "*Manajemen Produksi*", Jakarta: Balai Aksara, 2002.
- Herlinawati, Erna, Evy Ratno Arumanix, "*Analisis Pendapatan UMKM Sebelum Dan Sesudah Menerima Kredit Tunas Usaha Rakyat*", Jurnal Indoesia Membangun Vol 16, No. 2, (2017)  
<https://jurnal.inaba.ac.id/index.php/JIM/Article/Download/93/88>
- Hiyah, Sabah, Sapar, Suhardi "*Faktor-Faktor Yang Memengaruhi Pendapatan Pedagang Kaki Lima Pada Pusat Niaga Palopo (Pnp) Di Kota Palopo*", Jurnal Ekonomi Pembangunan, november 2020.  
  
<https://ejournal.unsrat.ac.id/index.php/jbie/article/view/22369>
- Johan, Suwianto, "*Studi Kelayakan Pengembangan Bisnis*", Bandung: Graha Ilmu, 2011.
- Jumingan, "*Studi Kelayakan Bisnis*", Gilingan: Bumi Aksara, 2009.
- Justin G. Longnecker, "*Kewirausahaan*", Jakarta: Salemba Empat, 2001.
- Kasmir dan Jakfar, *Studi Kelayakan Bisnis*, Jakarta: Kencana, 2006.
- Kasmir, "*Kewirausahaan*", Jakarta: PT Rajawali Pers, 2011.
- Kasmir, "*Kewirausahaan*", Jakarta: PT Rajawali Pers, 2011.
- KBBI (Kamus besar bahasa indonesia), *Arti Kata Jam Kerja*.
- Kotler, Philip dan Gary Amstrong, "*Principial of Marketing, Edisi 8*", Jakarta: PT. Gramedia Pustaka, 2001.
- Kuswadi. "*Pencatatan Keuangan Usaha Dagang untuk Orang-orang Awam*" Jakarta:PT Alex Media Komputindo, 2008.

Nurlaila hanum “Analisis Faktor-faktor Yang Mempengaruhi Pendapatan Pedagang Kaki Lima di Kota Kuala Simpang”, *Jurnal Samudra Ekonomika*, Vol.1, No. 1 Maret, 2017.

R. Heru Kristanto HC, “*Kewirausahaan Entrepreneurship, Pendekatan Manajemen dan Praktik*”, Yogyakarta: Graha Ilmu, 2009.

Robinsin Tarigan, *Ekonomi Regional Teori dan Aplikasi*, Jakarta: Bumi Aksara, 2005.

Romadina, Dwi “*Pengaruh Modal Kerja, Jam Kerja Dan Lama Usaha Terhadap Pendapatan Pedagang Kaki Lima Perempuan Dalam Perspektif Ekonomi Islam*” Skripsi Lampung, Uin Lampung 2018.

Sugiyono. “*Metode Penelitian Kuantitatif Kualitatif dan R&D*”. Bandung: Alfabeta.2015.

Sugiyono. “*Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif, dan R&D*”. Bandung : Alfabeta, CV. 2017.

Suharto,Edi *Membangun Masyarakat Memberdayakan Masyarakat*, Bandung: Refika Aditama, 2010.

Suyanto, *Refleksi Reformasi dan Pendidikan Milenium III*, Yogyakarta: Adicita 2000.

Syahata, Husein. “*Pokok-pokok Pikiran Akuntansi Islam*” Jakarta: Akbar Media Eka Sarana, 2001.

Tarigan, Robinson, “*Ekonomi Regional Teori dan Aplikasi*”, Jakarta: Bumi Aksara, 2005.



Utami, Trisni, "*Pemberdayaan Komunitas Sektor Informal Pedagang Kaki Lima (Pkl), Suatu Alternatif Penanggulangan Kemiskinan*", Jurnal Sosiologi, Universitas Sebelas Maret Surakarta. 2010.

Wawancara dengan bapak adam(somay panca).

Wawancara dengan daeng adi.

Wawancara dengan daeng manye.

Wawancara dengan mas ipul.

Wawancara dengan mas Jufri (somay cinta).

Wawancara dengan mas samsul.

Wawancara dengan pak abdul.

Wawancara dengan pak jamal.

Wawancara dengan pak sane.

Wikipedia Bahasa Indonesia, "*Sejarah Kota Palopo*".

Yadewani, Dorris, Se, Mm, *Memilih Menjadi Pedagang Kaki Lima*, Padang: Pustaka Galeri, 2020.



# **LAMPIRAN- LAMPIRAN**

## **Lampiran 1 : Pedoman Wawancara**

### **A. Wawancara Pemilik Pedagang Somay**

1. Bagaimana awal mula bapak mulai berdagang somay di lapangan pancasila?
2. Dari pukul berapa bapak mulai berjualan?
3. Sudah berapa lama bapak menjual somay?
4. Apakah lokasi berpengaruh terhadap pendapatan bapak?
5. Apa strategi bapak untuk bisa menarik pelanggan ?
6. Apa yang bapak lakukan kalau harga bahan baku terjadi kenaikan?

### **B. Wawancara Pelanggan Pedagang somay**

1. Apa yang menjadi daya tarik minat beli anda?

## Lampiran 2 : Sk Penguji



SURAT KEPUTUSAN  
REKTOR INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI PALOPO  
NOMOR :585 TAHUN 2022  
TENTANG

PENGANGKATAN DOSEN PENGUJI TUGAS AKHIR SKRIPSI MAHASISWA FAKULTAS EKONOMI DAN  
BISNIS ISLAM INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI (IAIN) PALOPO

REKTOR INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI PALOPO

- Menimbang : a. bahwa demi kelancaran proses pengujian tugas akhir skripsi bagi mahasiswa Program S1, maka dipandang perlu dibentuk Dosen Penguji Seminar Hasil dan Ujian Munaqasyah;
- b. bahwa untuk menjamin terlaksananya tugas Dosen Penguji Tugas akhir skripsi mahasiswa sebagaimana dimaksud dalam butir a di atas, maka perlu ditetapkan melalui surat Keputusan Rektor.
- Mengingat : 1. Undang-Undang RI Nomor 20 Tahun 2003 tentang Sistem Pendidikan Nasional;
2. Undang-Undang RI Nomor 12 Tahun 2012 tentang Pendidikan Tinggi;
3. Peraturan Pemerintah Nomor 4 Tahun 2014 tentang Penyelenggaraan Pendidikan dan Pengelolaan Perguruan Tinggi;
4. Peraturan Presiden RI Nomor 141 Tahun 2014 tentang Perubahan STAIN Palopo Menjadi IAIN Palopo;
5. Peraturan Menteri Agama RI Nomor 5 Tahun 2015 tentang Organisasi dan Tata Kerja IAIN Palopo.
- Memperhatikan : Penunjukan penguji dari ketua prodi

MEMUTUSKAN

- Menetapkan : KEPUTUSAN REKTOR IAIN PALOPO TENTANG PENGANGKATAN DOSEN PENGUJI TUGAS AKHIR SKRIPSI MAHASISWA PROGRAM S1 INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI PALOPO
- Pertama : Mengangkat mereka yang tersebut namanya pada lampiran surat keputusan ini sebagaimana yang tersebut pada alinea pertama huruf (a) di atas.
- Kedua : Tugas Dosen Penguji Tugas akhir skripsi mahasiswa adalah : mengoreksi, mengarahkan, menilai/ mengevaluasi dan menguji kompetensi dan kemampuan mahasiswa berdasarkan skripsi yang diajukan serta memberi dan menyampaikan hasil keputusan atas pelaksanaan ujian skripsi mahasiswa berdasarkan pertimbangan tingkat penguasaan dan kualitas penulisan karya ilmiah dalam bentuk skripsi.
- Ketiga : Segala biaya yang timbul sebagai akibat ditetapkannya Surat Keputusan ini dibebankan kepada DIPA IAIN PALOPO TAHUN 2022.
- Keempat : Surat Keputusan ini berlaku sejak tanggal di tetapkannya dan berakhir setelah kegiatan pengujian munaqasyah selesai, dan akan diadakan perbaikan seperlunya jika terdapat kekeliruan di dalamnya.
- Kelima : Surat Keputusan ini disampaikan kepada yang bersangkutan untuk dilaksanakan sebagaimana mestinya.

Ditetapkan di : Palopo  
Pada Tanggal : 28 September 2022



Rektor Institut Agama Islam Negeri Palopo  
Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam

- Tembusan :
1. Kabiro AUAK;
  2. Pertinggal;
  3. Mahasiswa yang bersangkutan;

LAMPIRAN : SURAT KEPUTUSAN REKTOR IAIN PALOPO  
NOMOR : 585 TAHUN 2022  
TENTANG  
PENGANGKATAN DOSEN PENGUJI TUGAS AKHIR SKRIPSI MAHASISWA MAHASISWA INSTITUT  
AGAMA ISLAM NEGERI (IAIN) PALOPO

---

- I. Nama Mahasiswa : Reski Anwar  
NIM : 17 0401 0040  
Fakultas : Ekonomi Dan Bisnis Islam  
Program Studi : Ekonomi Syariah
- II. Judul Skripsi : **Faktor yang Mempengaruhi Tingkat Pendapatan Pedagang Kaki Lima di Kota Palopo (Studi Kasus Pedagang Somay di Lapangan Pancasila)**
- III. Tim Dosen Penguji :
- Ketua Sidang : Dr. Takdir, S.H., M.H.  
Sekretaris : Dr. Muh. Ruslan Abdullah, S.EI., M.A.  
Penguji Utama (I) : Dr. Muh. Ruslan Abdullah, S.EI., M.A.  
Pembantu Penguji (II) : Muh. Shadri Kahar Muang, SE., M.M.

Palopo, 28 September 2022



Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam

## Lampiran 3 : SK Pembimbing



IAIN PALOPO  
SURAT KEPUTUSAN  
REKTOR INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI PALOPO  
NOMOR : 228 TAHUN 2021  
TENTANG

PENGANGKATAN TIM DOSEN PEMBIMBING DAN PENULISAN SKRIPSI MAHASISWA

REKTOR INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI PALOPO

- Menimbang : a. bahwa demi kelancaran proses penyusunan dan penulisan skripsi bagi mahasiswa strata SI, maka dipandang perlu dibentuk Tim Pembimbing Penyusunan dan penulisan skripsi.  
b. bahwa untuk menjamin terlaksunanya tugas Tim Dosen Pembimbing sebagaimana dimaksud dalam butir adi atas maka perlu ditetapkan melalui surat Keputusan Rektor.
- Mengingat : 1. Undang-Undang RI Nomor 20 Tahun 2003 tentang Sistem Pendidikan Nasional;  
2. Undang-Undang RI Nomor 12 Tahun 2012 tentang Pendidikan Tinggi;  
3. Peraturan Pemerintah Nomor 4 Tahun 2014 tentang Penyelenggaraan Pendidikan dan Pengelolaan Perguruan Tinggi;  
4. Peraturan Presiden RI Nomor 141 Tahun 2014 tentang Perubahan STAIN Palopo Menjadi IAIN Palopo;  
5. Peraturan Menteri Agama RI Nomor 5 Tahun 2015 tentang Organisasi dan Tata Kerja IAIN Palopo.

- Memperhatikan : Penunjukan Pembimbing dari Ketua Prodi

MEMUTUSKAN

- Menetapkan : KEPUTUSAN REKTOR IAIN PALOPO TENTANG PENGANGKATAN TIM DOSEN PEMBIMBING PENYUSUNAN DAN PENULISAN SKRIPSI MAHASISWA PROGRAM S1 INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI PALOPO
- Pertama : Mengangkat mereka yang tersebut namanya pada lampiran surat keputusan ini sebagaimana yang tersebut pada alinea pertama huruf (a) di atas.
- Kedua : Tugas Tim Dosen Pembimbing Penyusunan dan Penulisan Skripsi adalah : membimbing, mengarahkan, mengoreksi, serta memantau penyusunan dan penulisan skripsi mahasiswa berdasarkan panduan penyusunan skripsi dan pedoman akademik yang ditetapkan pada Institut Agama Islam Negeri Palopo.
- Ketiga : Segala biaya yang timbul sebagai akibat ditetapkannya Surat Keputusan ini dibebankan kepada DIPA IAIN PALOPO TAHUN 2021.
- Keempat : Surat Keputusan ini berlaku sejak tanggal di tetapkannya dan berakhir setelah kegiatan pembimbingan atau penulisan skripsi mahasiswa selesai, dan akan diadakan perbaikan seperlunya jika terdapat kekeliruan didalamnya.
- Kelima : Surat Keputusan ini disampaikan kepada yang bersangkutan untuk dilaksanakan sebagaimana mestinya.

Ditetapkan di : Palopo  
Pada Tanggal : 09 Agustus 2021

Rektor  
Institut Agama Islam Negeri Palopo  
Fakultas Ekonomi Dan Bisnis Islam



- Tembusan :
1. Kabiro AUAK;
  2. Mahasiswa yang bersangkutan
  3. Peringgal

LAMPIRAN : SURAT KEPUTUSAN REKTOR IAIN PALOPO NO : 228 TAHUN 2021  
TENTANG  
PENGANGKATAN TIM DOSEN PEMBIMBING PENYUSUNAN DAN PENULISAN SKRIPSI MAHASISWA  
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI PALOPO

---

- I. Nama Mahasiswa : Reski Anwar  
NIM : 17 0401 0040  
Fakultas : Ekonomi Dan Bisnis Islam  
Program Studi : Ekonomi Syariah
- II. Judul Skripsi : **Pengaruh Modal, Pendapatan dan Lokasi terhadap Kesejahteraan  
Pendapatan Keluarga Pedagang Kaki Lima di Kota Palopo (Studi Kasus  
Pedagang Somay di Lapangan Pancasila)**
- III. Dosen Pembimbing : Humaidi, SE., M.El

Palopo, 09 Agustus 2021

Rektor  
Fakultas Ekonomi Dan Bisnis Islam



Humaidi, SE., M.El



## Lampiran 4 : Persetujuan Pembimbing

### HALAMAN PERSETUJUAN PEMBIMBING

Setelah menelaah dengan seksama skripsi berjudul : Faktor Yang Mempengaruhi Tingkat Pendapatan Pedagang Kaki Lima di Kota Palopo (Studi Kasus Pedagang Soday di Lapangan Pancasila).

Yang di tulis oleh :

Nama : Reski Anwar

NIM : 1704010040

Fakultas : Ekonomi Dan Bisnis Islam

Program Studi : Ekonomi Syariah

Menyatakan bahwa skripsi tersebut telah memenuhi syarat-syarat akademik dan layak untuk diajukan pada Ujian *Munaqasyah*.

Demikian persetujuan ini dibuat untuk proses selanjutnya.

Pembimbing



Humaidi, SE., M.EI.

Nidn: 2007038302

## Lampiran 5 : Nota Dinas Pembimbing

### NOTA DINAS PEMBIMBING

Palopo, 20 Juli 2023

Lamp :

Hal : Skripsi an. Reski Anwar

Yth. Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam

Di

Palopo

*Assalamu'alaikum wr. Wb.*

Setelah melakukan bimbingan, baik dari segi isi, bahasa maupun teknik penulisan terhadap naskah skripsi mahasiswa dibawa ini:

Nama : Reski Anwar

NIM : 17 0401 0040

Program Studi : Ekonomi Syariah

Judul Skripsi : Faktor Yang Mempengaruhi Tingkat Pendapatan Pedagang Kaki Lima Di Kota Palopo (Studi Kasus Pedagang Somay Di Lapangan Pancasila)

menyatakan bahwa skripsi tersebut sudah memenuhi syarat-syarat akademik dan layak diajukan untuk diujikan pada ujian *Munaqasyah*.

Demikian disampaikan untuk proses selanjutnya.

*wassalamu'alaikum wr.wb.*

Pembimbing



Humaidi, SE., M. El.  
Nidn: 2007038302

Lampiran 6 : Nota Dinas Penguji

**NOTA DINAS PENGUJI**

Lamp :-

Hal : Skripsi Penelitian

Yth. Dekan Fakultas Ekonomi Dan Bisnis Islam

Di

Palopo

*Assalamu'alaikum Wr. Wb*

Setelah menelaah naskah perbaikan berdasarkan seminar hasil penelitian terdahulu, baik secara segi isi, bahasa maupun teknik penulisan terhadap naskah skripsi mahasiswa dibawah ini :

Nama : Reski Anwar

NIM : 17 0401 0040

Program Studi : Ekonomi Syariah

Judul Skripsi : Faktor Yang Mempengaruhi Tingkat Pendapatan Pedagang Kaki Lima Di Kota Palopo (Studi Kasus Pedagang Somay Di Lapangan Pancasila)

Maka skripsi tersebut dinyatakan sudah memenuhi syarat-syarat akademik dan layak diajukan untuk diujikan pada ujian munaqasah.

Demikian disampaikan untuk proses selanjutnya.

*wassalamu'alaikum wr.wb.*

1. Dr. Muh. Ruslan Abdullah, S.EI., M.A

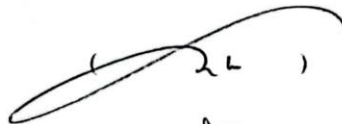
(Penguji I)

2. Muh. Shadri Kahar Muang, SE., M.M.

(Penguji II)

3. Humaidi, S.EI., M.EI

(Pembimbing/Penguji)








## Lampiran 7 : Halaman Persetujuan Tim Penguji

### HALAMAN PERSETUJUAN TIM PENGUJI

Skripsi Berjudul Faktor Yang Mempengaruhi Tingkat Pendapatan Pedagang Kaki Lima Di Kota Palopo (Studi Kasus Pedagang Somay Di Lapangan Pancasila) Yang Di Tulis Oleh Reski Anwar Nomor Induk Mahasiswa (NIM) 17 0401 0040, Mahasiswa Program Studi Ekonomi Syariah Fakultas Ekonomi Dan Bisnis Islam Institut Agama Islam Negeri Palopo, Yang Telah Di Ujiangkan Dalam Seminar Hasil Pada Hari Kamis Tanggal 09 Maret 2023 Telah Di Perbaiki Sesuai Catatan Dan Permintaan Tim Penguji , Dan Dinyatakan Layak Untuk Di Ajukan Pada Sidang Ujian Munaqasyah.

#### TIM PENGUJI

1. Dr. Takdir, SH., MH  
(Ketua sidang/penguji)
2. Dr. Muh. Ruslan Abdullah, S.EI., M.A  
(Sekretaris Sidang/Penguji)
3. Dr. Muh. Ruslan Abdullah, S.EI., M.A  
(Penguji I)
4. Muh. Shadri Kahar Muang, SE., M.M.  
(Penguji II)
5. Humaidi, S.EI., M.EI  
(Pembimbing/Penguji)

()  
()  
()  
()  
()

Lampiran 8 : Nota Dinas Tim Verifikasi

**TIM VERIVIKASI NASKAH SKRIPSI FAKULTAS  
EKONOMI DAN BISNIS ISLAM IAIN PALOPO**

**NOTA DINAS**

Lamp :

Hal : Skripsi An. Reski Anwar

Yth. Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam

Di

Palopo

*Assalamu 'alaikum wr. Wb*

Tim Verifikasi Naskah Skripsi Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam IAIN Palopo setelah menelaah naskah skripsi sebagai berikut:

Nama : Reski Anwar  
NIM : 17 0401 0040  
Program Studi : Ekonomi Syariah  
Judul Skripsi : Faktor Yang Mempengaruhi Tingkat Pendapatan Pedagang Kaki Lima Di Kota Palopo (Studi Kasus Pedagang Somay Di Lapangan Pancasila)

Menyatakan bahwa penulisan naskah skripsi tersebut

1. Telah memenuhi ketentuan sebagaimana dalam *Buku Pedoman Penulisan Skripsi, Tesis dan Artikel Ilmiah* yang berlaku pada Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam IAIN Palopo.
2. Telah sesuai dengan kaidah tata bahasa sebagaimana diatur dalam Pedoman Umum Ejaan Bahasa Indonesia.

Demikian disampaikan untuk proses selanjutnya.

*Wassalamu 'alaikum wr. wb.*

**Tim Verifikasi**

1. Hardianti Yusuf, SE. Sy., ME

Tanggal: 01 Agustus 2023



2. Kamriani, S.Pd

Tanggal: 01 Agustus 2023

()

()

Lampiran 9 : Surat Keterangan izin Penelitian DPMTSP

		 1 2 0 2 2 1 9 0 0 9 0 1 7 4
<b>PEMERINTAH KOTA PALOPO</b> <b>DINAS PENANAMAN MODAL DAN PELAYANAN TERPADU SATU PINTU</b> Alamat : Jl. K.H.M. Hasyim No.5 Kota Palopo - Sulawesi Selatan Telpn : (0471) 326048		
<b>ASLI</b>		
<b>IZIN PENELITIAN</b> NOMOR : 174/IP/DPMTSP/III/2022		
<b>DASAR HUKUM :</b>		
<ol style="list-style-type: none"><li>1. Undang-Undang Nomor 11 Tahun 2019 tentang Sistem Nasional Ilmu Pengetahuan dan Teknologi;</li><li>2. Undang-Undang Nomor 11 Tahun 2020 tentang Cipta Kerja;</li><li>3. Peraturan Mendagri Nomor 3 Tahun 28 tentang Penerbitan Surat Keterangan Penelitian;</li><li>4. Peraturan Walikota Palopo Nomor 23 Tahun 2018 tentang Penyerahan Perizinan dan Non Perizinan di Kota Palopo;</li><li>5. Peraturan Walikota Palopo Nomor 34 Tahun 2019 tentang Pendelegasian Kewenangan Penyelenggaraan Perizinan dan Nonperizinan Yang Menjadi Urusan Pemerintah Kota Palopo dan Kewenangan Perizinan dan Nonperizinan Yang Menjadi Urusan Pemerintah Yang Diberikan Pelimpahan Wewenang Walikota Palopo Kepada Dinas Penanaman Modal dan Pelayanan Terpadu Satu Pintu Kota Palopo.</li></ol>		
<b>MEMBERIKAN IZIN KEPADA</b>		
Nama	:	RESKI ANWAR
Jenis Kelamin	:	Laki-Laki
Alamat	:	Jl. Mungkasa Non Blok Kota Palopo
Pekerjaan	:	Mahasiswa
NIM	:	17 0401 0040
Maksud dan Tujuan mengadakan penelitian dalam rangka penulisan Skripsi dengan Judul :		
<b>FAKTOR YANG MEMPENGARUHI TINGKAT PENDAPATAN PEDAGANG KAKI LIMA DI KOTA PALOPO (STUDI KASUS PEDAGANG SOMAY DI LAPANGAN PANCASILA)</b>		
Lokasi Penelitian	:	PEDAGANG SOMAY DI LAPANGAN PANCASILA KELURAHAN TOMPOTIKKA KOTA PALOPO
Lamanya Penelitian	:	04 Maret 2022 s.d. 04 April 2022
<b>DENGAN KETENTUAN SEBAGAI BERIKUT :</b>		
<ol style="list-style-type: none"><li>1. Sebelum dan sesudah melaksanakan kegiatan penelitian kiranya melapor pada Dinas Penanaman Modal dan Pelayanan Terpadu Satu Pintu Kota Palopo.</li><li>2. Menaati semua peraturan perundang-undangan yang berlaku, serta menghormati Adat Istiadat setempat.</li><li>3. Penelitian tidak menyimpang dari maksud izin yang diberikan.</li><li>4. Menyerahkan 1 (satu) exemplar foto copy hasil penelitian kepada Dinas Penanaman Modal dan Pelayanan Terpadu Satu Pintu Kota Palopo.</li><li>5. Surat Izin Penelitian ini dinyatakan tidak berlaku, bilamana pemegang izin ternyata tidak menaati ketentuan-ketentuan tersebut di atas.</li></ol>		
Demikian Surat Izin Penelitian ini diterbitkan untuk dipergunakan sebagaimana mestinya.		
Diterbitkan di Kota Palopo Pada tanggal : 08 Maret 2022 plk Kepala Dinas Penanaman Modal dan PTSP		
<b>MUH. IHSAN ASHARUDDIN, S.STP, M.SI</b> Pangkat : Pembina Tk.I NIP : 19780611 199612 1 001		
<b>Tembusan :</b>		
<ol style="list-style-type: none"><li>1. Kepala Badan Kesbang Prov Sul-Sel.</li><li>2. Walikota Palopo</li><li>3. Dandim 1403 SWG</li><li>4. Kapolres Palopo</li><li>5. Kepala Badan Penelitian dan Pengembangan Kota Palopo</li><li>6. Kepala Badan Kesbang Kota Palopo</li><li>7. Instansi terkait tempat dilaksanakan penelitian</li></ol>		

Lampiran 10 : Buku Kontrol

Buku Kontrol Penulisan Skripsi... II

Konsultasi ke, 1 Hari Jumat Tanggal, 16 April 2022

Tahap Penulisan Hasil Penelitian

Materi Konsultasi

No.	Uraian
1	Revisi Kajian teori
2	Revisi Hasil Penelitian
3	
4	
5	
6	
7	
8	
9	
10	

Pembimbing I



Humaidi, SE., M.EI

NIP. 2607038302



Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam IAIN Palopo

Buku Kontrol Penulisan Skripsi... 13

Konsultasi ke, 2 Hari Kamis Tanggal, 21 April 2022

Materi Konsultasi

No.	Uraian
1	Revisi hasil penelitian
2	
3	
4	
5	
6	
7	
8	
9	
10	

Pembimbing I



Humardi. S. E. M. E.

NIP. 200703862



Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam IAIN Palopo



Buku Kontrol Penulisan Skripsi... 15

Konsultasi ke, 3 Hari Kamis Tanggal, 05 Mei 2022

Materi Konsultasi

No.	Uraian
1	Revisi Hasil Penulisan
2	Abstrak
3	
4	
5	
6	
7	
8	
9	
10	

Pembimbing I



Humaidi, S.EI.,M.E

NIP. 200703802



Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam IAIN Palopo

Lampiran 11 : Kartu Kontrol



KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA  
 INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI PALOPO  
 FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM  
 Jalan Billi Kola Palopo 91914 Telepon 08524317571  
 Email: febi@iainpalopo.ac.id; Website: https://febi.iainpalopo.ac.id/

**KARTU KONTROL  
 SEMINAR HASIL SKRIPSI**

Nama : Resti Anwar  
 NIM : 17 0901 0040  
 Prodi : Ekonomi Syariah

NO	HARI/TGL	NAMA MAHASISWA	JUDUL SKRIPSI	PARAF PIMPINAN UJIAN	KET.
1	11/02/22	Hasmira Bastin	Pengaruh Kelangkaan Bisnis terhadap Pendapatan UMKM Trueteri di Jembatan Miring dimasa pandemic covid-19		Online
2	13/03/22	Nurul Inayah	Analisis Peranan Bumdes Sebagai Penguatan ekonomi di desa Buntu Mataring		Online
3	25/03/22	Sti Rezki Oktari	Strategi Pemenuhan kebutuhan ekonomi Janda didesa tumbubara kec. Bajo barat kab. Luwu		Online
4	25/03/22	Risra Handayani	Efektifitas kebutuhan dana desa terhadap kecamatan malangke di gura meningkatkan pembangunan infrastruktur Pendesaan.		Online
5	23/05/22	Sinta	Dampak efektivitas penampangan Pt. cum terhadap petani merica didesa pangkeru kec. Mailli		Online
6	27/05/22	Maesy	Analisis Faktor yg mempengaruhi peningkatan Pendapatan petani rumput laut di desa Basissang Timur kecamatan ponrang selatan		Online
7	31/05/22	Hasliana	Analisis Pendapatan usaha burung walet di desa buntu babang kec. Bajo		Online
8	13/06/22	Rika Salma	Efektifitas pelaksanaan program pembangunan infrastruktur desa di menunggang daya saing daerah di desa buntu karya kec. ponrang selatan kab. Luwu		Online
9	23/06/22	Sukmawati	Analisis Pendapatan petani ditinjau dari garis kemiskinan		Online
10	29/06/22	Riena Sultan	Analisis distribusi dan ketimpangan pendapatan petani rumput laut di Kelurahan Pontap kota palopo		Online

DEKAN FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM

Dr. Hj. Ramlah M., M.M.  
 NIP 1961020811994032001

NB.:

- Kartu ini dibawa setiap mengikuti ujian
- Setiap mahasiswa wajib mengikuti minimal 5 kali seminar sebelum seminar hasil.

Lampiran 12 : Surat Keterangan Membaca Menulis



KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA

INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI (IAIN) PALOPO

FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM

Jalan Bittik Kota Palopo 91914 Telepon (0471) 22076 Email:  
febi@iainpalopo.ac.id; Website: <https://febi.iainpalopo.ac.id/>

**SURAT KETERANGAN**

Yang bertanda tangan di bawah ini Dosen penguji dan Ketua Program Studi Ekonomi Syariah, menerangkan bahwa mahasiswa tersebut membaca dengan kurang/baik/lancar dan menulis alQur'an dengan kurang/baik/lancar.

Nama : RESKI ANWAR  
NIM : 17 0401 0040  
Fakultas : Ekonomi Dan Bisnis Islam  
Program Studi : Ekonomi Syariah

Demikian surat keterangan ini diberikan kepada yang bersangkutan untuk dipergunakan sebagaimana mestinya.

Mengetahui :  
Ketua Ekonomi Syariah

  
Dr. Fashihah, M. El.

Palopo, 19 APRIL 2022  
Dosen Penguji

  
Hendra Safri, S.E., M.M

*\*coret yang tidak sesuai dengan kemampuan mahasiswa.*

## Lampiran 13 : Transkrip Nilai



INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI  
(IAIN) PALOPO  
TRANSKRIP PRESTASI AKADEMIK  
**DIBERIKAN KEPADA**

NAMA : RESKI ANWAR  
NIM : 17 0401 0040

FAKULTAS : EKONOMI DAN BISNIS ISLAM  
PRODI : Ekonomi Syariah

No	Nama Mata Kuliah	Nilai (N)	Kredit (K)	N x K	Ket
13	BAHASA INGGRIS EKONOMI	3,75	2	7,50	A
14	PENGANTAR MANAGEMEN	4,00	2	8,00	A+
15	ULUMUL HADIST	3,25	2	6,50	B+
16	PENGANTAR ILMU EKONOMI	3,50	2	7,00	A-
17	PENGANTAR EKONOMI MIKRO	3,50	2	7,00	A-
18	PENGANTAR EKONOMI MAKRO	4,00	2	8,00	A+
19	APLIKASI KOMPUTER	3,00	2	6,00	B
20	EKONOMI WILAYAH DAN KEARIFAN LOKAL	3,50	2	7,00	A-
24	AKUNTANSI SYARIAH	4,00	2	8,00	A+
25	ASURANSI SYARIAH	2,75	2	5,50	B-
26	ETIKA BISNIS ISLAM	3,50	3	10,50	A-
27	MATEMATIKA EKONOMI	3,50	2	7,00	A-
28	SEJARAH PEMIKIRAN EKONOMI ISLAM	4,00	3	12,00	A+
29	TAFSIR AYAT DAN HADIST EKONOMI	3,25	3	9,75	B+
33	EKONOMI MONETER ISLAM	3,00	2	6,00	B
34	ASPEK HUKUM EKONOMI	4,00	2	8,00	A+
35	EKONOMI KOPERASI DAN UMKM	3,00	2	6,00	B
36	MANAGEMEN KEUANGAN	3,00	3	9,00	B
37	PERPAJAKAN	3,75	2	7,50	A
38	EKONOMI MANAGERIAL	3,75	2	7,50	A
39	EKONOMI PUBLIK	3,75	2	7,50	A
40	EKONOMI POLITIK	3,00	2	6,00	B
21	PENGANTAR AKUNTANSI	4,00	2	8,00	A+
22	DASAR-DASAR EKONOMI DAN BISNIS ISLAM	3,75	3	11,25	A
30	EKONOMI MIKRO ISLAM	3,50	2	7,00	A-
31	EKONOMI MAKRO ISLAM	3,75	2	7,50	A
32	LEMBAGA KEUANGAN SYARIAH	3,25	2	6,50	B+
41	FIQHI MUAMALAT	3,25	2	6,50	B+
42	KEWIRAUSAHAAN	3,50	2	7,00	A-
43	QAWAIDUL FIQHIYAH	3,25	2	6,50	B+
1	BAHASA ARAB	3,25	2	6,50	B+
2	BAHASA INDONESIA	3,00	2	6,00	B
3	BAHASA INGGRIS	3,25	2	6,50	B+
4	PENDIDIKAN KEWARGAAN	4,00	2	8,00	A+
5	MBTA	3,75	2	7,50	A
6	TEKNIK PENULISAN KARYA ILMIAH	3,25	2	6,50	B+
7	PENGANTAR FIQHI DAN USHUL FIQHI	3,25	2	6,50	B+
8	STUDI ISLAM DAN KEARIFAN LOKAL	3,00	2	6,00	B

9	PENGETAHUAN KOMPUTER	3,75	2	7,50	A
10	TEORI DAN PRAKTEK DAKWAH	3,75	2	7,50	A
11	PENGANTAR FILSAFAT	3,50	2	7,00	A-
12	TAUHID	3,25	2	6,50	B+
23	ULUMUL QURAN	4,00	2	8,00	A+
44	MANAGEMEN PEMASARAN	3,50	2	7,00	A-
45	SISTEM INFORMASI MANAJEMEN	3,50	2	7,00	A-
46	STATISTIK EKONOMI	3,25	2	6,50	B+
47	MAGANG I	3,25	3	9,75	B+
48	KOMUNIKASI PEMASARAN	3,25	3	9,75	B+
49	PEREKONOMIAN INDONESIA	3,75	3	11,25	A
50	STUDI KELAYAKAN BISNIS	3,25	3	9,75	B+
51	METODE PENELITIAN EKONOMI	3,50	2	7,00	A-
52	AKUNTANSI MANAGERIAL	3,50	2	7,00	A-
53	MANAGEMEN SDM	3,50	3	10,50	A-
54	EKONOMI INTERNASIONAL	3,75	3	11,25	A
55	FIQHI MUAMALAT KONTEMPORER	2,75	3	8,25	B-
56	STUDI PENGELOLAAN ZAKAT	3,75	3	11,25	A
57	ANALISIS LAPORAN KEUANGAN	3,25	3	9,75	B+
58	RISET MANAGEMEN OPERASIONAL	3,25	2	6,50	B+
59	APLIKASI PERBANKAN SYARIAH	2,25	2	4,50	C
60	MAGANG II	3,50	2	7,00	A-
61	EKONOMETRIKA	3,50	2	7,00	A-
62	MANAGEMEN STRATEGIK	3,50	3	10,50	A-
63	KULIAH KERJA NYATA	4,00	4	16,00	A+
64	KOMPREHENSIF	3,75	2	7,50	A
65	MUNAQASYAH		0	0,00	0
			145	502,50	


Indeks Prestasi Kumulatif : 3,47  
Jumlah Kredit : 145

Palopo, 24 Februari 2023  
Ketua Prodi Ekonomi Syariah




Dr. Fasiha, S.EI., M.EI.

Lampiran 14 : Sertifikat TOEFL

  
ENGLISH LANGUAGE EDUCATION STUDY PROGRAM  
TARBIYAH AND TEACHER TRAINING FACULTY  
STATE ISLAMIC INSTITUTE OF PALOPO  
CERTIFICATE OF ACHIEVEMENT  
*This is to certify that*  
**RESKI ANWAR**  
Date of Birth : May 29<sup>th</sup>, 1998    Native Language : Indonesia    Sex : F  
*Achieved the following scores on the*  
**TOEFL PREDICTION Test**  
Listening Comprehension    42  
Structure & Written Expression    38  
Reading Comprehension    37  
Total    390

At : Palopo  
Date : November 5<sup>th</sup>, 2021  
No : /TOE-PRE/PBI/IAIN-PLP/2021

The Head of English Education Study Program  
State Islamic Institute of Palopo

  
Amalia Yahya, S.E., M.Hum.  
Nip. 19771013 200501 2 006

## Lampiran 15 : Hasil Turnitin

Faktor yang mempengaruhi tingkat pendapatan pedagang kaki lima di kota Palopo (studi kasus pedagang somay di Lapangan Pancasila)

### ORIGINALITY REPORT

<b>22%</b> SIMILARITY INDEX	<b>21%</b> INTERNET SOURCES	<b>4%</b> PUBLICATIONS	<b>8%</b> STUDENT PAPERS
--------------------------------	--------------------------------	---------------------------	-----------------------------

### PRIMARY SOURCES

<b>1</b>	<a href="http://repository.iainpalopo.ac.id">repository.iainpalopo.ac.id</a> Internet Source	<b>3%</b>
<b>2</b>	<a href="http://repository.radenintan.ac.id">repository.radenintan.ac.id</a> Internet Source	<b>3%</b>
<b>3</b>	<a href="http://repository.uinjambi.ac.id">repository.uinjambi.ac.id</a> Internet Source	<b>3%</b>
<b>4</b>	<a href="http://repository.iainkudus.ac.id">repository.iainkudus.ac.id</a> Internet Source	<b>2%</b>
<b>5</b>	<a href="http://id.wikipedia.org">id.wikipedia.org</a> Internet Source	<b>1%</b>
<b>6</b>	<a href="http://repository.syekhnurjati.ac.id">repository.syekhnurjati.ac.id</a> Internet Source	<b>1%</b>
<b>7</b>	Submitted to UIN Raden Intan Lampung Student Paper	<b>1%</b>
<b>8</b>	<a href="http://repository.uinsu.ac.id">repository.uinsu.ac.id</a> Internet Source	<b>1%</b>

Lampiran 16 : Dokumentasi Penelitian







## RIWAYAT HIDUP

Reski Anwar, lahir Di Kota Palopo, pada tanggal 29 Mei 1998. Penulis merupakan anak pertama dari dua bersaudara dari pasangan seorang ayah



bernama Jufri dan Ibu Syamsiah. Saat ini penulis bertempat tinggal di Jln Bogar, Kelurahan Salekoe, Kecamatan Wara Timur, Kota Palopo. Pendidikan dasar penulis di selesaikan pada tahun 2010 di SD DDI 2 Palopo. Kemudian di tahun yang sama penulis menempuh pendidikan di SMP Negeri 4 Palopo hingga tahun 2013. Pada tahun yang sama penulis melanjutkan pendidikan di SMA Negeri 3 Palopo dan selesai pada tahun 2016. Selanjutnya dengan tekad dan dorongan dari kedua orang tua penulis melanjutkan pendidikan di Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Palopo. Penulis memilih program Studi Ekonomi Syariah, Fakultas Ekonomi Dan Bisnis Islam.