

**TINJAUAN PENDAPATAN USAHA PEDAGANG KAKI LIMA DI
LAPANGAN PANCASILA KOTA PALOPO**



IAIN PALOPO

SKRIPSI

Diajukan untuk Memenuhi Salah Satu Syarat Meraih Gelar Sarjana Ekonomi (SE)
Pada Program Studi Ekonomi Syariah Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam
Institut Agama Islam Negeri Palopo

Oleh

SRI UMSIANI

NIM 15.0401.0047

**PROGRAM STUDI EKONOMISYARIAH
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI
PALOPO
2019**

**TINJAUAN PENDAPATAN USAHA PEDAGANG KAKI LIMA DI
LAPANGAN PANCASILA KOTA PALOPO**



IAIN PALOPO

SKRIPSI

Oleh

**SRI UMSIANI
NIM 15.0401. 0047**

Dibimbing Oleh

- 1. Ilham, S.Ag., M.A.**
- 2. Tadjuddin, SE., M.Si., Ak., CA.**

Diuji Oleh

- 1. Hj.A.Sukmawati Assaad, S.Ag., M.Pd.**
- 2. Irma T, S.Kom., M.Kom.**

**PROGRAM STUDI EKONOMISYARIAH
FAKULTAS EKONOMIDANBISNISISLAM
INSTITUT AGAMAISLAM NEGERI
PALOPO
2019**

PENGESAHAN SKRIPSI

Skripsi yang berjudul **“Tinjauan Pendapatan Usaha Pedagang Kaki Lima di Lapangan Pancasila Kota Palopo”** yang ditulis oleh **Sri Umsiani, NIM. 15 0401 0047** Mahasiswa Program Studi Ekonomi Syariah, Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam, Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Palopo, yang dimunaqasyahkan pada hari **Jum’at**, tanggal **20 September 2019 M.** bertepatan dengan **20 Muharram 1441 H.** telah diperbaiki sesuai dengan catatan dan permintaan tim penguji, dan diterima sebagai syarat memperoleh gelar Sarjana Ekonomi (S.E).

Palopo, 08 Oktober 2019 M
09 Shafar 1441 H

TIM PENGUJI

- | | | |
|--|-------------------|---------|
| 1. Dr. Hj. Ramlah M, M.M. | Ketua Sidang | (.....) |
| 2. Dr. Muh. Ruslan Abdullah, M.A. | Sekretaris Sidang | (.....) |
| 3. Hj. A. Sukmawati Assaad, S.Ag.,M.Pd | Penguji I | (.....) |
| 4. Irma T., S. Kom., M. Kom. | Penguji II | (.....) |
| 5. Ilham, S.Ag., M.A. | Pembimbing I | (.....) |
| 6. Tadjuddin, S.E., M.Si.,Ak., CA. | Pembimbing II | (.....) |

Mengetahui

Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam

Dr. Hj. Ramlah M., M.M.
NIP. 19610208 199403 2 001

Ketua Program Studi
Ekonomi Syariah

Dr. Fasiha, M.El.
NIP. 19810213 201604 2 002

SURAT PERNYATAAN

Saya yang bertanda tangan di bawahini:

Nama : Sri Umsiani
Nim : 15.0401. 0047
Program Studi : Ekonomi Syariah
Fakultas : Ekonomi dan Bisnis Islam

Menyatakan dengan sebenar-benarnya bahwa:

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

Demikian pernyataan ini dibuat sebagaimana mestinya. Apabila dikemudian hari ternyata saya tidak benar, maka saya bersedia menerima sanksi atas perbuatan tersebut.

Palopo, 13 September 2019

Yang membuat pernyataan,



Sri Umsiani
NIM 15.0401. 0047

NOTA DINAS PEMBIMBING

Hal : Skripsi

Palopo, 13 September 2019

Yth.

Di-

Palopo

Assalamu 'AlaikumWr. Wb.

Setelah melakukan bimbingan skripsi mahasiswa tersebut di bawah ini:

Nama	:Sri Umsiani
NIM	:15.0401.0047
Program Studi	:Ekonomi Syariah
Fakultas	:Ekonomi dan Bisnis Islam
Judul Skripsi	:Tinjauan Pendapatan Usaha Pedagang Kaki Lima Lapangan Pancasila Kota Palopo

Menyatakan bahwa skripsi tersebut sudah layak diujikan di Ujian *Munaqasyah* untuk proses selanjutnya.

Demikian untuk proses selanjutnya.

Wassalamu 'AlaikumWr. Wb.

Pembimbing I



Ilham, S.Ag., M.A.

NIP: 19731011 200312 1 003

NOTA DINAS PEMBIMBING

Hal : Skripsi

Palopo, 13 September 2019

Yth.

Di-

Palopo

Assalamu 'AlaikumWr. Wb.

Setelah melakukan bimbingan skripsi mahasiswa tersebut di bawah ini:

Nama	:Sri Umsiani
NIM	:15.0401.0047
Program Studi	:Ekonomi Syariah
Fakultas	:Ekonomi dan Bisnis Islam
Judul Skripsi	:Tinjauan Pendapatan Usaha Pedagagang Kaki Lima Lapangan Pancasila Kota Palopo

Menyatakan bahwa skripsi tersebut sudah layak di ujikan di Ujian *Munaqasyah* untuk proses selanjutnya.

Demikian untuk proses selanjutnya.

Wassalamu 'AlaikumWr. Wb.

Pembimbing



Tadjuddin, SE., M.Si., Ak., CA.

NIP: 19771212 200501 1 014

PERSETUJUAN PEMBIMBING

Skripsi berjudul :”Tinjauan Pendapatan Usaha Pedagang Kaki Lima
Lapangan Pancasila Kota Palopo”

Yang ditulis oleh:

Nama : Sri Umsiani
NIM : 15.0401. 0047
Program Studi : Ekonomi Syariah
Fakultas : Ekonomi dan Bisnis Islam

Disetujui untuk diujikan pada Ujian *Munaqasyah*.

Demikian untuk proses selanjutnya.

Palopo, 13 September 2019

Pembimbing I



Ilham, S.Ag., M.A.

NIP: 19731011 200312 1 003

Pembimbing II



Tajuddin, SE., M.Si., Ak., CA.

NIP: 19771212 200501 1 014

NOTA DINAS PENGUJI

Hal : Skripsi

Palopo, 13 September 2019

Yth.

Di-

Palopo

Assalamu 'AlaikumWr. Wb.

Setelah melakukan bimbingan skripsi mahasiswa tersebut di bawah ini:

Nama	:Sri Umsiani
NIM	:15.0401.0047
Program Studi	:Ekonomi Syariah
Fakultas	:Ekonomi dan Bisnis Islam
Judul Skripsi	:Tinjauan Pendapatan Usaha Pedagang Kaki Lima LapanganPancasila Kota Palopo

Menyatakan bahwa skripsi tersebut sudah layak diujikan di Ujian *Munaqasyah* untuk proses selanjutnya.

Demikian untuk proses selanjutnya.

Wassalamu 'AlaikumWr. Wb.

Penguji I



Hj.A.SukmawatiAssaad, S.Ag.,M.Pd.
NIP: 19720502 200112 2 002

NOTA DINAS PENGUJI

Hal : Skripsi

Palopo, 13 September 2019

Yth.

Di-

Palopo

Assalamu 'AlaikumWr. Wb.

Setelah melakukan bimbingan skripsi mahasiswa tersebut di bawah ini:

Nama	: Sri Umsiani
NIM	: 15.0401.0047
Program Studi	: Ekonomi Syariah
Fakultas	: Ekonomi dan Bisnis Islam
Judul Skripsi	: Tinjauan Pendapatan Usaha Pedagang Kaki Lima Lapangan Pancasila Kota Palopo

Menyatakan bahwa skripsi tersebut sudah layak diujikan di Ujian *Munaqasyah* untuk proses selanjutnya.

Demikian untuk proses selanjutnya.

Wassalamu 'AlaikumWr. Wb.

Penguji II



Irma T. S. Kom., M. Kom.

NIP: 19791208 200912 2 003

PERSETUJUAN PENGUJI

Skripsi berjudul :”Tinjauan Pendapatan Usaha Pedagang Kaki Lima Lapangan Pancasila Kota Palopo”

Yang ditulis oleh:

Nama :Sri Umsiani
NIM :15.0401.0047
Program Studi : Ekonomi Syariah
Fakultas : Ekonomi dan Bisnis Islam

Disetujui untuk diujikan pada Ujian *Munaqasyah*.

Demikian untuk proses selanjutnya.

Palopo, 13 September 2019

Penguji I

Penguji II



Hj.A.Sukmawati Assaad, S.Ag., M.Pd.
NIP: 19720502 200112 2 002



Irma T, S.Kom.,M.Kom.
NIP: 19791208 200912 2 003

PERSETUJUAN PENGUJI

Skripsi dengan judul: **“Tinjauan Pendapatan Usaha Pedagang Kaki Lima di Lapangan Pancasila Kota Palopo”**

Yang ditulis oleh:

Nama : Sri Umsiani
NIM : 15.0401. 0047
Program Studi : Ekonomi Syariah
Fakultas : EkonomidanBisnis Islam

Disetujui untuk diujikan pada *Ujian Munaqasyah*.

Demikian untuk proses selanjutnya.

Palopo, 11 September 2019

Penguji I

Penguji II

Hj.A.Sukmawati Assaad, S.Ag.,M.Pd.
NIP: 19720502 200112 2 002

Irma T, S.Kom.,M.Kom.
NIP: 19791208 200912 2 003

PRAKATA

بِسْمِ اللَّهِ الرَّحْمَنِ الرَّحِيمِ

الْحَمْدُ لِلَّهِ رَبِّ الْعَالَمِينَ وَالصَّلَاةُ وَالسَّلَامُ عَلَى أَشْرَفِ الْأَنْبِيَاءِ وَالْمُرْسَلِينَ سَيِّدِنَا مُحَمَّدٍ وَعَلَى

آلِهِ وَأَصْحَابِهِ أَجْمَعِينَ

Puji dan syukur atas kehadiran Allah SWT, atas Rahmat dan Hidayah-Nya sehingga penulis dapat menyelesaikan skripsi ini walaupun dalam bentuk yang sederhana. Shalawat dan salam atas junjungan Rasulullah saw, yang merupakan suri tauladan bagi seluruh umat Islam selaku para pengikutnya, keluarganya, para sahabatnya, serta orang-orang yang senantiasa berada di jalannya. Di mana Nabi yang terakhir di utus oleh Allah SWT. Di permukaan bumi ini untuk menyempurnakan akhlak manusia.

Dalam proses penyusunan penulis banyak mendapatkan bantuan bimbingan, dorongan dan bantuan dari berbagai pihak, sehingga penulis dapat menyelesaikan skripsi ini walaupun masih jauh dari kesempurnaan. Oleh karena itu, penulis ingin menyampaikan terima kasih yang sedalam-dalamnya kepada kedua orang tuaku yang tercinta Almarhum Ayahanda Abd Rahman Hafid dan Ibunda tercinta Marniyang *tak henti-hentinya memberikan do'a, motivasi, kasih sayang dan segala kebaikan yang tak mampu penulis tukarkan dengan apapun yang ada di dunia ini. Tak lupa untuk Almarhum kakek dan nenek ku tercinta Hafid dan Maemuna yang telah mendoakan,*

dan menyekolahkan penulis serta tiada hentinya memberikan saya semangat dalam menyelesaikan skripsi ini. Dan juga penulis mengucapkan banyak terima kasih kepada:

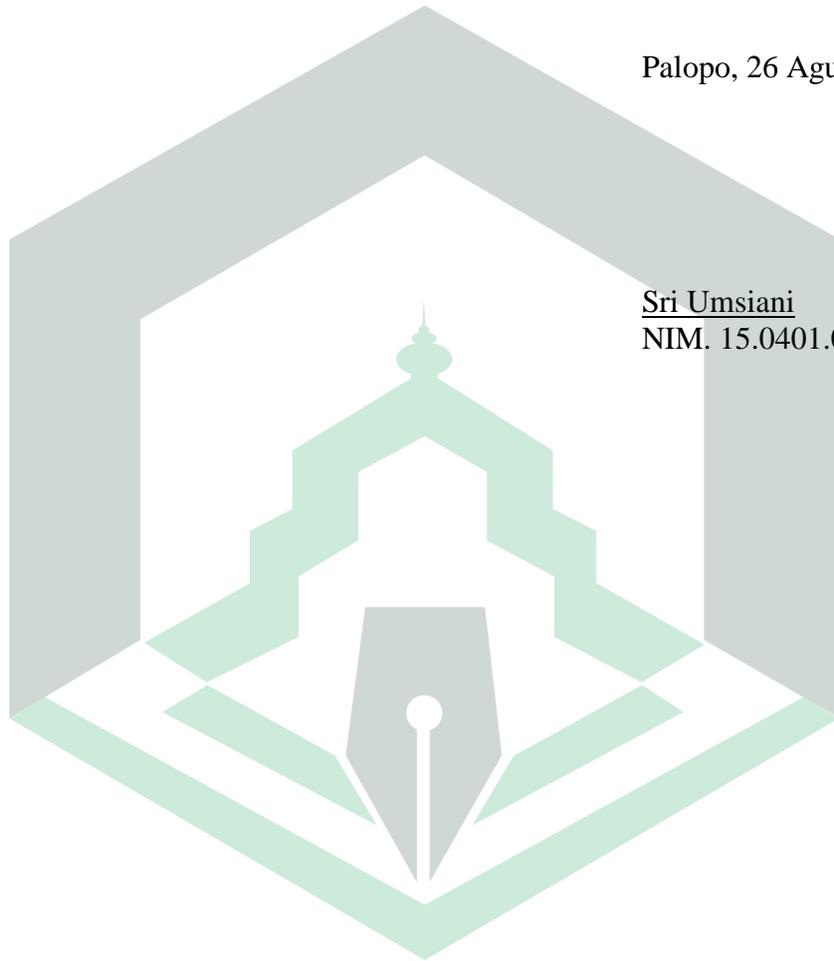
1. Rektor IAIN Palopo Dr. Abdul Pirol, M.Ag, Wakil Rektor I, Dr. H. Muammar Arafat, M.H. Wakil Rektor II, Dr. Ahmad Syarief Iskandar S.E., M.M dan Wakil Rektor III, Dr. Muhaemin, M.A. yang telah membina dan berupaya meningkatkan mutu perguruan tinggi tempat penulis menimba ilmu pengetahuan.
2. Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam IAIN Palopo, dalam hal ini Dr. Hj. Rahmlah Makkulasse, M.M. Wakil Dekan I, Muhammad Ruslan Abdullah. S.E.I., M.A. Wakil Dekan II, Tadjuddin, S.E., M.Si., Ak., CA. Wakil Dekan III Dr. Takdir, S.H., M.H. dan Ketua Program studi Ekonomi Syariah, Dr. Fasiha, M.E.I. yang telah banyak memberikan motivasi serta mencurahkan perhatiannya dalam membimbing dan memberikan petunjuk sehingga skripsi ini dapat terselesaikan.
3. Ilham, S.Ag.,M.A. selaku pembimbing I dan Tadjuddin, S.E., M.Si., Ak., CA. selaku pembimbing II yang telah memberikan arahan, masukan dan bimbingan kepada penulis dengan tulus dalam menyelesaikan skripsi ini.
4. Seluruh Dosen IAIN Palopo yang sejak awal perkuliahan telah membimbing dan memberi pengetahuan kepada peneliti.
5. Ketua Program Studi Ekonomi Syariah Dr. Fasiha, M.EI beserta staf dosen IAIN Palopo yang telah banyak memberikan bimbingan dan ilmu pengetahuan yang berharga.
6. Kepada Staf Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam IAIN Palopo yang telah memberikan layanan yang baik sehingga peneliti bisa sampai ke tahap ini.

7. Kepala Perpustakaan IAIN Palopo Sulfiani, S. Pd., M.Pd, beserta stafnya yang telah banyak membantu khususnya dalam mengumpulkan literatur-literatur yang berkaitan dalam pembahasan skripsi ini.
8. Teman-teman seperjuangan mahasiswa Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam (Febi) angkatan 2015 (khususnya di kelas Ekis B), yang selama ini bersedia membantu serta senantiasa memberikan saran sehubungan dengan penyusunan skripsi ini.
9. Kepada kakak Al Rofiq Baharuddin, Kakak Hartina, Kakak Eja, dan Fauziah Baharuddin yang telah memberi bantuan dan dukungan dalam menyelesaikan skripsi.
10. Kepada sahabat SMASri Mustika Sari, Riski Amelia, Ananda Putri, Putri Adzmi, yang telah memberi masukan dan semangat yang tak henti-hentinya.
11. Kepada sahabat ventiniq Mita Juniar, Aldini Octaviani, Amelia Amran, Zakiyah Ruslan, Nadya, Indri, Ukki, Piana, saya ucapkan banyak terima kasih yang selalu memberikan semangat dalam menyelesaikan skripsi ini.
12. Kepada sahabat koro Mutmainnah Munir, Rismawati M, Kalsum, Rista, Hermi, Ulfa Arianti Sahrur, saya ucapkan banyak terimakasih atas bantuannya selama ini dan telah memberi semangat dan motivasi selama perkuliahan.
13. *Terima kasih kepada teman-teman saudara (i) KKN AngkatanXXXIV tahun 2018, terutama posko Desa Kapidi telah banyak memberikan motivasi kepada penulis sehingga penyusunan skripsi ini dapat terselesaikan.*
14. Terimah kasih Kepada Pedagang Kaki Lima yang ada di Lapangan Pancasila Kota Palopo yang telah menerima dan membantu dalam menyelesaikan hasil penelitian ini.

Akhirnya peneliti berharap semoga penelitian ini bermanfaat dan segala partisipasi semua pihak yang tidak sempat tertuang namanya dalam skripsi ini mendapat imbalan yang berlipat ganda di sisi Allah SWT, Aamiin.

Palopo, 26 Agustus 2019

Sri Umsiani
NIM. 15.0401.0047



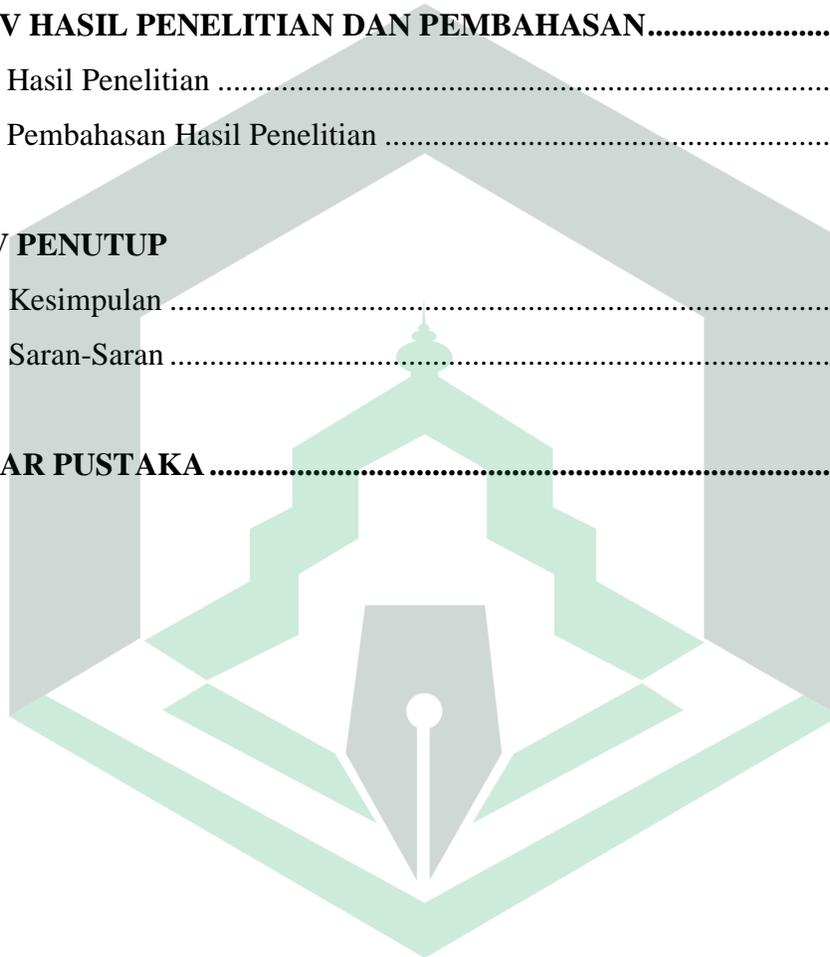
DAFTAR ISI

HALAMAN SAMPUL

HALAMAN JUDUL	i
PERNYATAAN KEASLIAN SKRIPSI.....	ii
NOTA DINAS PEMBIMBING.....	iii
PERSETUJUAN PEMBIMBING.....	v
NOTA DINAS PENGUJI.....	vi
PERSETUJUAN PENGUJI.....	viii
PRAKATA.....	ix
DAFTAR ISI.....	xiii
ABSTRAK.....	xv
BAB I PENDAHULUAN.....	1
A. Latar Belakang Masalah.....	1
B. Rumusan Masalah.....	4
C. Tujuan Penelitian.....	4
D. Manfaat Penelitian.....	4
E. Definisi Operasional Variabel dan Ruang Lingkup Penelitian.....	6
BAB II TINJAUAN PUSTAKA.....	7
A. Penelitian Terdahulu yang Relevan.....	7
B. Kajian Pustaka.....	10

1. Teori Pendapatan	10
a. Pengertian Pendapatan	10
b. Jenis-jenis Pendapatan	12
c. Sumber Pendapatan.....	14
d. Faktor yang Mempengaruhi Pendapatan	14
e. Konsep Islam tentang Pendapatan Bersih.....	16
f. Konsep Pendapatan Bersih Menurut Ahli Fikih	18
2. Teori Pedagang Kaki Lima.....	18
a. Pengertian Pedagang	19
b. Perspektif Islam tentang Pedagang	20
c. Etika Pedagang dalam islam	23
d. Pengertian Pedagang Kaki Lima.....	24
e. Sejarah Pedagang Kaki Lima.....	25
f. Pengelompokkan Pedagang Kaki Lima	29
g. Barang yang dijual	31
h. Bentuk Kerja Pedagang Kaki Lima	32
i. Sarana pedagang Kaki Lima	32
j. Dampak Pedagang kaki Lima	34
k. Faktor yang Mempengaruhi Pendapatan	35
3. Teori Ekonomi Masyarakat	39
a. Pengertian Ekonomi Masyarkat.....	39
b. Ciri-ciri.....	42
C. Kerangka Berfikir	46
BAB III METODOLOGI PENELITIAN	47
A. Jenis Penelitian	47
B. Lokasi Penelitian	47
C. Informan Penelitian	47

D. Sumber Data	47
E. Teknik Pengumpulan Data	48
F. Teknik Pengolahan dan Analisis Data.....	49
BAB IV HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN.....	50
A. Hasil Penelitian	50
B. Pembahasan Hasil Penelitian	55
BAB V PENUTUP	
A. Kesimpulan	61
B. Saran-Saran	61
DAFTAR PUSTAKA	62



ABSTRAK

Nama : Sri Umsiani
NIM : 15.0401.0047
Judul : Tinjauan Pendapatan Usaha Pedagang Kaki Lima di
Lapangan Pancasila Kota Palopo

Kata Kunci : Pendapatan Usaha dan Pedagang Kaki Lima

Permasalahan dalam penelitian ini yakni masih terdapat pedagang kaki lima di lapangan pancasila Kota Palopo yang tidak bertahan atau tidak menjalankan usahanya karena mengalami kerugian, kekurangan modal dan waktu berdagang yang sedikit. Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui pendapatan usaha pedagang kaki lima di lapangan pancasila Kota Palopo.

Jenis penelitian yang digunakan yaitu metode kualitatif. Sumber data yang digunakan yaitu data primer yang diperoleh melalui wawancara langsung dengan informan penelitian. Data diolah dan dianalisis menggunakan metode kualitatif dan dianalisis dengan metode deskriptif kualitatif.

Hasil penelitian ini menunjukkan bahwa pendapatan usaha yang diperoleh pedagang kaki lima di lapangan pancasila tidak menetap atau bersifat relatif yaitu bergantung pada kondisi keramaian pengunjung di lapangan pancasila. Adapun faktor penghambat pedagang kaki lima dalam meningkatkan pendapatan usaha yaitu kurangnya modal, kurangnya jam kerja operasional dan faktor kualitas produk. Implikasi dari penelitian ini yaitu dengan merujuk pada hasil penelitian ini, sebaiknya Pemerintah memperhatikan perekonomian pedagang kaki lima melalui pengeluaran kebijakan yang mendukung usaha pedagang kaki lima.

BAB I

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang Masalah

Permasalahan pokok yang masih di hadapi UMKM di masa sekarang adalah masalah kurang berkembangnya usaha. Permasalahan kurang berkembangnya usaha merupakan permasalahan yang belum bisa dituntaskan oleh pemerintah dan pelaku usaha. Pelaku usaha dan pihak pemerintah telah melakukan berbagai cara untuk memberikan solusi kurang berkembangnya UMKM namun belum mampu terselesaikan secara merata. Salah satu yang menyebabkan munculnya masalah tersebut karena ketidakmampuan dalam modal.

Proses penanganan masalah ketidakberdayaan usaha di Indonesia tentunya memerlukan proses dan perputaran waktu yang sangat lama. Karena permasalahan kurang berkembangnya usaha merupakan permasalahan global yang hampir dirasakan oleh Negara berkembang tetapi juga dirasakan oleh Negara maju. Menurut Dwi Aditya mengatakan bahwa kondisi kurang berkembangnya usaha di Indonesia disebabkan karena kurangnya modal, masalah keterbelakangan dan ketidakberdayaan sumber daya manusia.¹

Kota Palopo ialah kota madya yang memiliki jumlah orang yang berusaha cukup tinggi. Usaha pada saat ini berkembang di kota Palopo yaitu maraknya

¹Dwi Aditya. *Pemberdayaan Ekonomibagi UMKM* dalam journal of community Service Vol 1 No 1 Tahun 2017, h.30

²Nurlailah Hanum. *Analisis Faktor-faktor yang Mempengaruhi Pendapatan Pedagang Kaki*

pedagang kaki lima yang tersebar di Kota Palopo. Pedagang kaki lima ialah sesuatu pelaku usaha yang ada di Kota Palopo sama persentase yang cukup tinggi. Pedagang kaki lima melakukan kegiatan usaha dengan berdagang makanan, minuman dan sebagainya. Pada dasarnya, tujuan pedagang pada umumnya yaitu memperoleh pendapatan untuk meningkatkan. Namun, berdasarkan pemeriksaan pertama yang dilakukan di lapangan pancasila Kota Palopo mengatakan pedagang yang menjalankan usahanya cukup lama memperoleh pendapatan untuk memenuhi kelangsungan hidup. Begitu pun sama pedagang kaki lima yang belum terlalu lama menjalankan usahanya juga memperoleh pendapatan. Di sisi lain, masih terdapat pedagang yang tidak bertahan atau tidak menjalankan usahanya karena mengalami kerugian, kekurangan modal dan waktu berdagang yang sedikit.

Secara seseorang atau sekelompok, banyak digunakan tenaga kerja (banyak karya), dan teknologi yang relatif sederhana. Dengan demikian pendapatan yang diperoleh pedagang kaki lima sangat rendah dibandingkan dengan pedagang besar. Hal itu menyebabkan karena jumlah produksi yang relatif sedikit. Tetapi keuntungan bekerja informal terlepas dari kerja sama pemerintah.²

²Nurlailah Hanum. Analisis Faktor-faktor yang Mempengaruhi Pendapatan Pedagang Kaki Lima di Kota Kuala Simping, dalam jurnal Samudra Ekonomika Vol 1 Nomor 1 Tahun 2017, h. 43

Pada umumnya kota merupakan sebagai tempat pemukiman yang sangat besar, yang penduduknya banyak dan lama dari individu yang heterogen.³ Semakin besar heterogen penduduknya maka dengan begitu kota ialah pusat kegiatan masyarakat.

Padatnya orang yang pindah dari desa ke kota. Dalam beberapa hal, permasalahan itu menyebabkan perubahan kebiasaan mereka. Kebanyakan warga perkotaan menjadi bersifat individualis dan interaksi bersifat impersonal, dan menciptakan orientasi masyarakat hanya sebatas pada mendapatkan keuntungan ekonomi bagi dirinya sendiri, hal ini membuat semakin lemah ikatan kelompok kekerabatan antar warga. Ini akan menimbulkan serentetan masalah bagi masyarakat bersangkutan, oleh karenanya masyarakat kota harus mengembangkan mekanisme-mekanisme baru untuk terpenuhi kebutuhannya ekonomi dan psikolog.

Salah satu in formal yang dijadikan fenomena di kota adalah Pedagang Kaki Lima (PKL). Dan keterbatasannya lapangan kerja di sektor formal pedagang kaki lima dijadikan pilihan yang tidak sulit untuk kelangsungan hidup semua orang.

Pedagang Kaki lima ialah orang yang menjalankan aktivitas usahanya dalam waktu yang tertentu dengan menggunakan sarana dan kelengkapan dengan mudah dipindahkan dan menggunakan lahan semua pedagang sebagai lokasi usahanya. Dengan tetapi adanya pedagang kaki lima semakin banyak terutama masyarakat yang kurang mampu masih membutuhkan semua orang untuk memenuhi kebutuhannya yang terjangkau. Dengan demikian meningkatnya penduduk pedagang kaki lima tidak

³Endang Haruiningsih dan Rintar Agus Simatupang, "Faktor Faktor Yang Mempengaruhi Kinerja Usaha Pedagang Etnis Nyeran Studi Kasus: Pedagang Kaki Lima Di Kota Yogyakarta, dalam jurnal Manajemen Ekonomi Vol 2 Nomor 1 Tahun 2017, h. 26

hanya semata mata untuk mendapat keuntungan tetapi karena semua orang membutuhkan jasa pedagang kaki lima .

PKL sebagai pencaharian ekonomi masyarakat lemah, membutuhkan kasih sayang lebih dari pemerintah dalam mencakup penyelenggaraan yang kondusif bagi berkembangnya usaha pedagang. Penyelenggaraan iklim yang kondusif bagi perkembangannya usaha yang akan mengefektifkan yang diolah dan penetaan PKL agar meningkatkan dan berkembangnya tingkat usahanya. Dengan itu PKL juga sebagai bagian dari kemasyarakat pelaku usaha memiliki kelebihan yang besar untuk di kembangkan dan di berdayakan. Maka dari itu, perlu adanya paham lebih menyeluruh mengenai kebijakan penetan PKL.

Sesuai dengan perkembangan adanya Era Reformasi di Indonesia, maka PKL tidak dilarang dan tidak diusir. PKL merupakan aset yang potensialnya jika dibina,ditata,dan di kembangkan tingkat usahanya. Lebihnya khusus dalam meningkatkan pertumbuhan ekonomii kota atau dapat meningkatkan keuntungan asli daerah.

Pertumbuhan sektor in formal sangat padat tanpa mendapatkan penanganan yang bijak dan berencana akan timbulkan masalah bagi kota. Dengan ini, pemerintah harus menyelesaikan persoalan sektor in formal sehingga dapat berkembang dengan banyak tanpa mengganggu pentingnya umum terutama bukan mengganggu keamanan,ketertiban dan keindahannya kota.

Salah satu bentuk sektor ekonomi masyarakat perkotaan adalah dagang yang berbentuk pedagang kaki lima. Sektor ekonomi ini banyak digeluti penduduk di Kota

Palopo. Meskipun yang berprofesi tidak semua merupakan warga Palopo asli, jika dalam kehidupannya memunculkan berbagai permasalahan bagi pendapatan di Kota Palopo. Dari hal juga maka pemahaman pendapatan suatu pedagang menggambarkan tingkat produksi yang di capai dalam tahun tertentu dan perubahannya dapat dilihat dari tahun ketahun maka dari itu pendapatan suatu pedagang berperan penting dalam menggambarkan tingkat kesejahteraan ekonomi yang sanggup di capai baik. Sehingga untuk mengantisipasi masalah pendapatan penduduk di Kota Palopo bukan saja dari pemerintah kota saja, jika terbentuk dari ikut serta yang aktif dari elemen masyarakat Kota Palopo salahsatunya pedagang kaki lima. Jadi dari latar belakang masalah yang telah dikemukakan, maka dalam penelitian ini penulis mengambil judul “Tinjauan Pendapatan Usaha Pedagang Kaki Lima di Lapangan Pancasila Kota Palopo

B. Rumusan Masalah

Berdasarkan latar belakang di atas maka rumusan masalah penelitian ini yaitu bagaimana pendapatan usaha pedagang kaki lima di Lapangan Pancasila Kota Palopo?

C. Tujuan Penelitian

Tujuan penelitian ini yaitu untuk mengetahui pendapatan usaha pedagang kaki lima di Lapangan Pancasila Kota Palopo

D. Manfaat Penelitian

1. Manfaat Teoritis

Melalui pelaksanaan program ini dapat memberikan ilmu dan pengalaman yang baik sehingga ilmu dapat digunakan sebagaimana mestinya sehingga memberikannya kontribusi dalam peningkatan perekonomian

2. Manfaat praktis

a. Bagi Peneliti

Hasil penelitian ini sebagai sarana pengaplikasian berbagai teori yang diterimaseselama dibanguku perkuliahan, Serta mengetahui konsep perekonomian

b. Bagi Pedagang Kaki Lima

Dapat menjadi sumbangsi pengetahuan mengenai peningkatan pendapatan pedagang kaki lima.

E. Definisi Operasional Variabel

1. Pendapatan ialah hasil yang di peroleh dari seorang baik seperti uang ataupun materi lainnya yang dapat memenuhi kebutuhan hidup. Pendapatan yang dimaksud dalam penelitian ini yaitu Keuntungan yang di peroleh pedagang kaki lima di lapangan pancasila Kota Palopo dalam kurun waktu tertentu.
2. Pedagang kaki lima yaitu pedagang yang menjalani aktivitas perdagangan dengan menjual barang-barang kebutuhan sederhana amenggunakan modal terbatas. Pedagang kaki lima yang dimaksud dalam penelitian ini yaitu pedagang kaki lima yang masih aktif menjalankan usahanya di lapangan pancasila Kota Palopo.

BAB II

TINJAUAN PUSTAKA

F. Penelitian Terdahulu Yang Relevan

Penelitian terdahulu yang relevan dimaksud untuk mendapatkan gambar seperti posisi penelitiannya ini dalam kaitannya dengan penelitian sejenisnya yang biasa dikerjakan oleh kalangan akademisi. Hal ini dii tempuh guna untuk menghindari kesamaan objek penelitian dan untuk menentukan letak perbedaan dengan peneliti yang pernah ada.

Penelitian yang di lakukan Endi Rusmanhadi Pratama Suradi (2016) yang berjudul “Analisis Differensiasi Pendapatan Pedagang Kaki Lima Di Jalan Jawa Kabupaten Jember”. Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui kontribusi pendapatan pedagang kaki lima dalam meningkatkan perekonomian di Jalan Jawa Kabupaten Jember. Metode penelitian ini yaitu metode explanatory dengan menggunakan Regresi Linear Berganda. Hasil yang di peroleh adalah variabel keuntungan pedagang kaki lima memiliki kontribusi terhadap perekonomian, Dalam penelitian ini, variabel jumlah jam kerja, lama usaha, keragaman menu sama sama memberikan sesuatu yang positif yang signifikan terhadap keuntungan pedagang di jalan jawa kabupaten jember.⁴

⁴Endi Rusmanhadi Pratama Suradi, “Analisis Differensiasi Pendapatan Sektor Informal Di Jalan Jawa Kabupaten Jember”, dalam jurnal ekonomi Vol 1 Nomor 1 Tahun 2016, h. 13

Penelitian yang dilakukan oleh Endang Haruiningsih dan Rintar Agus Simatupang (2017) yang berjudul “Faktor Faktor Yang Mempengaruhi Kinerja Usaha Pedagang Eceran Studi Kasus: Pedagang Di Kota Yogyakarta”. Penelitian ini bertujuan untuk menganalisis pemberdayaan sektor informal, yang berkaitan dengan studi tentang faktor faktor yang mempengaruhi kerja pedagang kaki lima. Dimana Variabel Independen : Usia, Status Perkawinan, Jumlah Tanggungan, Tingkat Pendidikan, Jam Kerja, Pengalaman pengeceran sebelum mandiri, pengalaman pada posisi sekarang, tingkat persediaan berpengaruh kepada pendapatan bersih pedagang kaki lima.⁵

Penelitian yang dilakukan Berchman Prana Sasmita, Gunawan Sudarmanto, dan Tedi Rusman (2016) yang berjudul “Pengaruh Modal Dan Lama Jam Kerja Terhadap Tingkat Pendapatan Pedagang Kaki Lima”. Penelitian modal dan lama jam kerja terhadap tingkat pendapatan kaki lima pada unit pelaksana teknis pasar gading rejo tahun 2012. Dimana pada tahun penelitian ini variabel yang digunakan adalah variabel dependen yaitu pendapatan bersih PKL dan variabel independen jam kerja dan modal kerja. ⁶Metode penelitian ini adalah metode kualitatif deskriptif hasil yang diperoleh adalah ada yang mempengaruhi positif dan signifikan modal kerja kepada kenaikannya pendapatan pedagang kaki lima pada unit pelaksanaan teknis pasar gading rejo 2012 .

⁵Endang Haruiningsih dan Rintar Agus Simatupang, “Faktor Faktor Yang Mempengaruhi Kinerja Usaha Pedagang Eceran Studi Kasus: Pedagang Kaki Lima Di Kota Yogyakarta”, dalam jurnal Manajemen Ekonomi Vol 2 Nomor 1 Tahun 2017, h. 145

⁶Berchman Prana Sasmita, Gunawan Sudarmanto, Tedi Rusman, “Pengaruh Modal Dan Lama Jam Kerja Terhadap Tingkat Pendapatan Pedagang Kaki Lima”, h. 17

Penelitian yang dilakukan Vebriani, Liza, dan Al-Mahmudi (2016) yang berjudul “Analisis Pendapatan Pedagang Sepatu Sektor Informal di Kota Bengkulu”. Penelitian ini berguna untuk mengetahui pengaruh modal, jam kerja, dan umur kepada pendapatan pedagang sepatu sektor informal di Kota Bengkulu. Dimana saat penelitian ini variabel yang digunakan adalah variabel dependen yaitu pendapatan bersih PKL dan variabel independen: modal, jam kerja, dan umur. Metode penelitian ini adalah metode kualitatif deskriptif. Hasil yang diperoleh adalah variabel modal (X1), Jam kerja (X2) mempunyai pengaruh yang signifikan kepada pendapatan, sedangkan untuk variabel umur tidak mempunyai pengaruh yang signifikan terhadap pendapatan pada tingkat keyakinan 95%.⁷

Penelitian-penelitian tersebut di atas berbeda dengan penelitian yang saya lakukan karena penelitian saya berguna untuk mengetahui bagaimana deskripsi persepsi pedagang kaki lima tentang ketertarikan pengaruh modal operasional kepada pendapatan pedagang kaki lima sektor informal di Tanjung Ringgit di Kota Palopo dengan menggunakan metode penelitian kualitatif.

Penelitian dari Endi Rusmanhadi Pratama Suradi, Endang Haruiningsih dan Rintar Agus Simatupang, Berchman Prana Sasmita, Gunawan Sudarmanto, dan Tedi Rusman, Vebriani, Liza, dan Al-Mahmudi, dengan penelitian yang saya lakukan karena ketiganya sama-sama membahas tentang Tinjauan Pendapatan Pedagang Kaki

⁷Vebriani, Liza, dan Al-Mahmudi, “Analisis Pendapatan Pedagang Sepatu Sektor Informal di Kota Bengkulu”, dalam jurnal Ekonomi dan Manajemen Vol 2 No 2 Tahun 2016, h. 25

Lima . hanya saja yang membedakannya adalah lokasi dan metode yang digunakan oleh masing masing peneliti.

G. Kajian Pustaka

1. Pendapatan

a) Pengertian Pendapatan

Menurut Samuelson dan Nordhaus mengatakan bahwa Pendapatan yaitu keuntungan yang dihasilkan seseorang seperti berupa uang ataupun materi lainnya yang dapat menunjang kehidupan manusia.⁸

Dalam kamus besar bahasa Indonesia pendapatan ialah hasil kerjanya (usaha atau sebagainya).⁹Sedangkan pendapatan dalam kamus manajemen ialah uang yang diambil oleh seseorang, perusahaan dan organisasi lainnya seperti bentuk upah, gaji, sewa, bunga, komisi, ongkos atau laba.¹⁰

Pendapatan yaitu hasil penjualan barang dagangan yang di lakukan seorang pedagang dengan seorang pembeli melalui sebuah transaksi secara tunai ataupun secara kredit. Sehingga hasil penjualan tersebut dikategorikan sebagai pendapatan.¹¹

Menurut Ramlan mengatakan bahwa pendapatan yaitu hasil yang di oleh dari suatu usaha yang telah dikerjakan sedikit waktu tertentu.¹²Pendapatan ialah

⁸Nurlailah Hanum. *Analisis Faktor-faktor yang Mempengaruhi Pendapatan Pedagang Kaki Lima di Kota Kuala Simpang*, dalam jurnal Samudra Ekonomika Vol 1 Nomor 1 Tahun 2017, h. 76

⁹Departemen Pendidikan dan Kebudayaan, Kamus Besar Bahasa Indonesia, (Jakarta: Balai Pustaka, 1998), h. 185

¹⁰BN. Marbun, Kamus Manajemen, (Jakarta: Pustaka Sinar Harapan, 2003), h. 230

¹¹Muhammad Bakhir. *Buku Induk Ekonomi Islam* (Jakarta: Zahra, 2008) h. 102

bertambahnya nilai aktiva atau penurunan kewajiban suatu organisasi seperti akibat dari penjualan barang dan jasa kepada pihak lain dalam periode tertentu, yang membikin hasil modal menjadi bertambah.¹³

Pendapatan seorang dapat diartikan seperti banyaknya yang menerima nilai dengan satuan mata uang yang dapat di hasilkan seorang dan suatu bangsa dalam masa tertentu. Reksoprayitno mendefinisikan: “Pendapatan (revenue) dapat dikatakan sebagai total penerimaan yang dioleh pada masa tertentu”. Dengan ini dapat diartikan bahwa pendapatan ialah sebagai hasil penghasilan yang di terima oleh anggota masyarakat untuk jangka waktu lama sebagai balas jasa atau faktor-faktor produksi yang disumbangkan.¹⁴

Definisi lain dari pendapatan ialah dana yang di peroleh dari memanfaatkan faktor produksi yang di miliki. Sumber pendapatan meliputi:¹⁵

- 1) Sewa kekayaan yang digunakan oleh orang lain, misalnya mesewakan rumah, tanah.
- 2) Upah atau gaji karena bekerja kepada orang lain atau menjadi pegawai negeri.
- 3) Bunga karena menanamkan modal dibank atau perusahaan, seperti mendeposito uang dibank dan membeli saham.

¹²Nurlailah Hanum. *Analisis Faktor-faktor yang Mempengaruhi Pendapatan Pedagang Kaki Lima di Kota Kuala Simpang*, dalam jurnal Samudra Ekonomika Vol 1 Nomor 1 Tahun 2017, h. 75

¹³Christian H, M.Fuad dkk, Pengantar Bisnis, Jakarta : PT Gramedia Pustaka Utama, 2000
h.168

¹⁴Reksoprayitno, Sistem Ekonomi dan Demokrasi Ekonomi, (Jakarta: Bina Grafika, 2004),
h.79

¹⁵Suyanto, *Refleksi Reformasi dan Pendidikan Milenium III*, (Yogyakarta: Adicita 2000), h.
80

- 4) Nilai dari usaha wiraswasta, misalnya berdagang, bertenak, mendirikan perusahaan, atau bertani.

Menurut definisi ini juga diartikan sebagai pendapatan merupakan segala bentuk jumlah yang di peroleh seorang seperti berupa uang ataupun materi dan non materi dalam waktu tertentu guna menunjang kehidupan manusia. Dengan adanya pendapatan tersebut seseorang dapat mengelola dan mengatur kehidupan untuk memenuhi segala kebutuhan hidup agar tercipta kesejahteraan yang memadai.

b) Jenis-jenis Pendapatan

Berikut ini beberapa jenis pendapatan yang diperoleh seseorang sebagai berikut:¹⁶

- a. Pendapatan kotor yaitu pendapatan yang di peroleh seorang dimana dalam proses penjualan belum dikurangkan dengan pengeluaran yang digunakan secara langsung.
- b. Pendapatan bersih yaitu pendapatan yang dihasilkan seorang dalam proses penjualan setelah pendapatan kotor dikurangkan dengan semua beban-beban atau biaya operasi.

Berdasarkan jenis-jenis pendapatan ialah dapat mengetahui pendapatan yang diperoleh seorang pedagang membutuhkan beban atau biaya operasi yang dipakai dalam kelangsungan atau proses usaha. Biaya atau beban operasi tersebut dapat menunjang proses jalannya usaha. Dengan demikian, pendapatan bersih dan

¹⁶Kuswadi. *Pencatatan Keuangan Usaha Dagang untuk Orang-orang Awam* (Jakarta: PT Alex Media Komputindo, 2008) h. 15

pendapatan kotor yang diperoleh merupakan pendapatan yang dihasilkan seseorang dalam berdagang.

c) Sumber-sumber Pendapatan

Menurut Samuelson dan Nordhaus mengatakan bahwa sumber-sumber pendapatan sebagai berikut:¹⁷

- a. Gaji dan Upah yaitu berupa imbalan yang diterima seseorang setelah mengerjakan sesuatu baik diperusahaan swasta maupun perusahaan pemerintah.
- b. 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.
- c. Pendapatan dari sebab lain yaitu pendapatan yang dihasilkan tanpa mencurahkan tenaga kerja.

Berdasarkan penjelasan tersebut dapat dimengerti bahwa pada umumnya sumber pendapatan yang dihasilkan seorang meliputi gaji dan upah, pendapatan yang bersumber dari kekayaan serta pendapatan lain-lain. Sumber-sumber pendapatan tersebut tentunya diperoleh melalui usaha dalam sedikit waktu tertentu. Adanya kemampuan mengelola dan mengatur sumber pendapatan yang ada dapat diberikan terhadap kontribusi dalam proses peningkatan taraf perekonomian.

¹⁷Nurlailah Hanum. *Analisis Faktor-faktor yang Mempengaruhi Pendapatan Pedagang Kaki Lima di Kota Kuala Simpang*, dalam jurnal Samudra Ekonomika Vol 1 Nomor 1 Tahun 2017, h. 76

d) Faktor- faktor yang Mempengaruhi Pendapatan

Faktor-faktor yang mempengaruhi pendapatan pedagang kaki lima menurut Fatmawati adalah sebagai berikut:¹⁸

- a. Modal yaitu sejumlah materi yang dibutuhkan dalam mendirikan atau mengelola sebuah usaha. Modal merupakan faktor yang sangat kuat dalam menentukan hasil atau bukannya suatu usaha.
- b. Lama jam kerja yaitu waktu yang dipakai seseorang dalam bekerja. Semakin lama seseorang bekerja maka pendapatan berupa upah dan gaji yang diterima juga banyak. Begitu pun sebaliknya. Lama jam kerja tersebut akan dipikirkan lurus dengan pendapatan yang diterima seseorang dalam bekerja.
- c. Pengalaman yaitu lama seseorang melakukan usaha. Kekurangan fatal yang biasa terjadi bagi seseorang pedaga kaki lima yaitu melakukan usaha tapi tidak memiliki pengalaman di bidng tersebut. Sehingga tanpa adanya pengalaman akan menyebabkan kesalahan teknis di lapangan.

Sedangkan menurut Artianto mengatakan bahwa faktor-faktor yang mempengaruhi pendapatan pedagang kaki lima adalah sebagai berikut:¹⁹

¹⁸Fatmawati.*Analisis Faktor-faktor yang Mempengaruhi Pendapatan Pedagang Kaki Lima di Padang Raya*, dalam jurnal Pendidikan Ekonomi Vol 2 Nonor 2 Tahun 2014, h. 9

¹⁹Asnaini.*Manajemen Keuangan* (Yogyakarta : Teras, 2012) h. 12

- a. Modal yaitu barang hasil produksi tahun lama yang kemudian digunakan kembali untuk kelangsungan usaha.
- b. Lama usaha yaitu lama berdirinya dari usaha tersebut
- c. Tenaga kerja yaitu jumlah tenaga yang kerja pada usaha tersebut baik pemilik sendiri maupun orang lain.
- d. Tingkat pendidikan yaitu pendidikan yang dimiliki seseorang akan menghasilkan hasil keuntungan yang didapatkan. Semakin tinggi pendidikan seseorang maka gaji atau keuntungan yang diperoleh juga semakin naik.
- e. Lokasi yaitu tempat seseorang melakukan usaha. Lokasi sangat menentukan usaha seseorang karena sangat menentukan kelancaran usaha.

Menurut Boediono pendapatan seorang dipengaruhi oleh beberapa faktor, sebagai berikut dipengaruhi:²⁰

- 1) Hasil faktor-faktor produksi yang dimiliki yang bersumber pada, Jumlah jumlah tabungan tahun ini dan warisan atau pemberian.
- 2) Harga perunit dari masing-masing faktor produksi, harga yang ditentukan dari penawaran dan permintaan dipasar faktor produksi.
- 3) Jumlah kegiatan anggota keluarga seperti pekerjaan sampingan.

Tujuan pokok menjalankan suatu usaha perdagangan ialah untuk mendapatkan pendapatan, dimana pendapatan tersebut dapat dipakai untuk memenuhi kebutuhan hidupnya dan kelangsungan hidupnya usaha perdagangan. Pendapatan yang diperoleh ialah seperti berbentuk uang, dimana uang merupakan alat pembayaran

²⁰Boediono, *Pengantar Ekonomi*, (Jakarta: Erlangga, 2002), h. 150

atau alat pertukaran. Pendapatan ialah jumlah yang diterima dari kegiatan usaha seseorang seperti balasan atas kegiatan yang dilakukan. Pengusaha sebagai pemimpin usaha memproduksi barang dan jasa dengan bertujuan guna memperoleh keuntungan atau pendapatan.²¹

Pendapatan sama seperti dengan keuntungan, keuntungan dipilih dengan cara mengurangi berbagai biaya yang dikeluarkan dari jumlah penjualan yang diperoleh. Suatu perusahaan ataupun pedagang dapat dikatakan memiliki keuntungan apabila hasil penjualan yang diperoleh dikurangkan dengan biaya tersebut nilainya positif maka perusahaan atau pedagang tersebut memperoleh keuntungan.²²

e) Konsep Islam tentang Pendapatan Bersih

Islam adalah agama yang mencakup seluruh aspek kehidupan manusia termasuk aspek ekonomi. Salah satu aspek ekonomi yang dikaji yaitu terkait dengan konsep pendapatan bersih. Berikut ini aturan tentang pendapatan bersih atau laba bersih dalam konsep Islam sebagai berikut.²³

- a. Menempatkan kepunyaan guna objek dalam taputarnya keadaannya memungkinkan penambahan atau pengurangan.
- b. Modal pokok berarti modal yang bisa dikembalikan

²¹Ifany Damayanti, *Analisis Factor-Faktor Yang Mempengaruhi Penpatan Pedagang Di Pasar Gede Kota Surakarta*, Surakarta : Universitas Sebelas Maret, 2011, h. 29-30

²²Sukirno, Sadono, *Mikro Ekonomi Teori Pengantar edisi 3*, Jakarta : Pt. Rajagrafindo Persada, 1994 cet.-25, h. 383-384

²³Husein Syahata. *Pokok-pokok Pikiran Akuntansi Islam* (Jakarta: Akbar Media Eka Sarana, 2001) h. 157

c. Adanya harta yang dikhususkan untuk perdagangan

Selain itu, dalam Islam juga melarang seseorang untuk mengambil laba dan keuntungan secara berlebihan. Karena perilaku tersebut dapat mendzalimi orang lain dalam seperti pembeli atau pelanggan. Adapun criteria-kriteria Islam tentang pengambilan keuntungan yaitu sebagai berikut:²⁴

a. Kelayakan dalam penentuan laba

Ali bin Abi Thalib r.a berkata dalam sebuah hadist yang mengatakan bahwa :

“Wahai para saudagar!Ambillah laba yang pantas maka kamu akan selamat (berhasil) dan jangan kamu menolak laba yang kecil karena itu akan menghalangi kamu dari mendapatkan laba yang banyak.”

Berdasarkan hadist tersebut dapat diketahui bahwa pada dasarnya kita dilarang mengambil laba atau keuntungan yang berlebihan. Islam mengajarkan untuk melakukan penetapan harga agar tidak mengambil keuntungan yang sebesar-besarnya yang dapat merugikan orang lain.

b. Keseimbangan antara Tingkat Kesulitan dan Laba

Islam menganjurkan agar menerapkan kesesuaian harga dengan tingkat laba yang diperoleh.Semakin tinggi tingkat kesulitan atau resiko yang dihadapi maka semakin tinggi pula laba yang diperoleh.

c. Masa Perputaran Modal

²⁴Husein Syahata. *Pokok-pokok Pikiran Akuntansi Islam*. h. 158

Peranan modal sangat berpengaruh terhadap standarisasi penentuan laba yang dimau seorang pedagang. Semakin tinggi perputaran modal usaha yang di lakukan semakin meningkat pula laba yang diperoleh.

f) Konsep Pendapatan Bersih Menurut Ahli Fikih

Menurut Ibnu Qudamah mengatakan bahwa laba dari harta dagang yaitu pertumbuhan pada modal yaitu penambahan pada nilai barang dagang.²⁵ Dari penjelasan ini dapat dikatakan bahwa laba muncul karena adanya penambahan jumlah harta yang telah diterapkan. Sedangkan menurut Ibnu Khaldun mengatakan bahwa perdagangan merupakan usaha untuk mewujudkan pertumbuhan harta. Apa pun jenis barangnya pertumbuhan tersebut adalah laba.²⁶

Berdasarkan definisi tersebut di atas maka dapat disimpulkan bahwa laba merupakan salah satu jenis pertumbuhan pada modal pokok untuk diperdagangkan. Dengan demikian modal yang diolah dapat mengalami pertumbuhan nilai guna pada usaha yang dikelola.

2. Pedagang Kaki Lima

a) Pengertian Pedagang

Menurut Peraturan Daerah No 10 Tahun 1998 mengatakan bahwa pedagang yaitu orang yang menjalankan usaha berjualan, usaha kerajinan dan usaha

²⁵Husein Syahata. *Pokok-pokok Pikiran Akuntansi Islam*. h. 148

²⁶Husein Syahata. *Pokok-pokok Pikiran Akuntansi Islam* . h. 148

pertukangan kecil.²⁷Dari pengertian tersebut dapat dipahami bahwa segala pekerjaan yang sifatnya berjualan dikategorikan sebagai pedagang. Sehingga pada dasarnya pedagang melakukan kegiatan usaha melalui berjualan.

Menurut Widodo mengatakan bahwa pedagang yaitu orang atau badan yang membeli atau menerima barang untuk diperjualbelikan.²⁸Dari definisi tersebut dapat diketahui bahwa pedagang memiliki kebiasaan atau aktivitas membeli atau menerima barang yang kemudian diolah atau diproses.

Adapun jenis-jenis pedagang yaitu sebagai berikut:

- a. Pedagang Asongan ialah pedagang yang menjual makan, buah-buahan dan lainnya dipinggir jalan maupun di perempatan jalan.
- b. Pedagang besar ialah pedagang yang melakukan usaha dagang secara besar-besaran dengan modal yang besar.
- c. Pedagang kecil ialah pedagang yang melakukan usaha dagang dengan skala kecil dengan menggunakan modal yang relative kecil.
- d. Pedagang perantara yaitu pedagang melakukan usahanya dengan menggunakan perantara pedagang besar dan pedagang kecil.

Menurut Damsar mengatakan jenis-jenis pedagang berdasarkan jalur distribusi sebagai berikut:²⁹

²⁷Akhbar Nurseta. *Analisis Pengaruh Modal, Jam Kerja, Lama Usaha dan Jarak terhadap Pendapatan Pedagang Kaki Lima Konveksi*. Dalam jurnal Universitas Diponegoro h. 28

²⁸Nurlailah Hanum. *Analisis Faktor-faktor yang Mempengaruhi Pendapatan Pedagang Kaki Lima di Kota Kuala Simpang*, dalam jurnal Samudra Ekonomika Vol 1 Nomor 1 Tahun 2017, h. 77

²⁹Damsar. *Pengantar Sosiologi Ekonomi*. (Jakarta: Kencana Prenata Media Grup, 2009) h. 41

- a. Pedagang distributor ialah pedagang yang melakukan kegiatan distribusi dari satu jenis perusahaan.
- b. Pedagang partai ialah pedagang yang melakukan kegiatan perdagangan dengan membeli produk dalam total yang besar kemudian di jual kepada pedagang lainnya.
- c. Pedagang eceran ialah pedagang yang menjual secara langsung kepada pembeli.

b) Perspektif Ekonomi Islam tentang Pedagang

Dalam pandangan Islam pedagang ialah aspek kehidupan yang mengelompokkan sebagian masalah muamalah, yaitu masalah yang berkenaan dengan hubungan yang bersifat horizontal dalam kehidupan manusia. Meskipun ini, sektor ini mendapat tekanan khusus dalam ekonomi Islam, karena berkaitan secara langsung dengan sektor ril. Sistem ekonomi Islam betul lebih mengutamakan sektor ril daripada dengan sektor moneter, dan transaksi jual beli mappenessai keterkaitan kedua sektor yang dimaksud.³⁰

Selain memotivasi umat Islam agar giat dalam bekerja, Rasulullah juga tak lupa berpesan bahwa setiap pekerja harus mendapatkan hasil yang halal, :
“Berusaha untuk mendapatkan penghasilan halal merupakan kewajiban, di samping sejumlah tugas lain yang telah diwajibkan. bagi orang-orang beriman, standar ukuran

³⁰Muhammad Arifin bin Badri MA, *Panduan Praktis Fikih Islam Perniagaan Islam (Berbisnis dan Berdagang Sesuai Sunnah Nabi Shallahu 'Alaihi Wa Salam.)*, (Yogyakarta Media 2010), h. 13.

perilaku, lebih khusus dalam berdagang, hendaknya selalu diselaraskan dengan perilaku Rasulullah. Rasulullah telah banyak mengajarkan bagaimana aturan yang benar dalam berdagang, maka seorang pedagang harus menyelaraskannya dengan aturan Rasulullah. Yusuf Qardhawi menjelaskan bahwa Islam memiliki nilai dan norma berdagang dalam Islam, yaitu :³¹

1) Larangan Memperdagangkan Barang-barang yang Haram.

Larangan menyebarkan atau memperjualkan barang-barang haram merupakan norma pertama yang harus diperhatikan oleh para pedagang muslim. Bahkan, orang yang membeli atau yang ikut membantu menyebarkan barang haram pun mendapat ancaman dari Rasulullah sebagaimana ancaman kepada orang-orang yang terlibat dalam penyebaran minuman keras, “Allah melaknat minuman keras, peminumnya, penyajinya, penjualnya, penyulingnya, pembawanya dan yang memakan harta dari hasil keuntungan minuman keras”. Hadis ini juga ditujukan untuk siapapun yang berhubungan dengan obat-obatan terlarang yang memabukkan bahkan mematikan. Selain itu, barang komoditi yang mengancam kesehatan manusia seperti makanan/minuman kadaluarsa, mengandung zat kimia yang

³¹Mustafa, Ali Achan, *Model Transformasi Sosial Sektor Informal, Sejarah, Teori, dan Praksis Pedagang kaki lima*, (Malang : Trans Publishing, 1995) h. 25

berbahaya dan sejenisnya juga termasuk dari kategori barang yang dilarang beredar dalam Islam.

2) Bersikap Benar, Amanat, dan Jujur

- a. Bersikap benar merupakan wasiat Rasulullah yang dikabarkan kepada seluruh pedagang muslim, “pedagang yang betul dan terpercaya bergabung dengan para nabi, orang-orang benar (shiddiqin) , dan para syuhada”. Pedagang yang benar adalah mereka yang tidak menipu ketika mempromosikan produk atau harga dan tidak sumpah palsu.
- b. Amanah yang dimaksud ialah pengembalian hak apa kepada pemiliknya, tidak melebihkan haknya dan tidak pula mengurangi hak orang lain. Amanah juga berarti bertanggung jawab terhadap barang yang didagangkan.
- c. Jujur merupakan bekal yang harus dimiliki oleh setiap pedagang. Lawan dari jujur adalah berbohong yang dilarang oleh Rasulullah dalam hadisnya : “barangsiapa yang menipu, bukanlah termasuk golongan kami”. Pedagang yang jujur akan menjelaskan kepada pembeli kondisi barang yang sebenarnya seperti menjelaskan kekurangan benda tidak diketahui pembeli. Qardhawi juga menyebutkan bahwa seseorang pedagang juga harus berlaku jujur dengan cara tidak menyembunyikan harga kini dan tidak melipat harga ketika jual beli. AlGhazali juga mempertegas arti kejujuran, yaitu tidak rela terhadap apa yang menimpa oranglain kecuali yang ia rela jika hal itu menimpa para dirinya sendiri.

c) Etika Perdagangan dalam Perspektif Ekonomi Islam

Perdagangan Menurut Islam, dijelaskan etika yang harus dikerjakan oleh para pedagang Muslim dalam melakukan jual beli. Adapun tersebut antar antara lain:³²

1. Shidiq (Jujur)

Seseorang pedagang wajib berkata jujur dalam melaksanakan usaha antara penjual dan pembeli. Jujur dalam artinya meluas tidak berbohong, tidak menipu, tidak mengadangada, tidak berhianat, serta tidak pernahingkar janji dan lain sebagainya.

2. Amanah (Tanggung Jawab)

Tiap pedagang harus bertanggung jawab atas usahanya dan mengerjakan pekerjaan jabatan seperti pedagang yang telah dipilihnya.

3. Tidak Menipu

Bagian suatu hadits dikatakan, sejelek jeleknya tempat ialah pasar. Dalam ini sedangkan pasar atau lokasi dimana orang penjual dan pembeli dianggap sebuah tempat yang didalamnya terpenuhi dengan penipuan, janji palsu, sumpah palsu, serakah, perbedaan dan kejelekan tingkah pola manusia lain.

4. Menepati Janji

Seseorang pedagang akan dituntut untuk sering menepati janji, baik untuk para pembeli ataupun diantaranya sesama pedagang.

³²Muhammad Arifin bin Badri MA, *Panduan Praktis Fikih Islam Perniagaan Islam (Berbisnis dan Berdagang Sesuai Sunnah Nabi Shallahu 'Alaihi Wa Salam.)*, (Yogyakarta Media 2010), h. 19

5. Murah Hati

Rendah hati dalam penjelasan ramah, sopan santun, murah senyum, suka mengalah, namun tetap tanggung jawab.

6. Tidak Melupakan Akhirat

Jualbeli ialah perdagangan dunia, sementara melaksanakan kewajiban Syariat Islam ialah perdagangan akhirat. Maka pedagang Muslim sekali-kali sematamata ingin mencari penghasilan materi dan meninggalkan keuntungan akhirat sehingga jika datang waktu shalat mereka wajib melaksanakannya sebelum habis waktunya.

d) Pengertian Pedagang Kaki Lima

Menurut Gilang Permadi mengatakan bahwa pedagang kaki lima ialah pedagang yang berjualan ditrotoar dan emperan toko.³³

Menurut Buchari mengatakan para pedagang kaki lima ialah pedagang yang digolongkan ekonominya lemah yang berjualan kebutuhan sehari-hari seperti makanan, dan menggunakan modal seorang diri atau punya orang lain yang berjualan di lokasi terlarang dan tidak.³⁴

³³Gilang Permadi. *Pedagang Kaki Lima: Riwayatmu dulu, Nasibmu Kini* (Jakarta: Yudistira, 2007), h. 2

³⁴Buchari Alma. *Dasar-dasar Bisnis dan Pemasaran* (Bandung: Alfabeta, 1997) h. 137

Pedagang Kaki Lima ialah semua orang yang ditawarkan dengan menjual barang dan jasa dengan cara berputar. Istilah kaki lima yang semenjak ini dikenali dari artian trotoar yang dulu berukuran 5 kaki (5 kaki = 1,5 meter). Arti PKL disebut diambil dari keseringannya orang belanda dalam mengaturkan pedagang yang berkeliling di pinggir. Pedagang Kaki Lima ialah semua orang yang ditawarkan dan menjual barang dan jasa dengan cara beroperasi. Arti PKL disebut diambil dari keseringannya orang belanda dalam mengaturkan para pedagang yang berkeliling di pinggir.³⁵

Artian pedagang kaki lima dapat dikatakan melalui ciri-ciri umum yang diungkapkan oleh Kartono dkk. yaitu:³⁶

- 1) ialah pedagang yang terkadang juga sekaligus berarti produsen.
- 2) Ada yang tinggal di lokasi tersebut, ada yang berpindah di tempat satu ke lokasi lainnya (digunakan pikulan, kereta dorong, lokasi atau stan yang tidak tahan lama serta bongkar pasang).
- 3) Menjajakan bahan makanan, minuman, barang-barang konsumsi lainnya yang permanen secara tercecir.
- 4) Umum berskala kecil, terkadang sekedar diartikan alat bagi yang punya modal denmi mendapatkannya seperti komisi juga imbalan atas jeripayahnya.

³⁵Zhafril Setio Pamungkas, *Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Pendapatan Pedagang Kaki Lima Kota Malang* (Study Kasus Pedagang Kaki Lima Di Wisata Belanja Tugu Kota Malang), 2015, Malang : Universitas Brawijaya, h. 4 (jurnal ilmiah, senin 7 maret 2016 jam 13.00 WIB.)

³⁶Iwantono, Sutrisno, *Kiat Sukses Berwirausaha*, Jakarta : grasindo, 2001 h. 7

- 5) Berkualitasnya barang yang dijualkan lebih rendah dan biasanya tidak berminimum.
- 6) Tingkat peredaan uang tidak berapaa besar, tetapi pembeli ialah pembeli yang relatif rendah.
- 7) Dagangan jualan kecil bisa seperti family enterprise, juga ibu dan anak- anak ikut menolong dalam usaha tersebut, baik secara langsung ataupun tidak langsung.
- 8) Bermusyawarah dalam jual dan beli ialah ciri yang ada pada usahanya pedagang kaki lima.
- 9) Dalam melakukan kegiatan ada yang penuh, lagi melakukan sesudah majjama ataupun pada saat senggang, dan ada juga yang melakukan musiman.

Pedagang Kaki Lima ialah satuan jenis perdagagnan dalaam sektor in formal yang ialah suatu yunit produksi seperti modal yang lebih kecil dengan jiwa berusaha yang tingkat dan mempunyai aktivitas dagang yang bersifat berkumpul dengan menyerahkan masalah baik tata ruang, lingkungan,dan sebagainya terdapat dikotakkota besar in Indonesia. Faktor tempat yang urgen dalam menentukannya kegiatan dagangan dari pedagang kaki lima itu, sebab ciri ciri pedagang kaki lima biasanya berpengaruh terhadap lingkungannya terutama bagi para pelaku aktifitas dan harus bersinggung secara langsung dengan konsumen.³⁷

³⁷Eko Adityawan Tumenggung Zees & Sugiantoro, *Sensitifitas Pedagang Kaki Lima Terhadap Lokasi Pada Skala Mikro di Kota Manado*, Jurnal Perencanaan Wilayah dan Kota B SAPPK V2N3, H. 777 senin tanggal 7 maret 2016 jam 13.00 WIB.

Berdasarkan definisi diatas dapat dikumpulkan bahwa pedagang kaki lima ialah pedagang yang aktivitasnya menjual kebutuhan sehari-hari dengan menggunakannya modal terbatas. Hal ini diakibatkan sebab pedagang kaki lima berasal dari bagian ekonomi lemah sehingga tidak mempunyai modal yang menjangkau dalam melakukan aktivitas perdagangan.

Umumnya berjualan atau berdagang dilokasi yang sempit atau dengan tidak memiliki lahan tetap yang luas untuk berdagang. Pedagang kaki lima ialah suatu dari pelaku ekonomi untuk terpenuhi kebutuhannya sehari-hari yang dilakukan dengan berjualan atau berdagang.

e) Sejarah Pedagang Kaki Lima (PKL)

Pedagang kaki lima ialah arti untuk menyebutt penjajah dagangannya yang dilakukannya kegiatan komersial diatas tempat milik jalan yang ditujukan untuk pejallan kaki. Ada berpendapat yang dilaksanakan istilah PKL untuk pedagang gerobak, istilah ini selalu diartikan sebagai sebab nilai kaki pedagang ada lima, lima kaki tersebut adalah dua kaki padagang ditambah tiga „“ kaki““ gerobak yang sebenarnya ada tiga roda atau dua roda dan satu kaki.³⁸

Menghubungkan nilai kaki dan roda dengan artian kaki ialah pendapatan

³⁸Mustafa, Ali Achan, *Model Transformasi Sosial Sektor Informal, Sejarah, Teori, dan Praksis Pedagang kaki lima*, (Malang : Trans Publishing, 1995).

yang mengada-ada dan tidak sesuai sejarah, perdagangan bergerobak yang mangkal adalah sesuatu yang cukup sekitar 1980an, sebelumnya pedagang kaki lima didominasi oleh pedagang pikulan, pedagang cendol, kerak telur.³⁹

Sebenarnya istilah kaki lima berasal dari masa penjajahan kolonial Belanda pemerintah waktu itu menerapkan setiap jalanan raya yang dilaksanakan hendak menyediakan sarana untuk perjalanan kaki lebar jarak untuk pejalan kaki adalah lima kaki atau sekitar satu setengah meter.⁴⁰

Pemerintah setempat tanggapinya peminta dari perdagangan kaki lima dengan membicarakan janji-janji namun pada kenyataannya sungguh berbeda, Namun pemerintah kota tidak segera membagikan tuntutan yang lelah dibilangkan pedagang kaki lima dikuatirkan menimbulkan problem baru yang sangat sulit bahkan mungkin terjadi konflik, sesampainya ini penataan pedagang kaki lima terkesan hanya memindahkan pedagang dari satu tempat ke tempat yang lain tanpa ada tindak lanjut untuk menyiapkan segala sarana dan prasarana. Hal ini dikaitkan dengan bersosialisasi yang kurang karena keterbatasan informasi yang disampaikan petugas sebatas lokasi baru tanpa menjelaskan secara rinci mengenai kelengkapan infrastruktur yang ada di lokasi baru.

f) Pengelompokan Pedagang Kaki Lima

³⁹Mustafa, Ali Achan, *Model Transformasi Sosial Sektor Informal, Sejarah, Teori, dan Praksis Pedagang kaki lima*, h. 23

⁴⁰Lihat „“Katanya””Kota Kaki Lima. Departemen Pekerjaan umum PU-Net.

Pengelompokkan Pedagang Kaki Lima Menurut Sarana Fisiknya Sebenarnya ada banyak sekali pengelompokkan jika dilihat dari sarana fisiknya, dibawah ini akan dijelaskan beberapa dari pedagang kaki lima menurut sarana fisiknya:⁴¹

1) Kios

ialah Perdagangan yang menggunakan pola saran ini dikelompokkan pedagang yang tetap, karena secara fisik jenis ini tidak dapat dialihkan. Biasanya ialah bangunan semi permanen yang terbuat dari papan.

2) Warung Semi Permanen

bebearap gerobak yang menyusun bersusun yang dilengkapkan dengan meja dan bangku-bangku panjagn. Pola saran ini menetap dari bahan terpal dan plastik yang tidak menembus air. Pedagang kaki lima ini dikumpulkan tetap dan biasa menjual makanan dan minuman

3) Gerobak Atau Kereta Dorong

Bentuk saran bedagang ini ada 2 jenis, ialah gerobak atau kereta dorongan yang meratap seperti perlindungan untuk barang dagangannya dari pengaruh mapella, debu,hujan dan seperti lainnya serta gerobak atau kereta dorongnya yang tidak beralaskan. Saran ini dikumpulkan jenis pedagang kaki lima yang tetap dan tidak tetap. Biasanya untuk menyajikan makanan, minuman.

4) Jongkok Atau Meja

⁴¹Retno Widjajanti. *Penataan Fisik Kegiatan Pedagang Kaki Lima Pa Program Magister Perencanaan Wilayah Dan Kota Program Pasca Sarjana Institut Teknologi Bandung*, Tahun 2000. h. 39-40

Bentuk sarana berdagangan dengan ini dapat bernaung dan tidak bernaung. Sarana seperti ini dikumpulkan jenis pedagang kaki lima yang tetap

5) Gelaran Atau Alas

Pedagang menyajikan barang dagangan di atas kain, tikar atau lain untuk menyajikan barang dagangan. Bentuk sara ini dikumpulkan pedagang kaki lima yang semi tetap dan umum seiring jumpai pada jenis barang kelontong

6) Pikulan Atau Keranjang

Sarana ini dipakai dengan pedagang berkeliling ataupun semi tetap dengan memakai satu ataupun dua bakul dengan cara digendong. Pola ini dimaksud agar barang dagang gampang untuk dibawa kesana kemari tempat.

Keadaan Pedagang Kaki Lima masih susah dihalau dari berbagai pundak pundak jalan diruas jalan. Pandangan mereka selalu mengganggu pemandangan indahny kota, Namun Negara ini belum mampu menciptakannya lapangan kerja yang pasti mencukupi bagi semua. Bagaimana juga Pedagang Kaki Lima katup ekonomi akhir masyarakat bawah yang selama ini kurang perhatian dari pemerintahan.⁴²

g) Barang yang dijual Pedagang Kaki Lima

Adapun barang yang dijualkan pedagang kaki lima yakni sebagai berikut:⁴³

⁴²Yazid, Dr. H. Abu, LL.M., Fiqih Realitas, 2005, Yogyakarta : Pustaka Pelajar, h. 17

⁴³Mustafa, Ali Achan, *Model Transformasi Sosial Sektor Informal, Sejarah, Teori, dan Praksis Pedagang kaki lima*, (Malang : Trans Publishing, 1995). h. 12

- 1) Makanan yang belum jadi dan tidak diproses, seperti didalamnya makanan.
- 2) Tidak masak, sama daging, buah-buahan dan sayuran.
- 3) Makanan yang siap saji, seperti nasi, lauk pauk dan minuman.

Pedagang kaki lima biasanya menjajakan dagangannya ditempat tempat umum yang dianggap strategis, diantara lain:

- 1) Trotoar, adalah tempat jalan yang besar yang tidak banyak lebih tinggi dari dengan jalan ini, tempatnya orang jalan kaki, pedagang kaki lima biasanya beraktivitas di trotoar, bahkan trotoar tidak hanya itu sebagai tempat yang nyaman guna pejalan kaki karena sudah beralih fungsi.
- 2) Bahu jalan, ialah bagian tepi jalan yang digunakan menjadi tempat guna kendaraan yang terjadi kerusakan atau digunakan oleh, kendaraan darurat menjadi ambulans, pemadam kebakaran, polisi yang sedang menuju tempat yang diperlukannya bantuan kedaruratan dikala jalan sedang mengalami kepadatan yang tinggi.
- 3) Badan Jalan, yaitu lebar jalan yang digunakannya untuk pergerakan lalu lintas.

h) Cara Kerja Pedagang Kaki Lima

Pedagang menyajikan dagangan tersebut pada menyediakan meja dan kursi guna pembeli dan pembeli bisa memesan makanan itu dan menikmatinya, kadang mereka menggunakan dengan tenda-tenda yang dapat dibuka dan ditutup setiap saat, mereka tersebut biasanya menempatkan lokasi yang bukan miliknya sendiri.

i) Bentuk Sarana Pedagang Kaki Lima

Bentuk sarana perdagangan yang digunakan pedagang kaki lima biasanya dikelompokkan berikut ini:⁴⁴

- 1) Gerobak, yang biasanya dilakukan oleh pedagang yang menjual seperti makanan, minuman atau rokok.
- 2) Pikulan/keranjang, bentuk sarana tersebut dilakukan dengan pedagang keliling atau semi permanen bentuk tersebut supaya barang dagangan bisa dibawah bahkan berpindah tempat ke tempat lain.
- 3) Kios, bentuk sarana menggunakan papan-papan yang telah diatur dengan sebaik mungkin menjadi menjadi sebuah bilik, yang mana pedagang ini maka tinggal didalamnya.
- 4) Warung semi permanen, ialah seperti gerobak yang telah diatur sebaik mungkin dengan sejajar kemudian lengkap dengan kursi dan meja.
- 5) Gelaran/alas, pedagang menggunakan alas tikar, kain atau sejenisnya guna menjual dagangannya sendiri.
- 6) Persaingan dan Kerja Sama Antar Pedagang Kaki Lima

Interaksi sosial antara pedagang kaki lima yang menjadi persaingan seperti:

- a. Persaingan harga, ialah persaingan yang menentukan harga jual.

⁴⁴Zhafiril Setio Pamungkas, *Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Pendapatan Pedagang Kaki Lima Kota Malang* (Study Kasus Pedagang Kaki Lima Di Wisata Belanja Tugu Kota Malang), 2015, Malang : Universitas Brawijaya, h. 4 (jurnal ilmiah, senin 7 maret 2016 jam 13.00 WIB.)

- b. Persaingan dalam mutu, ialah mutu nikmatnya makanan, kebersihan tempat jual serta kebersihan penjual.
- c. Persaingan dengan memberikan pelayanan pada pembeli bahkan pembeli tetap merasa puas.

Interaksi sosial antara pedagang kaki lima yang menjadi kerjasama seperti:

- a. Kerjasama dalam memberi informasi misalnya mengenai harga dagang.
- b. Kerjasama dalam modal seperti pinjam meminjam modal/uang pada saat mereka mengalami kesulitan.
- c. Kerjasama dalam hal penawaran, ialah pada ditentukannya harga guna tidak bisa saling menjatuhkan satu sama lain.
- d. Kerjasama pada pinjam meminjam, berupa uang recehan, alat-alat perlengkapan dan sebagainya

j) Dampak Hadirnya Pedagang Kaki Lima.⁴⁵

- 1) Dampak Positif dari Hadirnya Pedagang Kaki Lima (PKL)
 - a. Pada umumnya barang-barang yang diusahakan PKL mempunyai harga yang rendah, tersedia di banyak tempat, dengan barang yang beragam, dan unitnya keberadaan PKL dapat seperti potensi pariwisata yang cukup menjanjikan bahkan PKL banyak menjamur di sudut-sudut kota, memang sesungguhnya pembeli utama ialah kalangan menengah kebawah yang mempunyai daya beli rendah

⁴⁵Effendi, Tadjuddin Noor, *Perkembangan penduduk sektor informal, dan kemiskinan di kota*, (Yogyakarta : Aditya Media, 1996), h. 45

- b. Dampak positif dilihat pula dari segi sosial dan ekonomi sebab keberadaan pedagang kaki lima diunggunkannya pada pertumbuhan ekonomi kota sebab sektor informal mempunyai sifat efisien dan ekonomis.

2) Dampak Negatif Hadirnya Pedagang Kaki Lima (PKL)

Sisi Negatif, karakteristik PKL yang menggunakan ruang guna kepentingan umum, khususnya dipinggir jalan dan trotoar guna dilakukannya aktifitasnya yang mengakibatkan tidak berfungsinya sarana-sarana kepentingan umum, tidak tertampunya kegiatan PKL di ruang perkotaan, menyebabkan pola dan struktur kota modern dan tradisional berbaur menjadi satu sehingga menimbulkan suatu tampilan yang kontras, bangunan modern megah berdampingan dengan bangunan sederhana juga cenderung kumuh, perlu adanya upaya yang terpadu dari pihak terkait guna terbitnya pedagang kaki lima tersebut sebagai upaya guna kembalinya fungsi ruang publik sesuai peruntukannya

3) Faktor yang Mempengaruhi Pendapatan Pedagang Kaki Lima

4) Jam Kerja

Jam kerja ialah waktu yang telah digunakan oleh para pedagang dalam menjual barang dagangannya dalam sehari. Menurut Hudiyanto dalam Nazir, jam kerja ialah jumlah jam kerja yang digunakan pada seseorang dalam waktu tertentu, yang bahkan menunjukkan prosentase banyaknya jam kerja yang telah tersedia. Menurut Priyandika jam kerja ialah jumlah atau lamanya waktu yang digunakan pada pedagang kaki lima guna berdagang atau membuka usaha mereka guna melayani

konsumen setiap harinya.⁴⁶ Dengan demikian, yang dimaksud dengan jam kerja pada penelitian tersebut ialah waktu yang telah digunakan pada pedagang kaki lima guna dilakukan aktivitas operasional usahanya pada satu hari kerja. Jam kerja merupakan jumlah waktu yang dipergunakan untuk aktivitas kerja. Aktivitas kerja yang dimaksudkan adalah kerja yang mendatangkan uang. Menurut Rusli, jam kerja pedagang kaki lima lebih lama dan berlangsung sepanjang hari. Tujuan utamanya ialah guna meningkatkannya pendapatan.

Pedagang kaki lima termasuk pada tenaga kerja yang kurang dimanfaatkan dilihat pada jumlah jam kerja dan pendapatan yang telah diterima. Rentang waktu kerja pedagang kaki lima lebih panjang daripada rentang waktu kerja didalam entitas ekonomi secara formal yang dihitung selama kurang lebih 40 jam perminggu. Pedagang kaki lima sebagian besar tidak mempunyai waktu libur secara teratur dan waktu kerja setiap hari dan sepanjang tahun, kecuali sakit atau ada keperluan yang tidak dapat ditinggal.⁴⁷ Sedangkan sesuai pendapatan yang telah diterima, antara pedagang yang satu dengan pedagang yang lain terdapat variasi jumlah pendapatan yang diterima.

5) Harga Produk

Harga ialah suatu nilai yang harus dikeluarkan pada pembeli guna memperoleh barang atau jasa yang mempunyai nilai guna beserta pelayanan tersebut. Menurut Ridwan Iskandar Sudayat, harga suatu barang ialah tingkat pertukaran barang itu

⁴⁶Prof. Jusmaliani, M.E., dkk, *Bisnis Berbasis Syariah*, Jakarta : Sinar Grafika Offset, 2008. h.45

⁴⁷Rusli, 1992 h.96-97

dengan barang lain.⁴⁸ Dalam menetapkan harga diperlukan suatu pendekatan yang sistematis, yang mana melibatkan penetapan tujuan dan mengembangkan suatu struktur penetapan harga yang jelas.

Pertukaran atau pengukur nilai suatu produk dalam pasar biasanya menggunakan uang. Jumlah uang tersebut biasanya menunjukkan suatu produk atau jika seseorang ingin membeli suatu barang dan jasa, jadi orang tersebut dapat mengeluarkan sejumlah uang menjadi pengganti barang dan jasa ini. Sehingga harga bisa diartikan menjadi nilai pertukaran yang ditetapkan pada penjual dan pembeli guna mendapatkan suatu produk.⁴⁹

Penetapan harga sebagai persoalan yang telah penting, bahkan masih banyak perusahaan yang kurang sempurna pada menghadapi permasalahan penetapan harga ini. Sebab memperoleh penerimaan penjualan, jadi harga mempengaruhi tingkatnya penjualan, tingkat keuntungan, serta pasar yang bisa didapat pada perusahaan. Penetapan harga selalu menjadi masalah pada saat perusahaan sebab penetapan harga tersebut tidaklah kekuasaan atau kewenangan yang mutlak dari seorang pengusaha.⁵⁰ Tujuan penetapan harga bersifat fleksibel, dimana dapat disesuaikan. Sebelum penetapan harga perusahaan wajib diketahui tujuan dari penetapan harga itu sendiri, jika tujuannya sudah jelas jadi penetapan harga bisa dilakukan dengan mudah.

⁴⁸Nur Faton, Siti, *Pengantar Ilmu Ekonomi (Dilengkapi Dasar-Dasar Ekonomi Islam)*, Bandung : pustaka setia, 2014, h. 61-63

⁴⁹Indara NS, pengertian harga, one.indoskripsi.com/click/2499/0, (sabtu, 26 Oktober 2016)

⁵⁰Assauri, Sofjan, *Manajemen Pemasaran*, Jakarta : Rajawali Pers, 2013 h. 223

Dalam fiqih Islam dikenal dua istilah berbeda mengenai harga suatu barang, ialah as-ṣaman dan as-si'r. As-ṣaman ialah patokan harga suatu barang, sedangkan as-si'r ialah harga yang berlaku secara aktual di dalam pasar. Ulama fiqih membagi as-si'r menjadi dua macam. Pertama, harga yang berlaku secara alami, tanpa campur tangan pemerintah. Dalam hal ini, pedagang bebas menjual barang dengan harga yang wajar, dengan mempertimbangkan keuntungannya. Pemerintah, dalam harga yang berlaku secara alami, tidak boleh campur tangan, sebab campur tangan pemerintah dalam kasus ini bisa dibatasi kebebasan dan merugikan hak para pedagang bahkan produsen. Kedua, harga suatu komoditas yang ditetapkan pemerintah setelah mempertimbangkan modal dan keuntungan wajar bagi pedagang bahkan produsen serta terlihat keadaan ekonomi yang riil dan daya beli masyarakat. Penetapan harga pemerintah pada pemerintah tersebut ialah pada at-tas'ir al-jabbari.⁵¹

Berkurangnya barang membuat para pedagang menimbun barang dengan menaikkan harga lebih tinggi. Ini sangat merugikan konsumen, bahwasannya dalam islam itu sangat dilarang, bahkan Al-Qur'an dan Sunah telah jelas mengutuk pedagang yang dengan sengaja menimbun barang dagangan demi keuntungan yang lebih besar. Hal ini mengakibatkan terjadinya kenaikan harga buatan, karena dalam kehidupan yang sesungguhnya, spekulasi ini tidak sah sebab hal ini cenderung akan menghancurkan diri sendiri.

6) Lokasi Penjualan Pedagang Kaki Lima

⁵¹Setiawan Budi Utomo, *Fiqih Aktual (Jawaban Tuntas Masalah Kontemporer)*, (Jakarta: Gema Insani, tt), h.90

Lokasi penjualan atau place dapat diartikan sebagai segala hal yang menunjukkan pada berbagai kegiatan yang dilakukan perusahaan untuk membuat produk dapat diperoleh dan tersedia bagi pelanggan sasaran.⁵²

Teori lokasi bisa diartikan menjadi ilmu yang menyelidiki tata ruang (spatial order) kegiatan ekonomi. Atau bisa juga dimaksudkan menjadi ilmu menjadi alokasi secara geografis dari sumber daya yang langka, dengan hubungannya atau pengaruhnya pada berbagai berbagai macam usaha atau kegiatan lain (activity). Secara umum, pemilihan lokasi oleh suatu unit aktivitas ditentukan pada berbagai faktor menjadi: bahan baku lokal (local input), permintaan lokal (local demand), bahan baku yang dapat dipindahkan (transferred input), dan permintaan luar (outside demand).⁵³

Rambat Lupiyoadi diartikan lokasi ialah lokasi dimana perusahaan wajib bermarkas dilakukan operasi. Dalam hal tersebut ada 3 (tiga) yang mempengaruhi dalam pemilihan lokasi yaitu:⁵⁴

- a. Konsumen mendatangi pemberi barang atau jasa (perusahaan), sehingga keadaannya tersebut jadi tempat penjualan terjadi sangat penting. Perusahaan sebaiknya memilih lokasi dekat pada konsumen bahkan tidak sulit dijangkau pada kata lain harus strategis.

⁵²Philip Kotler dan G. Amstrong, op.cit., h. 82

⁵³Dr. H. Saban Echdar, SE., M.Si, Manajemen Entrepreneurship, Yogyakarta: Andi Offset, 2013, H. 134

⁵⁴Dr. H. Saban Echdar, SE., M.Si, Manajemen Entrepreneurship, Yogyakarta: Andi Offset, 2013, h.61

b. Pemberi jasa atau barang mendatangi konsumen, pada hal tersebut tempat tidak terlalu penting tetapi harus diperhatikan ialah penyampaian barang dan jasa harus berkualitas.

c. Pemberi barang atau jasa tidak langsung bertemu, ialah servise provider dan konsumen berinteraksi lewat sarana lain seperti telepon, internet, surat.

Suatu lokasi ialah strategis jika berada dipusat kota, kepadatan populasi, kemudahan mencapainya menyangkut kemudahan transportasi umum, kelancaran lalu lintas dan arahnya tidak membingungkan konsumen, kelancaran arus pejalan kaki dan sebagainya. Pentingnya lokasi bagi penjual sangat mempengaruhi laku tidaknya barang yang dijual, semakin strategis lokasi semakin banyak pembeli yang datang sehingga mereka akan semakin loyal. Pada hal tersebut tempat yang baik dapat berpengaruh terhadap tingkat pendapatan pedagang karena banyaknya pembeli yang semakin loyal tersebut.

3. Ekonomi Pedagang Kaki Lima

a) Pengertian Ekonomi Pedagang Kaki Lima

Istilan ekonomi itu lahir di Yunani (Greek), dan dengan sendirinya istilah ekonomi itupun berasal dari kata-kata bahasa Yunani pula. Asal katanya adalah Oikos Nomos. Orang-orang luar mengartikan dengan *Management of household or estate* (tata laksana berkeluarga ataupun pemilikan).⁵⁵

⁵⁵Dr. tulus t.h tambunan, *Perekonomian Indonesia, (Perbis Ghalia Indonesia)* September 2003, h 39-140.

1) Pertumbuhan Ekonomi

Tumbuhnya economic yang meningkat berlanjutnya ialah kondisi utama ataupun sesuatu harus bagi langsungnya pembangunannya ekonomi atau peningkatan kesetaraan. Sebab nilai penduduk meningkat setiap tahunnya dimana ini sendiri kebutuhannya makanan sehari-hari bahkan bertambahnya setiap tahun, jadi dibutuhkan penghasilan setiap tahun.

Tidak hanya itu dari sisi permintaan (komsumsi), dan sisi penawaran, pertumbuhan penduduk bahkan membutuhkan pertumbuhannya kesempatan kerja (sumber penghasilan). Tumbuhnya ekonomi tanpa disamai dengan bertambahnya kesempatan kerja yang menyebabkan kesialan pada pembagian dari penambahan penghasilan akan menciptakan suatu pertumbuhannya ekonomi pada peningkatan kemiskinan.

2) Sumber-sumber pertumbuhan ekonomi

Pertumbuhan ekonomi bisa bersumber dari pertumbuhan pada sisi permintaan agregad (AD) atau dan sisi penawaran agregad (AS), Ekonomi Indonesia secara mengagetkan berhasil sembuh dengan cepat dari kekacauannya yang terjadi pada waktu pertama dkd 1960 an, ialah mencapainya tumbuhan dua digit untuk pertama kalinya pada tahun 1968. Sejak saat itu, tumbuhnya ekonomi sangat cepat, paling sedikit 5 persen per tahun, tetap dipertahankan hingga tahun 1982, yaitu ketika melemahnya pasar minyak bumi dunia menyebabkan pertumbuhan ekonomi menurun drastis. Di akhir dekade tersebut perekonomian Indonesia telah pulih kembali dan

tingkat pertumbuhan sebesar 6-7 persen kembali berhasil dicapai, tidak terlalu jauh bedanya di bandingkan pertumbuhan periode kejayaan minyak bumi.⁵⁶

3) Teori pertumbuhan ekonomi daerah

a) Teori basis ekonomi

Hal ini mengatakan ialah faktor penentu utama tumbuhnya ekonomi suatu daerah ialah rhubungan secara langsung dengan adanya permintaan dimana barang dan jasa dari luar daerah. Cara produksi disektor atau industri di sesuatu daerah yang memakai (SPD) lokal, termasuk L dan bahan baku output-nya diekspor akan menguntungkan tumbuhnya ekonomi, tingkatnya pendapatan perkapita dan juga terciptanya peluang kerja di tempat tersebut.

b) Teori lokasi

Teori lokasi biasanya juga dipakai guna menentukan atau mengembangkan daerah industri di suatu tempat. Jadi pikiran dari teori ini di landaskan pada sifat rasional seorang pengusaha dimana cenderung mencari penghasilan setingkat mungkin dengan biaya yang serendah mungkin.⁵⁷ Olehnya itu seseoraang akan memilih tempat berjualan yang memaksimalkan keuntungan dan meminimalisasi biaya usaha/ produksinya, yakni lokasi yang lebih dekat dengan lokasi bahan baku dan pasat.

c) Teori daya tarik industri

⁵⁶Hilil, Hal. *Ekonomi Indonesia*, (-Ed.2, Cet 2.-) Jakarta; Pt Rajagrafindo Persada, 2002.h.17.

⁵⁷Tulus T.H Tambunan, *Perekonomian Indonesia*, (Perbit Ghalia Indonesia). September 2003 h 39-182.

Dalam membangun ekonomi tempat di dalam negeri tepatnya Indonesia selalu dipikirkan, jenis jenis industri. Pada sejumlah faktor pembangunannya industri di suatu tempat, yang terdiri dari berapa faktor-faktor daya penarik dan faktor-faktor daya saing tempat.

b) Ciri-Ciri Pengembangan Ekonomi Pedagang Kaki Lima

Ciri-ciri pengembangan ekonomi masyarakat menurut Elly Irawan adalah sebagai berikut:

- 1) Mempunyai tujuan yang hendak dicapai
- 2) Mempunyai wadah yang terorganisir
- 3) Aktivitas yang di kerjakan terencana, berlanjut, serta harus sesuai dengan kebutuhan dan sumber daya setempat
- 4) Ada tindakan bersama dan keterpaduan dari berbagai aspek yang terkait
- 5) Ada perubahan sikap pada masyarakat sasaran selama tahap pembangunan atau pemberdayaan.
- 6) Menekankan pada sikap bantuan masyarakat dalam ekonomi terutama dalam wirausaha.
- 7) Ada keharusan membantu lapisan masyarakat, khususnya masyarakat lapisan bawah, jika tidak maka solidaritas dan kerja sama sulit tercapai.⁵⁸

c) Bentuk-Bentuk Pengembangan Ekonomi Pedagang Kaki Lima

⁵⁸Alvi shidqi. *Peran Bank Syariah Mandiri Bagi Pengembangan Ekonomi Masyarakat Di Bukittinggi*, (Jakarta;2008).

Bentuk-bentuk pengembangan masyarakat setidaknya menyangkut tiga bidang pengembangan yaitu:

a. Pengembangan aset manusia (*human asset*)

Pengembangan ini berkaitan kancang dengan pengembangannya kualitas sumber daya manusia (SDM). Menurut Michael Sheraden, *human asset* ini termasuk dalam golongan aset yang tidak nyata. *Human asset* secara umum meliputi intelegensi, latar belakan pendidikan, pengetahuan, ide atau lainnya.

Dalam teori sumber daya manusia, peningkatan SDM diartikan seperti kunci keberhasilan membangunnya ekonomi juga kesetabilan sosial. Perbaikan mutu sumber daya manusia (SDM) akan meningkatkan inisiatif dan sikap-sikap kewiraswastaan yang pada akhirnya membutuhkan investasi dan lapangan kerja yang baru. Investasi tidak hanya diarahkan pada peningkatan *Physical Capital Stock* tetapi juga diarahkan pada *Human Capital Stock*. Modal dalam Teori Sumber Daya Manusia (SDM) bukan dipandang sebagai syarat utama untuk menciptakan pertumbuhan.

Usaha-usaha untuk meningkatkan *human asset* biasanya dilakukan dalam berbagai program yang sifatnya kualitatif seperti:

- 1) Program Pelatihan dan keterampilan dalam bentuk kursus-kursus.
- 2) Program Penyuluhan dan kesemuanya bertujuan untuk menambah dan meningkatkan ilmu dan pengalaman yang menghasilkan output peningkatan kualitas sumber daya manusia (SDM)

b. Pengembangan Aset Modal (*Financial Asset*)

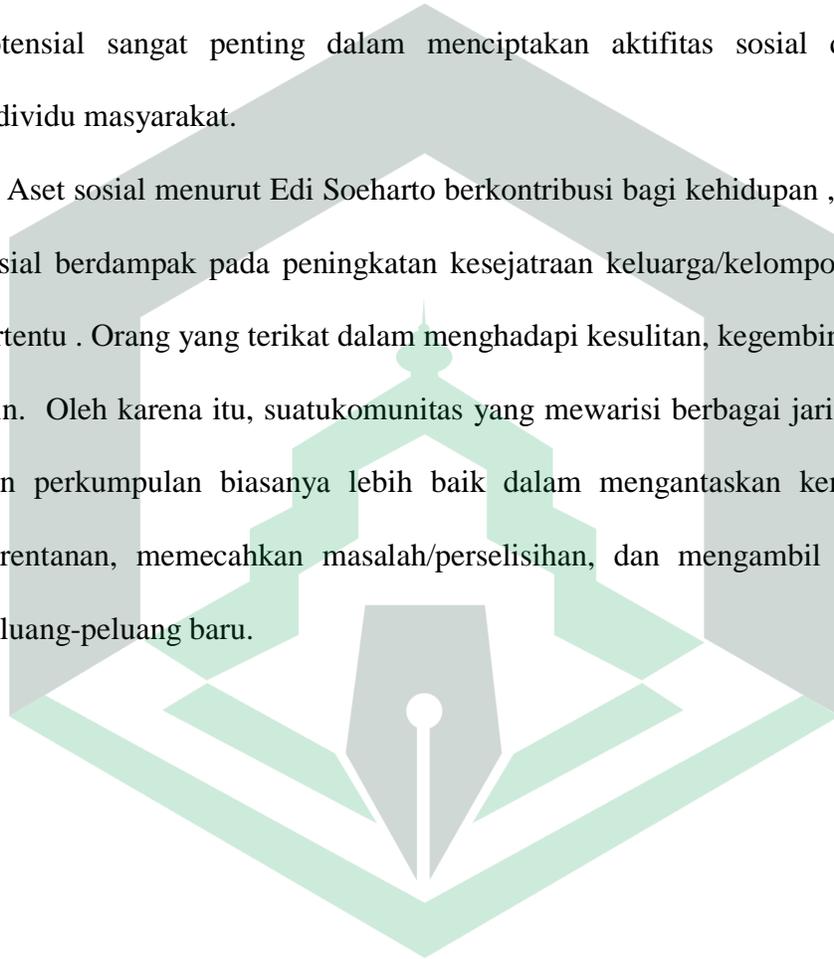
Pengembangan meliputi modal produksi yang terdiri dari tanah, bangunan, mesin produksi dan alat-alat/komponen produksi nyata lainnya. Salah satu masalah klasik yang di hadapi para pelaku perekonomian kecilbaik yang bergerak dalam bidang produksi, distribusi, perdagangan, maupun jasa adalah sulitnya mendapatkan modal khususnya kredit usaha. Ketidak mampuan dan ketidak siapan mereka dalam memenuhi setiap syarat yang di ajukan oleh lembaga formal seperti bank menjadikan sulitnya uisaha terealisasikan. Para perusahaan rendah pada biasanya tak mempunyai asset yang cukup untuk dijaminan kepada bank . permasalahan tersebut sebenarnya dapat dipecahkan dengan cara pengusaha tersebut bergabung dengan sebuah organisasi, wadah usaha dengan bersama dalam pembiayaan yang dihasilkan dari modal bersama. Wadah tersebut dapat berupa koperasi simpan pinjam, Kelompok keswadayaan Masyarakat (SDM), Kelompok Usaha Bersama (KUBE), dan lainnya. Dengan adanya lembag keuangan yang dibangun secara bersama tersebut diharapkan permasalahan pendanaan usaha akan dapat teratasi, menghindarkan pinjaman dari rentenir yang pada akhirnya turut adil dalam ketidakberkembangannya asset.

Keberadaan lembag keuangan yang dibentuk secara bersama ini diharapkan menjadi kunci bagi permasalahan keterbatasan akses permodalan yang selanjutnya akan mempengaruhi pada peningkatan produksi baik secara kualitatif maupun secara kuantitatif dapat dilihat dari berbagai indicator, antara lain bertambahnya asset produksi, pendapatan dan kesejatraan secara umum.

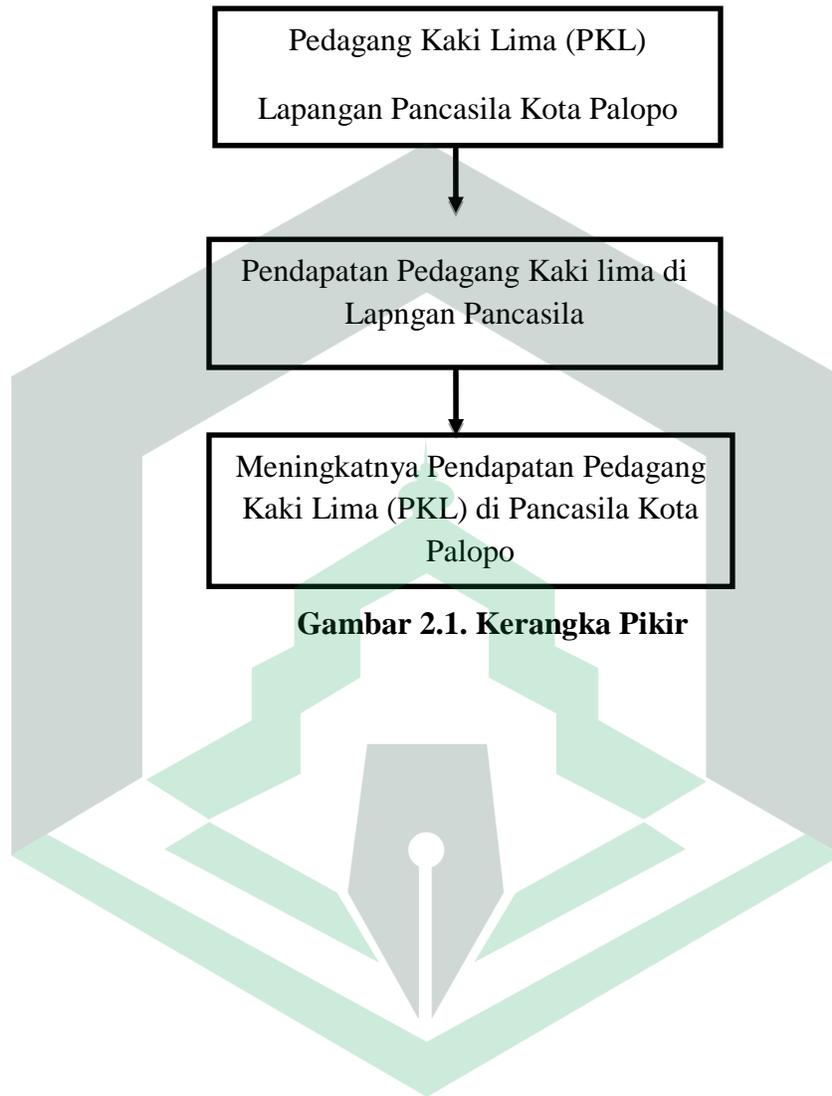
c. Pengembangan Aset Sosial (*Sosial Aset*)

Aset sosial menurut Michael Sheraden meliputi keluarga, teman, koneksi, atau jaringan sosial dalam bentuk dukungan material, dukungan emosional informasi, dan akses lebih mudah pada pekerjaan, kredit, bantuan-bantuan, dan tipe aset lainnya. Modal sosial ini menurut Mark Gronovetler dan James Coleman secara potensial sangat penting dalam menciptakan aktifitas sosial dan ekonomi individu masyarakat.

Aset sosial menurut Edi Soeharto berkontribusi bagi kehidupan , terbuka asset sosial berdampak pada peningkatan kesejatraan keluarga/kelompok masyarakat tertentu . Orang yang terikat dalam menghadapi kesulitan, kegembiraan, dan lain-lain. Oleh karena itu, suatukomunitas yang mewarisi berbagai jaringan jaringan dan perkumpulan biasanya lebih baik dalam mengantaskan kemiskinan dan kerentanan, memecahkan masalah/perselisihan, dan mengambil manfaat dari peluang-peluang baru.



H. Kerangka Pikir



Gambar 2.1. Kerangka Pikir

BAB III

METODE PENELITIAN

A. Jenis penelitian

Penelitian ini ialah penelitian lapangan yang tujuannya guna memperoleh berbagai data dan informasi dilakukan. Yang dimaksud dalam penelitianku yaitu mencari data dan informasi di lapangan untuk mengetahui pendapatan pedagang kaki lima di lapangan pancasila Kota Palopo. Menurut sifatnya, penelitian ini termasuk penelitian kualitatif karena data penelitian bersifat kualitatif, catatan lapangan, dokumen pribadi dan lain-lain.

B. Lokasi Penelitian

Adapun lokasi dari penelitian ini yaitu yaitu di Lapangan Pancasila Kota Palopo, Provinsi Sulawesi Selatan.

C. Jenis dan Sumber Data

Penelitian ini menggunakan data primer dalam penelitian ini yaitu peneliti peroleh langsung pedagang kaki lima di lapangan pancasila Kota Palopo. Jumlah pedagang kaki lima yang ada di lapangan pancasila Kota Palopo yaitu 166 pedagang.⁵⁹

D. Informan Penelitian

⁵⁹Dinas Koperasi dan Perdagangan (Koperindag) Kota Palopo

Informan penelitian yang digunakan dalam penelitian ini yaitu pedagang kaki lima yang masih aktif berdagang di lapangan pancasila Kota Palopo.

E. Teknik Pengumpulan Data

Dalam penelitian ini metode pengumpulan data yang penulis gunakan yaitu:

a. Observasi

Observasi merupakan mengumpulkan data yang dilakukan melalui pengamatan secara langsung pada lokasi penelitian. Observasi ini merupakan studi yang bersifat sistematis yaitu melakukan pengamatan aspek-aspek yang berkaitan dengan problem yang sebelumnya penulis harus merencanakan hal-hal apapun yang perlu diamati agar masalah tersebut mudah dipecahkan.⁶⁰

b. Wawancara (*Interview*)

Interview adalah suatu teknik mengumpulkan data melalui wawancara dimana dua atau lebih orang yang secara live berhadapan dimana satu dapat melihat yang lain dan masing-masing dapat berkomunikasi secara lancar dan wajar.⁶¹ wawancara digunakan sebagai tehnik pengumpulan data untuk mengetahui sesuatu dari respon yang secara dalam mengenai laporan tentang pribadinya atau keyakinannya.

c. Dokumentasi

⁶⁰Sugiyono, *Metode Penelitian Kombinasi*, (Cet. 4; Bandung: Alfabeta, 2013) h.14

⁶¹Nurkirah R. Muin, *Peran Perempuan Sebagai Buruh Tani Rumput Laut Dalam Menambah Pendapatan Ekonomi*, (IAIN Palopo: 2015), h. 40-41.

Dokumentasi ialah suatu peristiwa yang berlaku, yang dapat berbentuk pencatatan, tulisan, gambar maupun karya-karya yang bernilai dari seseorang. Dokumentasi ini merupakan pendukung dari metode observasi dan metode wawancara dalam suatu penelitian jenis kualitatif.⁶²

F. Teknik Pengelolaan dan Analisis Data

- a. Reduksi data, dalam sesuatu ini penulis memilih data yang dianggap relevan dan penting yang terkait dengan sesuatu yang akan diteliti. Data yang sudah dihasilkan akan dikaji secara mendalam mengedepankan data data penting dan bermakna agar gambaran hasil peneliti lebih jelas.
- b. Penyajian data, dalam penyajian data penulis menyajikan hasil peneliti yang menghubungkan temuan lama dengan temuan baru.
- c. Penarikan kesimpulan, pada tahap ini penulis membuat kesimpulan sesuai dengan hasil peneliti serta memberikan saran sebagai bagian akhir dari semua hasil penelitian.

⁶²Sugiyono, *Metode Penelitian Kombinasi*, (Cet. 4; Bandung: Alfabeta, 2013), h. 316.

BAB IV

HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

A. Hasil Penelitian

1. Gambaran Lokasi Penelitian

Kota Palopo secara geografis terletak antara 2°53'15" - 3°04'08" Lintang selatan dan 120°03'10" - 120°14'34" Bujur timur. Kota palopo ialah tempat otonomi kedua terakhir dari empat daerah otonom di Tanah Luwu, dimana di sebelah utara berbentangan dengan kecamatan Walendrang Kabupaten Luwu, di sebelah timur juga Teluk Bone, di sebelah selatan berbatasannya dengan Kecamatan Bua Kabupaten Luwu sedangkan disebelah barat dengan Kecamatan Tondon Nanggala Kabupaten Tana Toraja. Posisi strategis ini memberikan keuntungan sekaligus memberikan kerugian secara ekonomis karena menerima beban dari arus lalu lintas yang ada.⁶³

Luas wilayah administrasi Kota Palopo sekitar 247,52 kilometer persegi atau sama dengan 0,39 persen dari luas wilayah Provinsi Sulawesi Selatan. Secara administratif Kota Palopo dibagi menjadi 9 Kecamatan dan 48 Kelurahan. Sebagian besar wilayahnya Kota Palopo ialah daratan rendah, sesuai dengan adanya sebagai yang tempat terletak di pinggir pantai. Dari luas Kota Palopo sekitar 62,00 persen dari dataran rendah dengan ketinggian 0-500 meter dari permukaan laut, 24,00 persen

⁶³Badan Pusat Statistik, *Refleksi 10 tahun Kota Palopo*, 2012

terletak pada ketinggian 501-1000 meter dan sekitar 14,00 persen terletak diatas ketinggian lebih dari 1000 meter.⁶⁴

2. Sejarah Pedagang Kaki Lima (PKL) di Lapangan Pancasila Kota Palopo

Pedagang yang berada dilapangan pancasila Kota Palopo pada awalnya bermunculan pada tahun 2018. Pedagang kaki lima awalnya hanya berjumlah 3 orang pedagang saja. Salah seorang pedagang kaki lima yaitu saudara Mustakar, SE. Sebelum jumlah penjual yang berada dipancasila semakin banyak jumlah omset yang diperoleh setiap malam berkisar Rp. 2.000.000. Namun setelah beberapa bulan berikutnya jumlah pedagang kaki lima yang ada di lapangan pancasila semakin bertambah sehingga omset yang diperoleh setiap malam menurun menjadi Rp 500.000.⁶⁵

Seiring dengan perkembangannya, pedagang kaki lima yang berada di lapangan pancasila semakin ramai. Sehingga banyak pedagang yang bergerak di bidang kuliner. Hal tersebut disebabkan karena kondisi masyarakat Palopo yang gemar dengan wisata kuliner. Tahun 2019 jumlah pedagang kaki lima yang ada di lapangan pancasila sebanyak 166 pedagang.⁶⁶

3. Hasil Wawancara Penelitian

Perkembangan perekonomian di Kota Palopo cukup meningkat. Hal tersebut ditandai dengan meningkatnya jumlah usaha kecil dan menengah yang ada di Kota

⁶⁴Badan Pusat Statistik, *Kota Palopo Dalam Angka 2016*, h. 35-42

⁶⁵Mustakar. Pedagang Kaki Lima. Wawancara dilakukan pada tanggal 10 September 2019

⁶⁶ Dinas Koperasi dan Perdagangan (Koperindag) Kota Palopo

Palopo. Salah seorang penjual yang pada ini cukup berkembang di Kota Palopo yaitu adanya pedagang kaki lima di lapangan Pancasila. Kehadiran pedagang kaki lima (PKL) di Kota Palopo ialah salah satu profesi atau mata pencaharian masyarakat Kota Palopo. Lapangan Pancasila sebagai salah satu tempat favorit untuk bersantai menjadi pilihan pedagang kaki lima (PKL) untuk mencari pendapatan. Bagi pedagang kaki lima (PKL) lapangan Pancasila merupakan lokasi strategis untuk berdagang dalam upaya meningkatkan pendapatan. Seorang yang mengatakan bahwa:

“saya lebih senang berjualan disini. Karena lokasinya ramai. Meskipun banyaknya pedagang yang berjualan, tetapi dagangan saya juga tetap laris habis. Bahkan hampir setiap hari dagangan saya habis terjual.”⁶⁷

Dari wawancara dilaksanakan dengan seorang pedagang yang menjual di lapangan Pancasila merupakan lokasi yang strategis untuk berdagang. Pedagang kaki lima (PKL) yang berdagang di lapangan Pancasila mendapat penghasilan yang cukup bahkan ada diantaranya yang memperoleh keuntungan yang sangat besar. Karena berlandaskan hasil wawancara dengan para penjual disana rata-rata memperoleh keuntungan yang cukup dibandingkan berdagang di tempat lain. Hal ini sesuai dengan ungkapan yang diberikan oleh Andi Andrianto yang mengatakan bahwa:

“selama saya berjualan di lapangan Pancasila, Alhamdulillah saya tidak ada kerugian. Kalau pagi hari saya menjual di lokasi lain, tetapi kalau sore hari sampai saat malam saya lebih memilih berjualan di lapangan tersebut. Selain

⁶⁷Mustakar, Pedagang Kaki Lima. *Wawancara* dilakukan pada tanggal 26 Juni 2019.

karena ramai, keuntungan saya mencapai juga cukup menambah penghasilan”⁶⁸

Seperti dikatakan Andi Andrianto bahwa keuntungan yang diperoleh ketika menjual dipancasila relatif banyak dibandingkan ketika berdagang di tempat lain. Para penjual disana (PKL)cenderung lebih memilih berdagang di pancasila. Hal ini diakibatkan dengan adanya selain ramai juga menambahkan penghasilan yang banyak dibandingkan tempat lain. Sebagian penjual disana (PKL)juga memperoleh keuntungan yang tidak terlalu banyak. Sehingga, ada diantara penjual disana memilih untuk berhenti berdagang atau berdagang di lokasi lainnya. Hal tersebut sama yang diucapkan oleh Isma ia menegaskan :

“dulu waktu awal-awal saya jualan disini, jarang sekali laku saya punya dagangan. Bahkan dalam sehari berjam-jam baru ada yang beli. Pernah pergi pergi dari lokasi berjualan, tapi karena hasilnya sama saya dapat, makanya saya kembali ke pancasila jualan lagi.”⁶⁹

Jumlah pendapatan yang diterima dari penjual disana mengalami peningkatan. Akan tetapi eksistensi para penjual disana belum bisa dikatakan sudah sepenuhnya baik karna sebagian dari penjual perlu menemukan kendala atau hambatan dalam berjualan. Salah satunya hal penyebabnya yaitu kurangnya modal usaha. Modal usaha para penjual disana masih tergolong sangat sedikit. Banyak diantara penjual yang ada dipancasila hanya sekedar berdagang untuk memenuhi kebutuhan hidupnya sehari-

⁶⁸Andi Andrianto. Pedagang Kaki Lima. *Wawancara*. Dilakukan pada tanggal 13 Agustus 2019

⁶⁹Isma, Pedagang Kaki Lima. *Wawancara* dilakukan pada tanggal 13 Agustus 2019

hari seperti makan, membayar kontrakan dan sebagainya. Hal ini dinyatakan Ridwan yang mengatakan bahwa:

“sebenarnya saya menjual disini cumin untuk memenuhi kebutuhanku sehari-hari. Keuntunganku hanya cukup makan, air dan listrik. Kalau untuk kebutuhan lain belum cukup. Saya mau kembangkan usaha, tapi kurang modal.”⁷⁰

Upaya para pedagang penjual disana dalam meningkatkan perekonomian juga dihambat oleh lama jam buka . Hal ini dapat dilihat dengan waktu berdagang para penjual disana hanya sedikit dari sore hingga malam hari. Hal ini diakibatkan adanya kondisi lapangan pancasila yang ramai hanya pada sore hari hingga malam hari. Sehingga, penghasilan yang diterima para penjual disana tentunya menurun. Hasil wawancara yang dilakukan dengan seorang penjual menjelaskan bahwa :

“Rata-rata keuntungan disini cukup bagus. Seandainya lapangan pancasila setiap hari ramai mulai pagi sampai malam mungkin banyak sekali keuntungan yang didapat. Tapi setiap hari sore sampai malam berjualan. Pagi dan siang hari tidak jualan karena tidak ada pembeli ”⁷¹

Dari hasil wawancara tersebut diketahui bahwa kendala lama jam berdagang menjadi faktor penghambat pedagang kaki lima. Bagi penjual yang menjual pancasila, kondisi demikian merupakan suatu hambatan yang sangat mempengaruhi tingkat perekonomian pedagang. Pada umumnya, para penjual disana berharap lapangan pancasila selalu ramai dari pagi hari hingga sore hari. Meningat, lapangan

⁷⁰Ridwan. Pedagang Kaki Lima. *Wawancara* dilakukan pada tanggal 14 Agustus 2019

⁷¹Yusuf. Pedagang Kaki Lima. *Wawancara* dilakukan pada tanggal 14 Agustus 2019

pancasila merupakan lokasi atau tempat bersantai semua kalangan masyarakat memiliki peluang besar bagi penjual disana.

Selain ini, hal penghambat lain yang dirasakan para penjual disana yaitu tempat usahanya tidak menetap. Kondisi demikian menyebabkan para pedagang menganggap bahwa usaha yang digeluti sekarang tidak akan berkembang. Tetapi, hanya mampu memenuhi kelangsungan hidup sehari-harinya saja. Dengan ini tempat penjualan tidak menetap sehingga menyebabkan perekonomian para penjual disana menjadi stagnan atau begitu-begitu saja. Sebagaimana dikatakan Naila yang mengatakan bahwa:

“Dari dulu saya berdagang disini. Sebelum lapangan pancasila di perbaiki, saya sudah berjualan disini. Kalau masalah keuntungan, saya untung setiap hari. Tapi keuntungan yang kuterima hanya untuk kebutuhan sehari-hari. Kemudian diputar lagi modalnya. kalau masalah ekonomi keluarga, begitu-begitu saja. Yang penting ada bisa dipake belanja sehari-hari.”⁷²

Berdasarkan hasil wawancara tersebut dapat ditahu bahwa perekonomian para penjual disana yang pancasila masih relatif belum mengalami peningkatan yang maksimal. Hambatan tempat usaha yang belum paten tentunya mempengaruhi kondisi keberlangsungan usaha. Dengan demikian, para pedagang di sana berupaya memenuhi kebutuhannya sehari-hari dengan menjual disana.

⁷²Naila. Pedagang Kaki Lima. *Wawancara* dilakukan pada tanggal 14 Agustus 2019

TABEL NAMA-NAMA PEDAGANG

No	Nama Pemilik	Nama Kedai	Penghasilan /Hari	Penghasilan/bulan	Ket.
1.	Mustakar, S.E	Seventea	2.000.000/ malam	60.000.000 /bulan	Belum termasuk yang lain
2.	Mita Juniar	Kedai Kita Food	250.000/hari	7.500.000/ bulan	Belum termasuk yang lain
3.	Naila	Kedai Kita Food	200.000/hari	6.000.000/ bulan	Belum termasuk yang lain
4.	Isma	Ini Pisang	500.000/hari	15.000.000 /bulan	Belum termasuk yang lain
5.	Adrianto	Gerobak Koke	200.000/ malam	6.000.000/ bulan	Belum termasuk yang lain
6.	Ridwan	Kedai Ar	200.000/hari	6.000.000/ bulan	Belum termasuk yang lain
7.	Yusuf	Kedai Yup Cup	200.000/hari	6.000.000/ bulan	Belum termasuk yang lain
8.	Aris	Kedai Goyen	150.000hari	4.500.000/ bulan	Belum termasuk yang lain
9.	Deng Lalo	Somay Keren	250.000/hari	7.500.000/ bulan	Belum termasuk

					yang lain
10.	Rahmadani	Rice Cup	100.000/hari	3.000.000/ bulan	Belum termasuk yang lain

B. Pembahasan

Pedagang kaki lima ialah seorang yang menjual dengan melakukan usaha ekonomi rangka memperoleh pendapatan untuk meningkatkan kesejahteraan hidup. Para penjual yang ada pancasila Kota Palopo berdagang setiap hari 7 jam kerja operasional atau berkisar antara pukul 16.00 Wita sampai dengan pukul 23.00 Wita. Pendapatan yang diperoleh masing-masing pedagang kaki lima beragam. Ada yang memperoleh 150.000/hari bahkan ada yang memperoleh pendapatan yang cukup banyak.

Berdasarkan penghasilan yang di terima para penjual disana pancasila Kota Palopo tentunya mengasihi kontribusi dalam memenuhi keperluan hidup masing-masing penjual disana. Dengan ini sesuai dengan asumsi yang dikatakan oleh Rini Asmita yang mengatakan bahwa penghasilan yang diterima para penjual di kecamatan semarang tengah kota semarang juga membantu para pedagang dalam mengembangkan usaha.⁷³ Dari sejumlah yang menjual di pancasila diketahui bahwa ada yang telah berkeluarga dan ada yang belum berkeluarga. Dari hal ini juga di tahu

⁷³Rini Asmita. *Analisis Pendapatan Pedagang Kaki Lima Sektor Informal di Kecamatan Semarang Tengah Kota Semarang*. Dalam jurnal Universitas Diponegoro Volume 1 Nomor 2 Tahun 2015, h. 36

bahwa kebutuhan hidup penjual disana tentunya juga berbeda-beda. Oleh sebabnya, penghasilan yang diterima dari hasil jualan dagangan di pancasila Kota Palopo belum mampu memenuhi keperluan hidupnya para penjual secara maksimal.

Pendapatan jualan pedagang yang ada lapangan pancasila Kota Palopo dapat membantu para penjual disana dalam memenuhi kebutuhannya dasar atau kebutuhan pokok. Namun, untuk melakukan pengembangan berjualan disana terkendala pada modal yang dimiliki. Penghasilan yang diterima bergantung pada keadaan pembeli atau pelanggan yang berada dipancasila.

Menurut Djinar Setiawina mengungkapkan bahwa meskipun penjual disana memiliki pendapatan usaha, para pedagang yang ada di Canang tetap memiliki kendala dalam proses pengembangan usaha. Hal ini diakibatkan oleh kurangnya modal dan kebutuhan hidup keluarga yang semakin banyak.⁷⁴ Dari penjelasan ini juga diketahui bahwa kondisi penghasilan yang diterima para penjual umumnya hanya mampu terpenuhi kelangsungan hidupnya. Adanya keinginan guna membesarkan jualan yang dimiliki terhambat oleh faktor modal. Dengan itu, dalam upaya peningkatan perekonomian para pedagang, umumnya penghasilan penjual digunakan untuk keperluan sehari-hari saja.

Dalam melakukan kegiatan usaha, para pedagang kaki lima (PKL) yang berdagang di lapangan pancasila tentunya ingin mendapatkan keuntungan yang meningkat sehingga mampu meningkatkan taraf perekonomian keluarga. Berbagai

⁷⁴Djinar Setiawan. *Analisis Pendapatan Pedagang Canang di Kabupaten Badung* . dalam jurnal Universitas Udayana. h. 7

upaya dilakukan dalam berdagang dengan tujuan memperoleh keuntungan yang maksimal. Namun, dalam proses usaha, pedagang kaki lima (PKL) yang ada di lapangan pancasila kota Palopo menemukan berbagai hambata sehingga keuntungan yang diperoleh hanya mampu memenuhi kebutuhan hidup sehari-hari saja. Adapun hambatan-hambatan yang ditemukan pedagang kaki lima (PKL) yang ada di lapangan Pancasila Kota Palopo dalam meningkatkan perekonomian yakni sebagai berikut:

a. Modal Usaha

Modal usaha merupakan salah satu faktor penghambat dalam melakukan usaha. Pedagang kaki lima (PKL) pada dasarnya memiliki persediaan modal yang relatif kecil. Sehingga menyebabkan usaha mereka belum berkembang secara maksimal. Kondisi modal yang kurang tentunya menjadi penghambat bagi pedagang kaki lima (PKL) yang ada di lapangan pancasila kota Palopo untuk meningkatkan perekonomian. Karena kurangnya modal usaha mengakibatkan usaha pedagang kaki lima (PKL) kurang berkembang. Hal ini sejalan dengan asumsi yang dikemukakan oleh I Komang Adi Antara dan Luh Putu Aswitari yang mengatakan bahwa modal usaha memiliki pengaruh terhadap peningkatan pendapatan pedagang kaki lima.⁷⁵

Berdasarkan asumsi tersebut dapat dipahami bahwa salah satu faktor yang menghambat pedagang kaki lima (PKL) dalam mengembangkan usaha adalah faktor modal. Minimnya modal mengakibatkan usaha dagangan pedagang kaki lima kurang

⁷⁵I Komang Adi Antara dan Luh Putu Aswitari. *Faktor yang Mempengaruhi Pendapatan Pedagang Kaki Lima di Kecamatan Denpasar Barat*. dalam E-Jurnal EP Unud Vol 5 No 10, h. 1265

berkembang. Dengan demikian, pedagang kaki lima (PKL) hanya mampu memenuhi kebutuhan sehari-hari dari keuntungan dagangan yang diperoleh setiap harinya.

b. Jam Kerja

Lama jam kerja menjadi salah satu faktor yang mempengaruhi pedagang kaki lima dalam meningkatkan pendapatan perekonomian. Pedagang kaki lima yang ada di lapangan pancasila umumnya membuka usaha atau menjalankan kegiatan usaha pada pukul 16.00 Wita sampai dengan pukul 23.00 Wita. Hal tersebut berarti para pedagang kaki lima yang ada di lapangan pancasila umumnya hanya membuka usaha selama kurang lebih 7 jam kerja saja. Minimnya jam kerja usaha tentunya menjadi salah satu faktor penghambat pedagang kaki lima dalam meningkatkan pendapatan usaha. Semakin banyak jumlah jam kerja maka semakin banyak pula jumlah pendapatan yang diperoleh. Begitu pula sebaliknya. Hal ini sejalan dengan asumsi yang dikemukakan oleh Yazid dan Abu yang mengatakan bahwa jam kerja operasional pedagang kaki lima mempengaruhi tingkat pendapatan yang diperoleh pedagang kaki lima.⁷⁶

Berdasarkan pernyataan tersebut, maka dapat diketahui bahwa keanekaragaman jumlah pendapatan yang diperoleh oleh pedagang kaki lima yang ada di lapangan pancasila ditentukan oleh lama jam kerja operasional masing-masing pedagang kaki lima. Sehingga dengan demikian, jam kerja operasional pedagang kaki lima yang ada di lapangan pancasila Kota Palopo masing-masing minim atau kurang.

⁷⁶Yazid dan Abu, LL.M., Fiqih Realitas, 2005, Yogyakarta : Pustaka Pelajar, h. 32

c. Kualita Produk

Salah satu faktor penghambat pedagang kaki lima dalam meningkatkan pendapatan yaitu kualitas produk yang masih rendah. Kualitas produk merupakan indikator penting yang harus diperhatikan oleh pedagang kaki lima yang ada di lapangan pancasila. Karena banyaknya jumlah pedagang kaki lima yang menjual produk dengan jenis yang sama dapat menyebabkan persaingan usaha semakin ketat. Oleh karena itu, kualitas produk menjadi pilihan utama pembeli untuk menikmati suatu produk. Hal tersebut dibuktikan dengan teori yang disampaikan oleh Nur Faton yang mengatakan bahwa kualitas produk memiliki pengaruh terhadap keputusan pembelian.⁷⁷

Kualitas produk merupakan kebutuhan penting bagi pelaku usaha khususnya pedagang kaki lima dalam menghadapi persaingan pasar. Kondisi demikian dapat mempengaruhi minat pembeli untuk melakukan keputusan pembelian. Begitu pun dengan kondisi yang terjadi di pedagang kaki lima yang ada di lapangan pancasila kota Palopo. Maraknya pedagang kaki lima yang berdagang di lapangan pancasila dengan jenis produk yang sama tentunya menjadi tantangan bagi setiap pedagang kaki lima. Jika pedagang kaki lima tidak memiliki ciri khas utamanya kualitas produk yang bagus maka tentunya pedagang kaki lima tersebut akan susah bersaing di pasaran.

d. Lokasi atau Tempat Usaha yang belum menetap

⁷⁷Nur Faton. *Pengaruh Harga, Kualitas Produk dan Promosi terhadap Keputusan Pembelian* dalam jurnal Ekonomi Vol 1 No 2 Tahun 2016, h. 45

Faktor penghambat pedagang kaki lima khususnya yang ada di lapangan pancasila kota Palopo dalam meningkatkan perekonomian yaitu kondisi tempat usaha yang belum menetap. Hal tersebut berdampak pada kondisi ekonomi pedagang kaki lima. Karena pendapatan yang diperoleh setiap harinya hanya mampu memenuhi kebutuhan sehari-hari atau dengan kata lain pendapatan tersebut bersifat jangka pendek. Sedangkan kondisi modal juga tidak mendukung menyebabkan para pedagang kaki lima tidak mampu mengembangkan usaha dengan maksimal.

Apabila dibandingkan dengan pelaku usaha yang memiliki tempat atau lokasi usaha yang menetap tentunya dari aspek perekonomian pedagang kaki lima belum mampu bersaing dengan mereka tersebut. Oleh karena itu, adanya lokasi atau tempat usaha yang menetap menjadi salah satu faktor pendukung pedagang kaki lima untuk meningkatkan pendapatan sekaligus mengembangkan perekonomian pedagang kaki lima khususnya pedagang kaki lima yang ada di lapangan pancasila Kota Palopo.

BAB V

PENUTUP

C. Kesimpulan

Berdasarkan hasil penelitian maka dapat disimpulkan bahwa pendapatan yang diperoleh pedagang kaki lima yang ada di lapangan pancasila Kota Palopo masih bersifat relatif atau berubah-ubah yaitu bergantung pada kondisi keramaian pengunjung. Namun, pada umumnya jumlah keuntungan usaha yang diperoleh setiap malam berkisar Rp 150.000. Bahkan jika kondisi lapangan pancasila ramai pengunjung maka omset yang diperoleh sangat banyak.

D. Saran

- 1) Bagi Pemerintah, sebaiknya memperhatikan perekonomian pedagang kaki lima melalui pengeluaran kebijakan yang mendukung berkembangnya usaha pedagang kaki lima yang ada di lapangan Pancasila Kota Palopo.
- 2) Bagi pedagang kaki lima, sebaiknya mengembangkan usaha dengan maksimal melalui pengambilan modal di lembaga keuangan syariah seperti bank syariah dan sebagainya.

DAFTAR PUSTAKA

Kementrian Agama RI..Al-Quran dan terjemahannya.Jakarta:Kementrian agama,2009

Akhbar Nurseta. *Analisis Pengaruh Modal, Jam Kerja, Lama Usaha dan Jarak terhadap Pendapatan Pedagang Kaki Lima Konveksi*. Dalam jurnal Universitas Diponegoro

Asnaini. *Manajemen Keuangan* (Yogyakarta : Teras, 2012)

Berchman Prana Sasmita, Gunawan Sudarmanto, Tedi Rusman, "Pengaruh Modal Dan Lama Jam Kerja Terhadap Tingkat Pendapatan Pedagang Kaki Lima," 2008.

Buchari Alma. *Dasar-dasar Bisnis dan Pemasaran* (Bandung: Alfabeta, 1997)

Damsar. *Pengantar Sosiologi Ekonomi*. (Jakarta: Kencana Prenata Media Grup, 2009)

Endang Haruiningsih dan Rintar Agus Simatupang, "Faktor Faktor Yang Mempengaruhi Kinerja Usaha Pedagang Eceran Studi Kasus: Pedagang Kaki Lima Di Kota Yogyakarta," 2008.

Endi Rusmanhadi Pratama Suradi, "Analisis Differensiasi Pendapatan Sektor Informal Di Jalan Jawa Kabupaten Jember, Skripsi analisis pendapatan pedagang kaki lima sektor informal, 2013.

Gilang Permadi. *Pedagang Kaki Lima: Riwayatmu dulu, Nasibmu Kini* (Jakarta: Yulistira, 2007)

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

Joko Subagyo, *Metode Penelitian Dalam Teori dan Praktek* (Jakarta: Rineka Cipta, 1991).h.63.

Nurlailah Hanum. *Analisis Faktor-faktor yang Mempengaruhi Pendapatan Pedagang Kaki Lima di Kota Kuala Simpang*, dalam jurnal Samudra Ekonomika Vol 1 Nomor 1 Tahun 2017

Muhammad Bakhir. *Buku Induk Ekonomi Islam* (Jakarta: Zahra, 2008)

Sugiyono, *Metode Penelitian Kombinasi*, (Cet. 4; Bandung: Alfabeta, 2013),

Suharsimi Arikunto, *Prosedur Penelitian Suatu Pendekatan Praktek* (Jakarta: Rineka Cipta, 1992), h.86.

Vebriani,Liza,dan Al-Mahmudi,“*Analisis Pendapatan Pedagang Sepatu Sektor Informal di Kota Bengkulu,*”2006.

Winardi.*Asas-Asas Marketing.Bandung Alumni Bandung, 1992.*



L

A

M

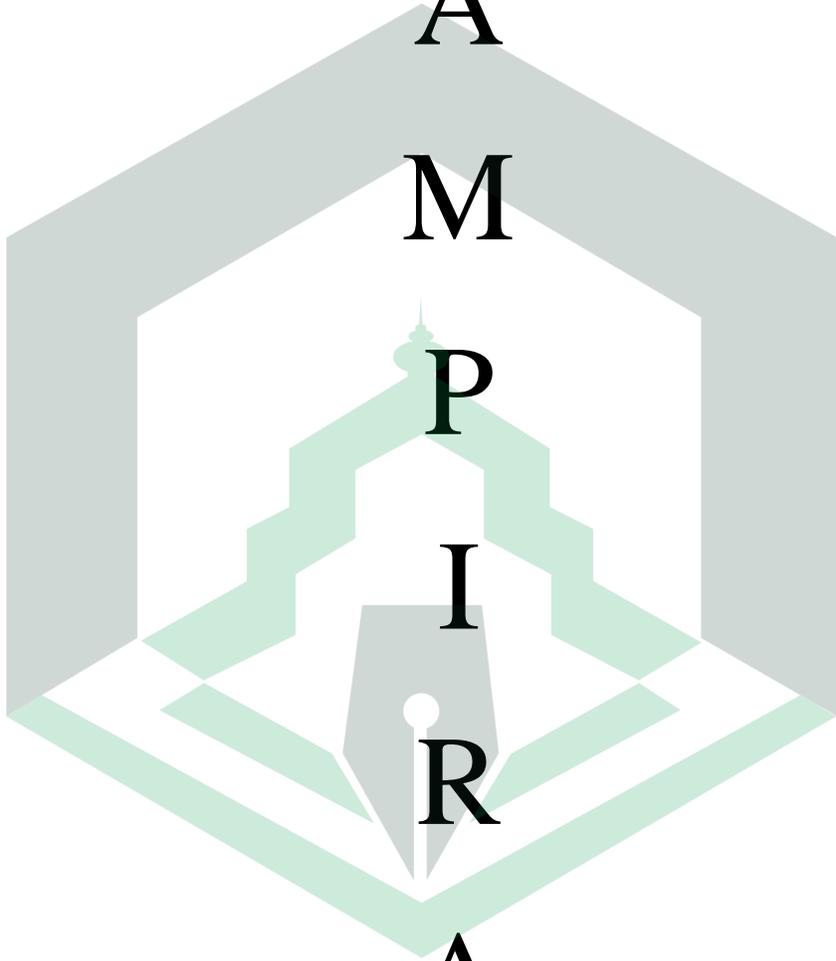
P

I

R

A

N





Gambar 1. Wawancara dengan pemilik pedagang somay oleh bapak Deng Lalo



Gambar 2. Wawancara dengan pemilik pedagang somay oleh bapak Deng Lalo





Gambar 3. Wawancara dengan kakak Ridwan pemilik kedai AR





Gambar 4. Wawancara dengan kakak Ridwan pemilik kedai AR



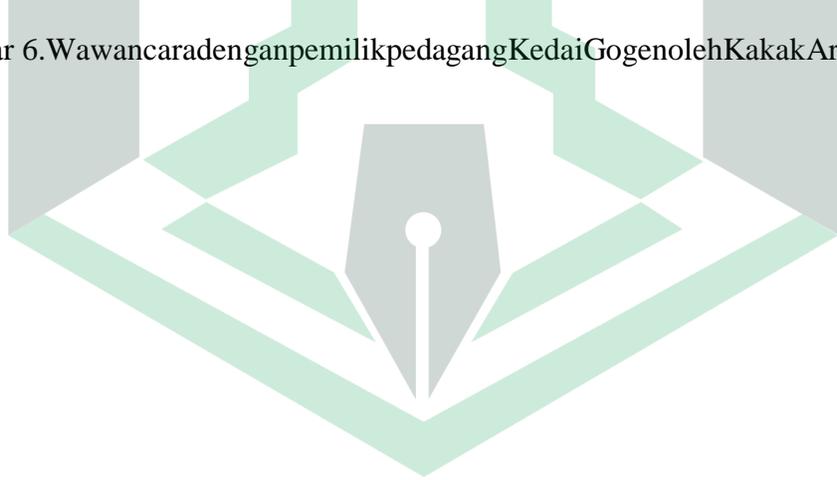


Gambar 5. Wawancara dengan pemilik pedagang Rice Cup Beboleh kakak Rahmadani





Gambar 6. Wawancara dengan pemilik pedagang Kedai Gogenoleh Kakak Aris





Gambar 7. Wawancara dengan pemilik pedagang “Coffea Gerobak Koke” Oleh Kaka Adrianto



Gambar 8. Wawancara dengan pemilik pedagang “Coffea Gerobak Koke” Oleh Kaka Adrianto



Gambar 9. Wawancara dengan pemilik pedagang “Naila Food” Oleh Ibu Naila



Gambar 10. Wawancara dengan pemilik pedagang “Naila Food” Oleh Ibu Naila



Gambar 11. Wawancara dengan pemilik pedagang "Kedai Yupin Cup" oleh Kakak Yusuf



Gambar 12. Wawancara dengan pemilik pedagang "Kedai Yupin Cup" oleh Kakak Yusuf





Gambar 13. Wawancara dengan pemilik pedagang “IniPisang” Oleh Kakak Ismi



Gambar 14. Wawancara dengan pemilik pedagang “IniPisang” Oleh Kakak Ismi

