

**DAMPAK PANDEMI COVID-19 TERHADAP PENDAPATAN  
PEDAGANG KAKI LIMA DI PASAR TRADISIONAL  
KOTA LANGSA**

**SKRIPSI**

Diajukan Kepada Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam  
Sebagai Salah Satu Syarat Untuk Memperoleh  
Gelar Sarjana Ekonomi (S.E)



Oleh

**Fuji Husna Nafis**  
**Nim : 4012017146**

**PROGRAM STUDI PERBANKAN SYARIAH  
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM  
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI  
LANGSA  
1442 H/2021 M**

**PERSETUJUAN**

Skripsi Berjudul:

**DAMPAK PANDEMI COVID-19 TERHADAP PENDAPATAN  
PEDAGANG KAKI LIMA DI PASAR TRADISIONAL  
KOTA LANGSA**

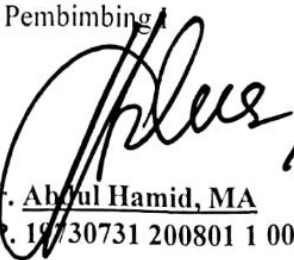
Oleh:

Fuji Husna Nafis  
Nim : 4012017146

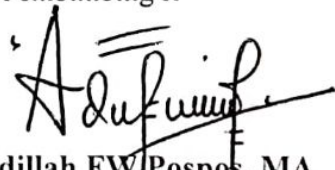
Dapat Disetujui Sebagai Salah Satu Persyaratan  
Untuk Memperoleh Gelar Sarjana Ekonomi (SE)  
Pada Program Studi Perbankan Syariah

Langsa, Desember 2021

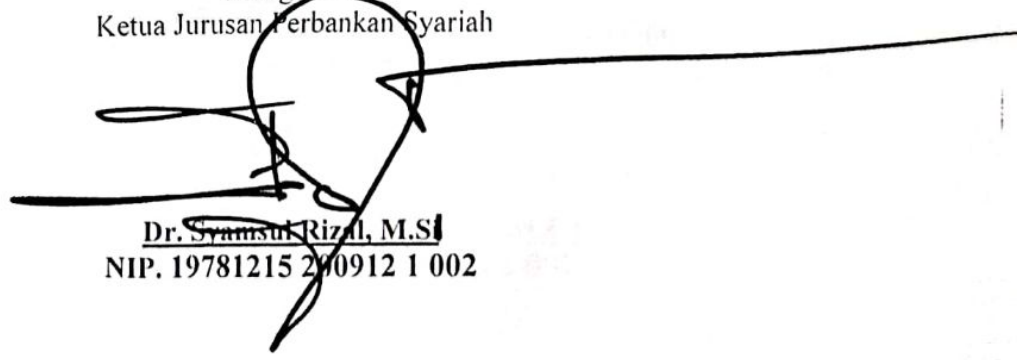
Pembimbing I

  
Dr. Abdul Hamid, MA  
NIP. 19730731 200801 1 007

Pembimbing II

  
Ade Fadillah FW Pospos, MA  
NIP. 19880407 2019 03 2 010

Mengetahui  
Ketua Jurusan Perbankan Syariah

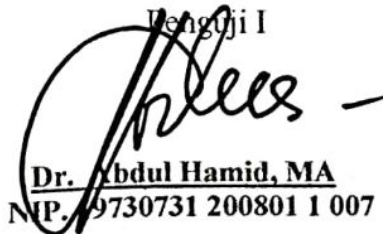
  
Dr. Syamsuk Rizal, M.Si  
NIP. 19781215 200912 1 002

## LEMBAR PENGESAHAN

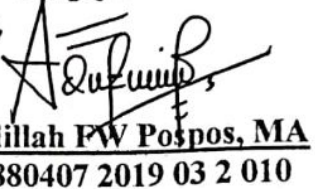
Skripsi berjudul “Dampak Pandemi Covid-19 Terhadap Pendapatan Pedagang Kaki Lima di Pasar Tradisional Kota Langsa” Atas Nama FUJI HUSNA NAFIS NIM 4012017146 Program Studi Perbankan Syariah telah dimunaqasyahkan dalam Sidang Munaqasyah Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam IAIN Langsa pada tanggal 16 Februry 2022. Skripsi ini telah diterima untuk memenuhi syarat memperoleh gelar Sarjana Ekonomi (SE) pada Program Studi Perbankan Syariah.

Langsa, 16 Februari 2022  
Panitia Sidang Munaqasyah Skripsi  
Program Studi Perbankan Syariah Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam  
Institut Agama Islam Negeri Langsa

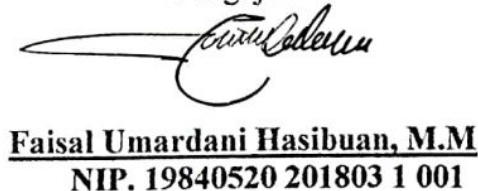
Penguji I

  
Dr. Abdul Hamid, MA  
NIP. 19730731 200801 1 007

Penguji II

  
Ade Fadillah PW Pospos, MA  
NIP. 19880407 2019 03 2 010

Penguji III

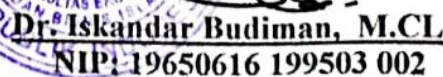
  
Faisal Umardani Hasibuan, M.M  
NIP. 19840520 201803 1 001

Penguji IV

  
Zikriatul Ulya, M.Si  
NIDN. 2024029102

Mengetahui,  
Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam  
IAIN Langsa



  
Dr. Iskandar Budiman, M.CL  
NIP. 19650616 199503 002



## SURAT PERNYATAAN

Yang bertanda tangan di bawah ini:

Nama : Fuji Husna Nafis  
NIM : 4012017146  
Tempat, Tanggal Lahir : Karang Inong, 08-03-1999  
Pekerjaan : Mahasiswa  
Alamat : Dsn. Dinameh, Alue Gunteng Kecamatan Ranto  
Peureulak

Menyatakan dengan sebenarnya bahwa skripsi yang berjudul "**Dampak Pandemi Covid-19 Terhadap Pendapatan Pedagang Kaki Lima Di Pasar Tradisional Kota langsa**" benar karya asli saya, kecuali kutipan-kutipan yang disebutkan sumbernya. Apabila terdapat kesalahan dan kekeliruan di dalamnya, sepenuhnya menjadi tanggung jawab saya.

Demikian surat pernyataan ini saya buat dengan sesungguhnya.

Langsa, Desember 2021

Yang membuat pernyataan

The image shows a postage stamp on the left with the text 'SPULUN RIBU RUPIAH' and '178AJX581237640'. To its right is the Garuda Pancasila emblem and the text 'METERAI TEMPEL'. A handwritten signature in black ink is written over the stamp and emblem.

Fuji Husna Nafis



## ABSTRAK

Para pedagang sayur mayoritas mengeluhkan adanya penurunan pendapatan pada masa Covid-19 ini, apalagi pada awal 2020 hingga pertengahan 2021 saat pemerintah menetapkan PSBB dan dilarang adanya kerumunan ditambah lagi dengan adanya pedagang sayur yang positif Covid-19 menyebabkan masyarakat takut untuk berbelanja ke pasar sehingga pendapatan dari pedagang sayur menurun drastis. Dalam penelitian ini hanya tiga faktor yang peneliti ambil dalam menentukan pendapatan para pedagang sayur yaitu modal, lokasi dan harga. Modal merupakan salah satu faktor penting dalam suatu produksi. Tujuan dari penelitian ini adalah Untuk mengetahui secara parsial dan simultan apakah modal, lokasi dan harga terhadap pendapatan pedagang kaki lima di pasar tradisional Kota Langsa selama masa pandemic Covid-19. Metode yang digunakan dalam penelitian ini menggunakan metode kuantitatif. Populasi dalam penelitian ini adalah seluruh pedagang sayur yang ada di pasar Tradisional Kota Langsa. Penentuan besarnya ukuran sampel penelitian ini ditentukan dengan menggunakan teknik *sampel purposive* yang berjumlah 100 pedagang sayur. Berdasarkan hasil penelitian diketahui bahwa nilai t hitung dari modal sebesar  $5,787 >$  dari t tabel sebesar 1,660, dengan nilai signifikansi sebesar  $0,000 < \alpha 0,05$  maka  $H_01$  ditolak. Nilai t hitung lokasi sebesar  $2,047 >$  dari t tabel sebesar 1,660, dengan nilai signifikansi  $0,043 < 0,05$  maka  $H_02$  ditolak. Nilai t hitung dari harga sebesar  $2,214 >$  dari t tabel sebesar 1,660, dengan nilai signifikansi  $0,029 < 0,05$  maka  $H_03$  ditolak. Hasil penelitian menunjukkan bahwa terdapat pengaruh signifikan antara modal, lokasi dan harga terhadap pendapatan pedagang sayur di pasar tradisional Kota Langsa pada masa Covid-19 dapat dilihat dari hasil uji F, dengan nilai F hitung=  $42,666 >$  dari F tabel 2,46 dengan nilai signifikansi = 0.000

Kata kunci : Modal, Lokasi, Harga dan Pendapatan

# BAB I

## PENDAHULUAN

### 1.1. Latar Belakang Masalah

Perkembangan perekonomian suatu negara maupun daerah tidak terlepas dari aktivitas perekonomian masyarakat, perekonomian tersebut terbentuk dari beberapa sektor usaha baik sektor formal maupun sektor informal dengan tujuan untuk mendapatkan penghasilan yang layak dalam memenuhi kebutuhan hidup serta untuk mensejahterakan anggota keluarganya.<sup>1</sup>

Kebutuhan dan keinginan masyarakat sekarang ini semakin kompleks seiring dengan kemajuan suatu negara yang di sertai dengan perkembangan teknologi. Setiap orang berusaha dalam hal ini terjualnya barang dagangannya lebih banyak tidak lain hanyalah mengharapkan keuntungan, semakin tinggi keuntungan seseorang maka semakin meningkat pendapatan dan semakin tinggi minat untuk memperluas usaha. Namun para pedagang menghadapi banyak kendala dalam meningkatkan pendapatannya, untuk saat ini pandemic Covid-19 menjadi salah satu kendala terbesar bagi para pelaku UMKM.<sup>2</sup>

Selama dua tahun belakangan ini fenomena yang melanda hampir seluruh dunia akibat adanya pandemi Covid-19 ini menyebabkan banyaknya usaha-usaha yang mengalami berkurangnya pendapatan baik dalam perusahaan besar atau usaha mikro kecil menengah (UMKM) yang membuat hampir seluruh sektor

---

<sup>1</sup> Gilarso. *Ekonomi Mikro Pengantar*. (Yogyakarta: Bagian Penerbitan Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi YKPN. 2013). h 23

<sup>2</sup> Suherman Rosyidi, *Pengantar Teori Ekonomi: Pendekatan Kepada Teori Ekonomi Mikro Dan Makro*, (Jakarta : Rajawali Pers, 2011). h 56

mengalami kerugian bahkan ada juga sampai yang gulung tikar yang disebabkan pendapatan tidak ada namun harga bahan baku/ pokok sangat mahal. Virus Covid-19 merupakan salah satu bencana yang menimpa manusia di seluruh dunia dan berdampak terhadap seluruh sektor ekonomi Adanya bencana yang menimpa manusia juga telah dijelaskan oleh Surat Al- Hadid ayat 22 berikut ini :

مَا أَصَابَ مِنْ مُصِيبَةٍ فِي الْأَرْضِ وَلَا فِي أَنْفُسِكُمْ إِلَّا فِي كِتَابٍ  
مِّن قَبْلِ أَنْ نَبْرَأَهَا إِنَّ ذَلِكَ عَلَى اللَّهِ يَسِيرٌ ﴿٢٢﴾

Artinya : Setiap bencana yang menimpa di bumi dan yang menimpa dirimu sendiri, semuanya telah tertulis dalam Kitab (Lauh Mahfuzh) sebelum Kami mewujudkannya. Sungguh, yang demikian itu mudah bagi Allah.

Ayat di atas menjelaskan bahwa setiap bencana yang terjadi di muka bumi sesungguhnya telah di tertulis dalam Kitab (*Lauh Mahfuzh*). Covid-19 termasuk bencana yang telah membunuh banyak manusia jadi musibah harus disikapi dengan bijaksana dan bersikap sesuai ketentuan Allah. Karena setiap musibah yang menimpa, pasti ada hikmah dari Allah SWT yang bermanfaat untuk semua manusia. Salah satu dampak dengan adanya musibah virus Covid-19 adalah transaksi jual beli yang ada di pasar.

Pasar dapat berbentuk sebuah kegiatan ekonomi maupun sebagai pusat kegiatan budaya. Terdapat dua jenis pasar yaitu pasar modern dan pasar tradisional, pasar modern modern merupakan pasar yang penjual dan pembeli tidak bertransaksi secara langsung melainkan pembeli melihat label harga yang

tercantum dalam barang (*barcode*), berada dalam bangunan dan pelayanannya dilakukan secara mandiri (swalayan) atau dilayani oleh pramuniaga.<sup>3</sup>

Sedangkan pasar tradisional merupakan pasar di mana kegiatan penjual dan pembelinya dilakukan secara langsung dalam bentuk eceran dalam waktu sementara atau tetap dan pembeli dapat melakukan tawar-menawar terhadap suatu barang yang diinginkannya. Pasar tradisional saat ini masih menjadi salah satu pusat kegiatan ekonomi penting bagi masyarakat. Berbagai kendala dan perubahan yang terjadi telah meminggirkan pasar tradisional yang telah lama memiliki fungsi redistribusi produk-produk yang dihasilkan oleh masyarakat termasuk sayuran.<sup>4</sup>

Ditengah wabah pandemi Covid-19 yang sedang melanda di berbagai negara salah satunya Indonesia banyak dampak yang terjadi bagi perekonomian masyarakat Indonesia, terutama pedagang di pasar tradisional. Semenjak beberapa daerah memberlakukan pembatasan pergerakan orang, kerumunan sampai ada yang melakukan karantina parsial sehingga banyak pedagang yang merugi karena pembeli sangat jarang bahkan tak ada. Beberapa pedagang masih mencari peruntungan berjualan meski dengan resiko ditertibkan. Hal itu, karena kehidupan mereka sangat bergantung kepada pendapatan harian.

Dampak pandemi Covid-19 terhadap masyarakat Kota Langsa sangat besar, dari beberapa masyarakat yang kesulitan bahkan kehilangan mata pencahariannya untuk memenuhi kebutuhan hidup sehari-hari. Penetapan PSBB

---

<sup>3</sup> Ma'arif Samsul. "*Analisis Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Pendapatan Pedagang Pasar Bandarjo Ungaran Kabupaten Semarang*". Skripsi. Universitas Semarang. 2013. h 1

<sup>4</sup> Gilarso. *Ekonomi Mikro Pengantar*. (Yogyakarta: Bagian Penerbitan Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi YKPN. 2013). h 23



dan jam malam yang diberlakukan di Kota Langsa sangat berdampak kepada para pedagang salah satunya adalah pedagang sayur yang ada di Kota Langsa.

Para pedagang sayur mayoritas mengeluhkan adanya penurunan pendapatan pada masa Covid-19 ini, apalagi pada awal 2020 hingga pertengahan 2021 saat pemerintah menetapkan PSBB dan dilarang adanya kerumunan ditambah lagi dengan adanya pedagang sayur yang positif Covid-19 menyebabkan masyarakat takut untuk berbelanja ke pasar sehingga pendapatan dari pedagang sayur menurun drastis. Penurunan jumlah pendapatan dari para pedagang mengakibatkan jumlah persediaan barang dagangan juga menurun dan tingkat kunjungan pembeli di tempat pedagang tidak sebanyak biasanya karena barang-barang yang tersedia kurang lengkap.

Dalam penelitian ini hanya tiga faktor yang peneliti ambil dalam menentukan pendapatan para pedagang sayur yaitu modal, lokasi dan harga. Modal merupakan salah satu faktor penting dalam suatu produksi. Modal usaha yang relatif besar jumlahnya akan memungkinkan suatu usaha tersebut memiliki lebih banyak jenis produk. Dengan cara memaksimalkan modal maka pendapatan yang akan diperoleh juga akan semakin besar.<sup>5</sup>

Berdasarkan hasil rekapitulasi wawancara kepada 6 pedagang sayur bahwa lokasi berdagang menentukan harga sewa lapak, jadi jika pedagang harus bersedia mengeluarkan modal yang lebih besar untuk mendapatkan lapak berjualan yang

---

<sup>5</sup> Rambat & Hamdani, *Ekonomi Manajerial, edisi ke-3*, ( Bandung: Raja Roda karya, 2018), h 121

strategis.<sup>6</sup> Terdapat beberapa pedagang yang menginginkan tempat berdagang yang lebih luas dan di dekat jalan harus menambah modal untuk membayar sewa yang lebih. Sedangkan para pedagang yang tetap dengan tempat berdagang yang telah ditentukan juga membayar sewa walaupun tidak sama dengan para pedagang yang lain. Karena harga sewa yang diberikan sesuai dengan ukuran tempat.

Hasil wawancara yang peneliti lakukan kepada ibu Nur salah satu pedagang sayur-sayuran yang ada di pasar tradisional Kota Langsa mengatakan bahwa modal awal untuk berjualan sayur di pasar didapatkan dari Bank, dengan modal awal untuk berjualan sayur ±5.000.000 dan sudah berjualan sekitar 7 tahun, sebelum adanya pandemi Covid-19 sayur-sayuran yang dijual hampir setiap harinya habis namun pada masa Covid-19 ini sayuran bisa 2 sampai 3 hari dan kualitas sayur yang ada sudah tidak bagus sehingga terkadang mengalami kerugian.<sup>7</sup>

Seharusnya dengan modal yang dikeluarkan oleh para pedagang sayur berbanding lurus dengan pendapatan yang diterima oleh para pedagang. Namun kenyataannya masih ada pedagang yang mengeluhkan pendapatannya menurun karena kurangnya pelanggan dan bahkan mengalami kerugian karena sayur-sayuran ada yang tidak habis terjual dan busuk.

Selain modal, pemilihan lokasi juga sangat penting dalam suatu penjualan. Lokasi sangat berpengaruh besar terhadap pendapatan. Lokasi yang strategis merupakan salah satu faktor penting dan sangat menentukan keberhasilan suatu

---

<sup>6</sup> Hasil Wawancara Kepada Pedagang Sayur di Pasar Kota Langsa pada Tanggal 11 Noveber 2021

<sup>7</sup> Hasil Wawancara Ibu Nur pada tanggal 11 November 2021

usaha.<sup>8</sup> Lokasi yang cocok dijadikan tempat berdagang karena berhubungan langsung dengan konsumen yaitu lokasi yang mudah dijangkau, lokasi yang mudah dilihat oleh para calon pembeli, serta lokasi yang sering dilalui oleh para konsumen yang biasanya berdekatan dengan jalan masuk.<sup>9</sup> Dengan memilih lokasi yang tepat, para pedagang pasar akan mudah untuk menjual atau menawarkan berbagai barang yang dijualnya kepada para calon pembeli, sehingga akan sangat berpengaruh terhadap pendapatan yang diperoleh. Jadi, dengan pemilihan lokasi yang tepat itulah, pedagang atau penjual di pasar akan mendapatkan pendapatan yang maksimal.<sup>10</sup>

Hasil wawancara yang dilakukan kepada salah satu pedagang sayur yaitu Ibu Rosiana mengatakan bahwa lokasi berdagangnya dianggap kurang strategis karena berada di antara penjual ikan, namun hanya lapak tersebut yang tersisa jadi mau tidak mau harus berjualan disitu. Apalagi Selama masa Covid-19 masyarakat banyak yang tidak mau untuk masuk-masuk ke dalam pasar hanya untuk mencari sayur karena takut dengan adanya virus Covid-19 jadi pendapatan pun menurun. Sedangkan para pedagang yang berjualan di depan pintu masuk pasar dan yang dipinggir jalan pendapatan mereka lebih banyak karena para pembeli lebih mudah menjangkau lokasi berdagang mereka.<sup>11</sup>

Faktor lainya dalam menentukan pendapatan dari para pedagang adalah harga. Harga merupakan salah satu elemen penting di pasar dan harga sifatnya

---

<sup>8</sup> Kasmir, *Kewirausahaan Edisi Revisi*.(Jakarta : Rajawali Pers, 2017, h .90.

<sup>9</sup> Sadono Sukirno, *Pengantar Bisnis*, (jakarta : Kencana, 2016), h.60

<sup>10</sup> Ummi Praditasari. “*Analisis Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Pendapatan Pedagang Di Pasar Sidodadi (Kleco) Kota Surakarta*”. Jurnal Ekonomi dan Bisnis. Universitas Muhammadiyah Semarang. 2018, h 13

<sup>11</sup> Hasil Wawancara Rosiana pada tanggal 11 November 2021

fleksibel sehingga harga dapat berubah sesuai kondisi perubahan penetapan harga terbentuk dan persaingan serta kondisi alam sebagai faktor produksi alam. Harga menjadi ukuran bagi konsumen dalam menilai kualitas produk barang dan jasa untuk memenuhi kebutuhan. Harga bagi produsen juga merupakan hal penting karena sebagai penentuan penetapan harga suatu barang dan jasa agar produknya dapat laku di pasar sehingga mendapatkan profit maksimal.<sup>12</sup>

Kesalahan dalam penentuan harga dapat menimbulkan berbagai konsekuensi dan dampak. Tindakan penentuan harga di atas harga pasar dan di bawah harga pasar dapat menyebabkan pelaku usaha tidak mendapat posisi di pasar dan tidak mendapatkan konsumen.<sup>13</sup> Berdasarkan hasil observasi yang peneliti lakukan rata-rata pedagang sayur sudah menjual dagangannya dengan harga yang terjangkau padahal para pedagang telah mengeluarkan modal yang lebih besar untuk membeli sayur-sayuran karena para pedagang tidak bisa pergi langsung untuk membeli sayuran di luar kota disebabkan adanya penetapan PPKM dari pemerintah.<sup>14</sup> Hal ini didukung dengan hasil wawancara kepada para pedagang bahwa harga sayuran yang sudah 3 hari tidak terjual akan dijual dibawah harga modal, namun meskipun sudah dijual dengan harga modal terkadang pembeli juga tidak berminat untuk membeli sayuran tersebut karena sudah tidak segar sehingga tidak jarang para pedagang mengalami kerugian.

Berdasarkan latar belakang inilah, penulis tertarik untuk mengadakan penelitian mengenai "Dampak Pandemi Covid-19 Terhadap Pendapatan Pedagang

---

<sup>12</sup> Adiwarman A Karim, *Ekonomi Mikro Islam, edisi Ketiga*,(Jakarta: PT Raja GrafindoPersada, 2011). h 144

<sup>13</sup> Sadono Sukirno, *Pengantar Bisnis*, (jakarta : Kencana, 2016), h 21.

<sup>14</sup> Hasil Observasi Peneliti pada tanggal 12 November 2021

Kaki Lima Di Pasar Tradisional Kota Langsa”

## **1.2 Identifikasi Masalah**

Berdasarkan latar belakang diatas penulis mengidentifikasi beberapa masalah yang akan dijadikan bahan penelitian selanjutnya.

1. Modal yang dikeluarkan tidak sebanding dengan pendapatan yang didapat pada masa Covid-19.
2. Banyak lokasi berdagang dari para pedagang sayur yang kurang strategis.
3. Harga yang kurang stabil
4. Pendapatan pedagang menurun selama masa Covid-19

## **1.3 Batasan Masalah**

Agar penelitian ini tidak meluas maka peneliti membatasi penelitian ini hanya pada pedagang sayur yang berdagang di pasar tradisional Kota Langsa dan untuk mengungkap pendapatan dari para pedagang selama masa Covid-19 peneliti hanya menggunakan tiga variabel yaitu modal, lokasi dan harga.

## **1.4 Rumusan Masalah**

Berdasarkan latar belakang yang telah diuraikan diatas, yang menjadi rumusan masalah dalam penelitian ini adalah :

1. Apakah modal berpengaruh terhadap pendapatan pedagang kaki lima di pasar tradisional Kota Langsa selama masa pandemic Covid-19?
2. Apakah lokasi berpengaruh terhadap pendapatan pedagang kaki lima di pasar tradisional Kota Langsa selama masa pandemic Covid-19?
3. Apakah harga berpengaruh terhadap pendapatan pedagang kaki lima di pasar tradisional Kota Langsa selama masa pandemic Covid-19?

4. Apakah modal, lokasi dan harga terhadap pendapatan pedagang kaki lima di pasar tradisional Kota Langsa selama masa pandemic Covid-19?

### **1.5 Tujuan Penelitian**

Berdasarkan rumusan masalah yang dikemukakan diatas maka tujuan penelitian yang akan dicapai adalah

1. Untuk mengetahui apakah modal berpengaruh terhadap pendapatan pedagang kaki lima di pasar tradisional Kota Langsa selama masa pandemic Covid-19
2. Untuk mengetahui apakah lokasi berpengaruh terhadap pendapatan pedagang kaki lima di pasar tradisional Kota Langsa selama masa pandemic Covid-19
3. Untuk mengetahui apakah harga berpengaruh terhadap pendapatan pedagang kaki lima di pasar tradisional Kota Langsa selama masa pandemic Covid-19
4. Untuk mengetahui apakah modal, lokasi dan harga terhadap pendapatan pedagang kaki lima di pasar tradisional Kota Langsa selama masa pandemic Covid-19

### **1.6 Manfaat Penelitian**

Hasil dari penelitian ini diharapkan dapat memberikan manfaat sebagai berikut:

1. Secara teoritis

Penelitian ini diharapkan dapat mengembangkan ilmu pengetahuan, pertama bagi akademisi, memberikan hasil pemikiran



mengenai permasalahan adakah dan seberapa besar modal, lokasi dan harga terhadap pendapatan.

## 2. Secara praktis

Penelitian ini diharapkan dapat memberikan aspirasi kepada pihak yang berwenang dalam mengambil kebijakan dan memberikan solusi kepada pemerintah terutama untuk meningkatkan pendapatan.

### 1.7 Penjelasan Istilah

#### 1. Modal

Modal adalah barang atau uang yang bersama-sama faktor-faktor produksi tanah dan tenaga kerja yang menghasilkan barang-barang yaitu dalam hal ini hasil pedagang.<sup>15</sup>

#### 2. Lokasi

Lokasi adalah suatu ruang dimana berbagai kegiatan yang dilakukan perusahaan untuk membuat produk yang diperoleh dan tersedia bagi pelanggan sasaran.<sup>16</sup>

#### 3. Harga

Harga adalah salah satu elemen bauran pemasaran atau *Marketing mix* yang dapat menghasilkan pendapatan, dimana elemen yang lain mendapatkan biaya.<sup>17</sup>

---

<sup>15</sup>Danang Sunyoto, *Dasar-Dasar Manajemen Pemasaran, Konsep, Strategi, Dan Kasus* (Yogyakarta: Penerbit Caps,2013), h 12

<sup>16</sup> Wahyu Ariani, *Manajemen Operasional Jasa*, (Yogyakarta : Graha Ilmu,cet 1,2019), h 245

<sup>17</sup>Danang Sunyoto, *Dasar-Dasar Manajemen Pemasaran, Konsep, Strategi, Dan Kasus* (Yogyakarta: Penerbit Caps,2013), h 29

#### 4. Pendapatan

Pendapatan sama halnya dengan keuntungan, keuntungan ditentukan dengan cara mengurangi berbagai biaya yang dikeluarkan dari hasil penjualan yang diperoleh.<sup>18</sup>

### 1.8 Sistematika Pembahasan

Adapun sistematika pembahasan Skripsi ini adalah sebagai berikut :

Bab I memuat pendahuluan yang berisikan latar belakang, identifikasi masalah, rumusan masalah, tujuan penelitian, manfaat penelitian, batasan masalah sistematika pembahasan.

Bab II memuat landasan teori, penelitian terdahulu, kerangka teori, dan hipotesis.

Bab III metode penelitian terdiri dari pendekatan penelitian, lokasi dan waktu penelitian, jenis dan sumber data, teknik pengumpulan data dan teknik analisis data.

Bab IV memuat gambaran umum penelitian, karakteristik responden, hasil penelitian dan pembahasan

Bab V memuat Kesimpulan dan Saran.

---

<sup>18</sup> Sukirno, Sadono, *Mikro Ekonomi Teori Pengantar edisi 3*, (Jakarta : Pt. Rajagrafindo Persada, 2004 cet.-25). h 383-384

## **BAB II**

### **TINJAUAN PUSTAKA**

#### **2.1 Pasar**

##### **2.1.1 Pengertian Pasar**

Menurut Gilarso dalam ilmu ekonomi kita bicara tentang pasar jika ada suatu pertemuan antara orang yang mau menjual dan orang yang mau membeli suatu barang atau jasa tertentu dengan harga tertentu. Para penjual dan pembeli saling bertemu di pasar, Masing-masing dari mereka mempunyai keinginan dan kepentingan sendiri-sendiri. Jika kedua belah pihak tersebut dipertemukan akan terjadi transaksi jual-beli. Faktor penting yang dapat mempertemukan mereka adalah harga, yang terbentuk di pasar dalam interaksi antara penjual dan pembeli tersebut.<sup>19</sup>

Pasar merupakan tempat dimana produsen dan konsumen dapat langsung bertemu untuk melakukan kegiatan jual beli dan transaksi jual beli. Pasar juga sebagai tempat dimana harga suatu barang dan jasa terbentuk melalui interaksi tawar menawar dan interaksi bentuk lainnya antara produsen dan konsumen.<sup>20</sup>

Di masing-masing pasar terjadi transaksi pasar untuk barang yang bersangkutan, dan apabila terjadi suatu transaksi, maka ini berate telah terjadi suatu persetujuan (antara pembeli dan penjual) mengenai harga transaksi dan volume transaksi bagi barang tersebut. Dua aspek transaksi inilah (yaitu harga dan volume) yang menjadi pusat ahli ekonomi apabila ia menganalisa satu pasar.

---

<sup>19</sup> Gilarso. *Ekonomi Mikro Pengantar*. (Yogyakarta: Bagian Penerbitan Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi YKPN. 2013), h 23

<sup>20</sup> *Ibid.* h54

Berdasarkan uraian diatas, pasar dapat diartikan sebagai tempat bertemunya penjual dan pembeli melakukan transaksi dan kemudian terbentuklah harga.<sup>21</sup>

### **2.1.2 Pasar Menurut Jumlah Penjual dan Pembeli.**

Sukirno mengemukakan bahwa pasar menurut jumlah penjual dan pembeli ada 5 macam, yaitu sebagai berikut.

1. Pasar persaingan sempurna. Pasar persaingan sempurna adalah pasar dimana terdapat berbagai penjual dan pembeli.
2. Pasar monopoli. Pasar monopoli adalah pasar dimana terdapat satu penjual saja dan terdapat banyak pembeli.
3. Pasar monopsoni. Pasar monopsoni adalah pasar dimana terdapat banyak penjual dan terdapat satu pembeli
4. Pasar oligopoli  
Pasar oligopoli adalah pasar dimana terdapat sedikit penjual dan terdapat banyak pembeli.
5. Pasar oligopsoni. Pasar oligopsoni adalah pasar dimana terdapat banyak penjual dan terdapat sedikit pembeli.

### **2.1.3 Fungsi Pasar**

Menurut Soeratno pasar berperan sangat penting dalam suatu sistem ekonomi. Terdapat 5 fungsi utama pasar dan setiap fungsi mengandung pertanyaan yang harus dijawab oleh sistem ekonomi. Fungsi pasar tersebut adalah:

1. Pasar menentukan harga barang. Pada Sistem Ekonomi Pasar, harga

---

<sup>21</sup> Soeratno. *Ekonomi Mikro Pengantar*. (Yogyakarta: Graha Media . 2014). h 23

merupakan ukuran nilai barang. Jika suatu barang permintaannya meningkat, berarti masyarakat membutuhkan lebih banyak. Alam jangka yang relatif singkat perusahaan tidak bisa menambah jumlah barang yang ditawarkan secara seketika. Akibatnya harga barang tersebut naik. Kenaikan harga suatu barang akan mendorong produsen memproduksi barang tersebut (jawaban masalah *what*).

2. Pasar dapat mengorganisasi produksi. Harga barang di pasar menjadi acuan perusahaan dalam menentukan metode produksi yang paling efisien (jawaban masalah *how*).
3. Pasar mendistribusikan barang dan jasa yang dihasilkan perusahaan (jawaban masalah *whom*).
4. Pasar melakukan penjatahan. Konsumsi saat ini dibatasi oleh jumlah barang dan jasa yang dapat dihasilkan saat ini.
5. Pasar menyediakan barang dan jasa untuk masa yang akan datang. Tabungan dan investasi yang terjadi di pasar merupakan usaha untuk memelihara sistem dan memberikan kemajuan aktivitas ekonomi.

## **2.2. Pedagang Kaki Lima (PKL)**

### **2.2.1. Pengertian Pedagang Kaki Lima**

Pengertian Pedagang Kaki Lima berasal dari jaman Raffles yaitu “5 (*five*) *feets*” yang berarti jalur pejalan kaki dipinggir jalan selebar lima kaki. Kaki tersebut lama kelamaan dipaksa untuk area berjualan pedagang kecil seperti bakso, mie goreng, warung kelontong, tambal ban, penjual obat, sepatu, mainan, warung makan dan lain lain. Adapun pengertian PKL, terdapat dalam Pasal 1

Peraturan Daerah 1986: Pedagang kaki lima adalah mereka yang didalam usahanya menggunakan sarana dan atau perlengkapan yang mudah dibongkar padang/dipindahkan serta menggunakan bagian jalan/trotoar, tempat untuk kepentingan umum yangbukan diperuntukan bagi tempat usaha atau tempat lain yang bukan miliknya.

Berdasarkan Pasal 5 Peraturan Daerah tersebut diatas, perizinan merupakan kewenangan dari Walikota, yangtentu saja setelah mendapat persetujuan dari pemilik tanah yang menguasainya terutama jika pemiliknya adalah swasta. Izin yang diberikan Walikota mempunyai jangka waktu tertentu. Selanjutnya pada Pasal 6 Peraturan Daerah disebutkan bahwa pada tempat telah diberi izin, diatasnya tidak boleh didirikan bangunan semipermanen/permanen. Diatur pula dalam Peraturan Daerah tersebut, bahwa izin tersebut tidak boleh dipindah tangankan kepada siapapun dan dalam bentuk apapun.<sup>22</sup>

### **2.2.2. Karakteristik PKL**

Karena merupakan bagian dari sektorinformal, maka secara karakteristik PKL tidak suka ada bedanya dengan karakteristik sektor informal.Secara mendasar karakteristik PKL adalahsebagai berikut :<sup>23</sup>

1. Tidak terorganisir dan tidak mempunyai ijin
2. Tidak memiliki tempat usaha yang permanen
3. Tidak memerlukan keahlian dan ketrampilan khusus

---

<sup>22</sup> Iwantono, Sutrisno,*Kiat Sukses Berwirausaha*,( Jakarta : grasindo, 2001), h. 7

<sup>23</sup> Zhafril 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, Desember 2018 jam 13.00 WIB.)



4. Modal dan perputaran usahanya berskala relatif kecil
5. Sarana berdagang bersifat mudah dipindahkan.

Masyarakat pedagang kaki lima pada umumnya adalah masyarakat yang mencoba bertahan hidup didalam situasi sesulit apapun dan mereka ini mempunyai mental yang cukup kuat, apabila mereka dihadapkan pada situasi yang cukup sulit, mereka akan dengan mudah mengatasi.

Disatu sisi, masyarakat ini sangat lemah dari keleluasaan dan juga sangat lemah terhadap hak azazi manusia karena disatu sisi dia mengharapkan adanya perlindungan untuk berusaha, tetapi disisi lain mereka mengganggu hak orang lain. Masalahnya kemudian adalah karena PKL berusaha berusaha dengan memanfaatkan sirkulasi yang ada di kota, apabila hal ini didiamkan maka akan menjadi masalah serius bagi lingkungan yang pada akhirnya menjadi masalah serius bagi perkotaan.<sup>24</sup>

Melihat karakteristik masyarakat ini, kita juga tentunya tidak hanya melihatnya sebagai sampah kota yang membuat kota menjadi tidak indah, lebih dalam lagi kita justru melihat suatu aspek kehidupan penunjang masyarakat kota yang senantiasa menghendaki berbagai fasilitas kehidupan dapat terpenuhi dengan mudah, hal ini sangat erat kaitannya dengan karakteristik masyarakat dari golongan manapun.

Walaupun Pemerintah berusaha untuk memberlakukan peraturan apapun, kelompok masyarakat ini tidak akan pernah bisa mematuhi peraturan ataupun rencana kota yang tidak memperlihatkan solusi bagi kehidupan PKL,

---

<sup>24</sup> *Ibid*, h. 6

sehingga antara PKL dengan pemerintah terjadi masalah berkepanjangan, akibatnya pertumbuhan pedagang ini semakin subur dan menjadi lahan bagi aparat pemerintah dan orang-orang yang tidak bertanggung jawab.<sup>25</sup>

### 2.2.3. Ciri Pedagang Kaki lima

Pengertian pedagang kaki lima dapat dijelaskan melalui ciri-ciri umum yang dikemukakan oleh Kartono dkk. yaitu:<sup>26</sup>

1. Pedagang kaki lima pada umumnya mempunyai modal kecil dan tidak mempunyai usaha menetap, berdagang di emperan/depan toko, di pinggiran jalan, trotoar, di atas got, di taman, bantaran kali dan di areal parkir dan tempat-tempat orang ramai.
2. Jam berdagang tidak tentu, ada pagi, ada siang, sore dan malam hari bahkan ada yang dari pagi sampai sore hari dengan berbagai macam jenis dagangan.
3. Jenis dagangan beraneka ragam, ada jajanan (makanan proses), tanaman hias/ikan hias, pakaian jadi, sepatu, tas, kerajinan, buah-buahan dan lain-lain.
4. Tempatnya dalam bentuk bangunan ada yang tertutup, terbuka, menggunakan payung, gelaran, gerobak, pikulan, meja dan sebagainya, konstruksi bangunan darurat, semi permanen dan tanpa bangunan.
5. Pada umumnya pedagang kakilima menimbulkan gangguan terhadap lingkungan, lalu lintas, ketertiban dan kebersihan

---

<sup>25</sup> Eko 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 Desember 2018 jam 13.00 WIB.

<sup>26</sup> wantono, Sutrisno, *Kiat Sukses Berwirausaha*, ( Jakarta : grasindo, 2001), h. 7

Pedagang kaki lima sulit untuk dihapuskan, karena merupakan jenis pekerjaan transisi yang tidak selalu membutuhkan keterampilan. Yang penting adalah kepercayaan antara pemodal dan pelaku, dalam hal ini tidak selalu modal sendiri. Lokasi kegiatannya tersebar pada lingkunganlingkungan yang berbeda, tetapi pada umumnya di lingkungan industri, pusat-pusat perdagangan, kawasan pemukiman bahkan pada lingkungan perumahan elite. Meskipun keberadaannya menimbulkan masalah lingkungan, namun pada hakekatnya juga merupakan salah satu aktivitas ekonomi yang mampu menyerap tenaga kerja. Serta dibutuhkan oleh masyarakat golongan menengah ke bawah bahkan menengah ke atas.

## **2.3. Pendapatan**

### **2.3.1. Pengertian Pendapatan**

Dalam kamus besar bahasa Indonesia pendapatan adalah hasil kerja (usaha atau sebagainya).<sup>27</sup> Sedangkan pendapatan dalam kamus manajemen adalah uang yang diterima oleh perorangan, perusahaan dan organisasi lain dalam bentuk upah, gaji, sewa, bunga, komisi, ongkos dan laba.<sup>28</sup>

Pendapatan yaitu penambahan nilai aktiva atau penurunan kewajiban suatu organisasi sebagai akibat dari penualan barang dan jasa kepada pihak lain dalam periode tertentu, yang membuat nilai modal menjadi bertambah.<sup>29</sup> Pendapatan terdiri dari dua jenis, yaitu pendapatan usaha yang diperoleh perusahaan dari kegiatan utama perusahaan tersebut, misal pendapatan dari

---

<sup>27</sup> Departemen Pendidikan dan Kebudayaan, *Kamus Besar Bahasa Indonesia*, (Jakarta: Balai Pustaka, 2017). h185

<sup>28</sup> BN. Marbun, *Kamus Manajemen*, (Jakarta: Pustaka Sinar Harapan, 2003). Hal 230

<sup>29</sup> Christian H, M.Fuad dkk, *Pengantar Bisnis*, (Jakarta : PT Gramedia Pustaka Utama, 2015). h 168

penjualan produk atau jasa. Pada perusahaan jasa pendapatan diperoleh dari penyerahan jasa sedangkan pendapatan dagang diperoleh dari penjualan barang dagangan.<sup>30</sup> Semestera itu pendapatan diluar usaha diperoleh dari kegiatan diluar perusahaan, misalnya pendapatan sewa atau bunga.

Pendapatan seseorang juga dapat didefinisikan sebagai banyaknya penerimaan yang dinilai dengan satuan mata uang yang dapat dihasilkan seseorang atau suatu bangsa dalam periode tertentu. Reksoprayitno mendefinisikan: “Pendapatan (*revenue*) dapat diartikan sebagai total penerimaan yang diperoleh pada periode tertentu”. Dengan demikian dapat disimpulkan bahwa pendapatan adalah sebagai jumlah penghasilan yang diterima oleh para anggota masyarakat untuk jangka waktu tertentu sebagai balas jasa atau faktor-faktor produksi yang telah disumbangkan.<sup>31</sup>

Pendapatan masyarakat adalah penerimaan dari gaji atau balas jasa dari hasil usaha yang diperoleh individu atau kelompok rumah tangga dalam satu bulan dan digunakan untuk memenuhi kebutuhan sehari-hari. Sedangkan pendapatan dari usaha sampingan adalah pendapatan tambahan yang merupakan penerimaan lain dari luar aktifitas pokok atau pekerjaan pokok. Pendapatan sampingan yang diperoleh secara langsung dapat digunakan untuk menunjang atau menambah pendapatan pokok.

---

<sup>30</sup> Ibid Hal168

<sup>31</sup> Reksoprayitno, *Sistem Ekonomi dan Demokrasi Ekonomi*, (Jakarta: Bina Grafika, 2014). h 79

Sedangkan menurut Boediono pendapatan seseorang dipengaruhi oleh beberapa faktor, antara lain dipengaruhi:<sup>32</sup>

1. Jumlah faktor-faktor produksi yang dimiliki yang bersumber pada, hasil-hasil tabungan tahun ini dan warisan atau pemberian.
2. Harga per unit dari masing-masing faktor produksi, harga ini ditentukan oleh penawaran dan permintaan di pasar faktor produksi.
3. Hasil kegiatan anggota keluarga sebagai pekerjaan sampingan.

Menurut Ningsih dalam Nazir menyatakan bahwa pendapatan merupakan hasil kerja dari suatu usaha yang telah dilakukan. Menurut Nurdirman pendapatan adalah nilai yang didapat dari suatu usaha yang telah dilaksanakan dalam kurun waktu tertentu. Menurut Damayanti pendapatan adalah penerimaan seseorang dalam bentuk uang tunai atau bukan tunai yang diperoleh ketika terjadi transaksi antara pedagang dan pembeli dalam suatu kesepakatan bersama.

Berdasarkan pendapat dari kedua peneliti diatas maka dapat disimpulkan bahwa pendapatan adalah hasil kerja yang diterima oleh pedagang dari berbagai aktivitas operasional usaha baik usaha yang bergerak di bidang barang maupun jasa dalam jangka waktu tertentu.

Tujuan pokok dijalankannya suatu usaha perdagangan adalah untuk memperoleh pendapatan, dimana pendapatan tersebut dapat digunakan untuk memenuhi kebutuhan hidup dan kelangsungan hidup usaha perdagangannya. Pendapatan yang diterima adalah dalam bentuk uang, dimana uang adalah merupakan alat pembayaran atau alat pertukaran. Pendapatan merupakan hasil

---

<sup>32</sup> Boediono, *Pengantar Ekonomi*, (Jakarta: Erlangga, 2002). h 150

yang didapatkan dari kegiatan usaha seseorang sebagai imbalan atas kegiatan yang dilakukan. Pengusaha sebagai pemimpin usaha memproduksi barang dan jasa dengan tujuan untuk memperoleh keuntungan atau pendapatan.<sup>33</sup>

Selanjutnya, pendapatan juga dapat di definisikan sebagai jumlah seluruh uang yang diterima oleh seseorang atau rumah tangga selama jangka waktu tertentu (biasanya satu tahun), pendapatan terdiri dari upah, atau penerimaan tenaga kerja, pendapatan dari kekayaan seperti sewa, bunga dan deviden, serta pembayaran transfer atau penerimaan dari pemerintah seperti tunjangan sosial atau asuransi pengangguran.<sup>34</sup>

Pendapatan sama halnya dengan keuntungan, keuntungan ditentukan dengan cara mengurangi berbagai biaya yang dikeluarkan dari hasil penjualan yang diperoleh. Suatu perusahaan ataupun pedagang dapat dikatakan memiliki keuntungan apabila hasil penjualan yang diperoleh dikurangi dengan biaya-biaya tersebut nilainya positif maka perusahaan atau pedagang tersebut memperoleh keuntungan.<sup>35</sup>

Berdasarkan pengertian diatas dapat disimpulkan bahwa pendapatan dapat diperhitungkan dengan mengurangi pendapatan kotor (penerimaan) dengan biaya alat-alat luar dan dengan modal. Sedangkan pendapatan bersih dapat diperhitungkan dengan mengurangi pendapatan kotor dengan biaya mengusahakan. Biaya merupakan alat-alat luar ditambah upah tenaga kerja

---

<sup>33</sup> Ifany Damayanti, "*Analisis Factor-Faktor Yang Mempengaruhi Pendapatan Pedagang Di Pasar Gede Kota Surakarta*". Skripsi (Surakarta : Universitas Sebelas Maret, 2011). Hal 29-30

<sup>34</sup> Paul A.Samuelson & William D. Nordhaus, *Mikro Ekonomi edisi sembilan*, (Jakarta : PT. Gelora Aksara Pratama, 2002). h 258

<sup>35</sup> Sukirno, Sadono, *Mikro Ekonomi Teori Pengantar edisi 3*, (Jakarta : Pt. Rajagrafindo Persada, 2004 cet.-25). h 383-384



keluarga sendiri yang diperhitungkan berdasarkan upah yang dibayarkan kepada tenaga kerja luar.

### **2.3.2. Pendapatan dalam Pandangan Islam**

Pendapatan adalah uang yang diterima dan diberikan kepada subjek ekonomi berdasarkan prestasi yang telah diserahkan yaitu berupa pendapatan dari profesi yang dilakukan perorangan maupun kelompok. Islam menawarkan penyelesaian dengancara yang adil atas permasalahan pendapatan. Para pekerja dilakukan secara adil atas apa yang telah dikerjakannya dan diberikan uang atau jatah pendapatan yang berhak mereka peroleh. Islam juga menyebutkan dalam pemerataan pendapatan harus secara adil, selain kepada para pekerja mereka harus memenuhi kewajiban terhadap keluarga dan masyarakat yang memerlukan bantuan atau tidak mampu. Ada dua langkah hukum yang bias ditempuh dalam rangka meratakan pendapatan, yang pertama, hukum waris yang merupakan aturan penting untuk mengurangi ketidakadilan. Yang kedua, zakat yang dapat dilakukan untuk membagi kekayaan dalam masyarakat.<sup>36</sup>

### **2.3.3. Faktor yang Mempengaruhi Pendapatan**

Terdapat beberapa faktor yang memengaruhi pendapatan antara lain:<sup>37</sup>

1. Jumlah faktor produksi yang menentukan besarnya modal usaha baik modal tetap maupun modal variabel yang bergantung pada sumber
2. Perolehan modal baik melalui pinjaman bank, modal sendiri, atau pemberian.

---

<sup>36</sup> Muhammad, *Ekonomi Mikro Dalam Perspektif Islam*, (Yogyakarta : BPFE-Yogyakarta, 2014), h.343

<sup>37</sup> Muhammad, *Ekonomi Mikro Dalam Perspektif Islam*, (Yogyakarta : BPFE-Yogyakarta, 2014). h 343

3. Harga setiap unit dari output produksi yang menentukan fungsi dan elastisitas permintaan dan penawaran konsumen atas barang atau jasa yang diproduksi.
4. Pendapatan dari pekerjaan sampingan yang mampu menunjang usaha utama dalam meningkatkan faktor produksi sebagai input dan mampu memaksimalkan keuntungan sebagai output.

Kemudian juga tingkat pendapatan sangat diengaruhi oleh modal kerja, jam kerja, akses kredit, jumlah tenaga kerja, tanggungan keluarga, jenis barang dagangan (produk) dan faktor lainnya. Pada umumnya masyarakat selalu mencari tingkat pendapatan tinggi ntuk memenuhi kebutuhan rumah tangganya.

#### **2.3.4. Indikator Pendapatan**

Indikator yang dapat memaksimumkan penerimaan pendapatan suatu usaha adalah:<sup>38</sup>

1. Penghasilan yang Diterima per Bulan

Penghasilan pedagang merupakan hasil dari berjualan selama kurun waktu tertentu yang masih dicampurkan dengan modal kemudian dipisah untuk mengetahui berapa keuntungan setiap bulannya.

2. Lama Usaha

Lama pembukaan usaha dapat mempengaruhi tingkat pendapatan, lama seorang pelaku bisnis menekuni bidang usahanya akan mempengaruhi produktivitasnya sehingga dapat menambah efisiensi dan menekan biaya produksi lebih kecil daripada modal.

---

<sup>38</sup> Christian H, M.Fuad dkk, *Pengantar Bisnis*,...h 175

### 3. Jam Kerja

Analisis Jam kerja merupakan bagian dari teori ekonomi mikro, khususnya pada teori penawaran tenaga kerja yaitu tentang kesediaan individu untuk bekerja dengan harapan memperoleh penghasilan atau tidak bekerja dengan konsekuensi mengorbankan penghasilan yang seharusnya didapatkan.

## 2.4. Modal

### 2.4.1. Pengertian Modal

Menurut Kamus Besar Bahasa Indonesia, modal adalah uang yang dipakai sebagai pokok untuk berdagang atau harta benda yang dapat dipergunakan untuk menghasilkan sesuatu yang menambah kekayaan dan sebagainya. Kebutuhan modal untuk melakukan investasi terdiri dari dua macam, yaitu modal investasi dan modal kerja. Modal investasi digunakan untuk membeli aktiva tetap seperti tanah, bangunan, mesin-mesin, peralatan, serta inventaris lainnya dan biasanya modal investasi diperoleh dari pinjaman yang berjangka waktu panjang.<sup>39</sup>

Dalam pengertian ekonomi, modal adalah barang atau uang yang bersama-sama faktor-faktor produksi tanah dan tenaga kerja yang menghasilkan barang-barang yaitu dalam hal ini hasil pedagang. Modal ialah sebagai kekuasaan untuk menggunakan barang-barang modal. Dengan demikian modal ialah terdapat di neraca sebelah kredit. Adapun yang dimaksud dengan barang-barang modal ialah barang-barang yang ada dalam perusahaan yang belum digunakan, jadi yang terdapat di neraca sebelah debit.<sup>40</sup>

---

<sup>39</sup> Kasmir, *Studi Kelayakan Bisnis* (Jakarta:Prenadamedia Group, 2013). h 90

<sup>40</sup>Ibid.h 84

Modal merupakan faktor yang penting dalam suatu produksi namun bukan yang terpenting. Tanpa adanya modal produsen tidak akan bisa menghasilkan suatu barang dan jasa. Modal adalah sejumlah kekayaan yang bisa saja berupa *assets* ataupun *intangibile assets*, yang bisa digunakan untuk menghasilkan kekayaan. Modal dalam literatur fiqih disebut *ra'sul mal* yang merujuk pada arti uang dan barang. Modal merupakan kekayaan yang menghasilkan kekayaan lain. Pemilik modal harus berupaya memproduktifkan modalnya. Modal tidak boleh diabaikan, namun wajib menggunakan dengan baik agar ia terus produktif dan tidak habis digunakan.

Dari beberapa pengertian modal diatas maka dapat diambil kesimpulan bahwa modal ini bersifat kuantitatif karena modal tersebut digunakan untuk membeli barang dagangan, pembiayaan upah dan pembiayaan operasional lainnya yang berlangsung terus-menerus dalam kegiatan jual beli yang diharapkan akan meningkatkan pendapatan. Bagi pengembang usaha kecil, masalah modal merupakan kendala terbesar. Ada beberapa alternatif yang dapat dilakukan usaha kecil untuk mendapatkan pembiayaan untuk modal dasar maupun langkahlangkah pengembangan usahanya, yaitu: melalui kredit perbankan, modal veteran , pinjaman dari dana penyesihan sebagian laba BUMN, hibah dan jenis-jenis pembiayaan lainnya.

#### **2.4.2. Jenis-Jenis Modal**

Pada dasarnya, kebutuhan modal untuk melakukan usaha terdiri dari dua

jenis yaitu:<sup>41</sup>

1. Modal investasi Modal investasi digunakan untuk jangka panjang dan dapat digunakan berulang-ulang. Biasanya umurnya lebih dari satu tahun. Penggunaan utama modal investasi jangka panjang adalah untuk membeli aktiva tetap seperti tanah, bangunan, atau gedung, mesin-mesin, peralatan, kendaraan, serta inventaris lainnya. Modal investasi biasanya diperoleh dari modal pinjaman berjangka waktu panjang. Pinjaman ini biasanya diperoleh dari dunia perbankan.
2. Modal kerja Modal kerja, yaitu modal yang digunakan untuk membiayai operasional perusahaan pada saat perusahaan beroperasi. Jenis modalnya bersifat jangka pendek, biasanya hanya digunakan untuk sekali atau beberapa kali proses produksi. Modal kerja digunakan untuk keperluan membeli bahan baku, membayar gaji karyawan dan biaya pemeliharaan serta biaya-biaya lainnya.

#### **2.4.3. Indikator Modal**

Ada beberapa hal yang perlu diperhatikan dalam cara memperoleh modal usaha, yaitu:<sup>42</sup>

1. Struktur permodalan : modal sendiri dan modal pinjaman
2. Pemanfaatan modal tambahan
3. Hambatan dalam mengakses modal eksternal
4. Keadaan usaha setelah menanamkan modal

---

<sup>41</sup> Kasmir, *Studi Kelayakan Bisnis* (Jakarta:Prenadamedia Group, 2013). h 90

<sup>42</sup> Kartika Putri, Dkk. *Pengaruh Karakteristik Kewirausahaan, Modal Usaha, Dan Peran Business Development Service Terhadap Pengembangan Usaha*, (Universitas Diponegoro : Jurnal Ilmu Administrasi Bisnis)

## 2.5. Lokasi

### 2.5.1. Pengertian Lokasi

Lokasi adalah suatu ruang dimana berbagai kegiatan yang dilakukan perusahaan untuk membuat produk yang diperoleh dan tersedia bagi pelanggan sasaran. Faktor lokasi juga berpengaruh terhadap keputusan yang diambil konsumen untuk membeli suatu produk. Lokasi yang mudah dijangkau oleh pembeli dan dekat dengan pusat keramaian merupakan lokasi yang tepat untuk suatu usaha. Lokasi yang strategis bagi konsumen akan memperkecil pengorbanan energi dan waktu.<sup>43</sup>

Lokasi memegang peranan yang penting dalam melakukan usaha. Karena berkaitan dengan dekatnya lokasi penjualan dengan pusat keramaian, mudah dijangkau (aksesibilitas), aman, dan tersedianya tempat parkir yang luas, pada umumnya lebih disukai konsumen. Lokasi yang strategis membuat konsumen lebih mudah dalam menjangkau dan juga keamanan yang terjamin. Sehingga dengan demikian, ada hubungan antara lokasi yang strategis dengan daya tarik.<sup>44</sup>

Keputusan dalam pemilihan lokasi pelayanan cenderung merupakan bagian penting dari seluruh strategi pemasaran untuk menyampaikan produk atau pelayanan kepada pelanggan. Perusahaan tidak dapat menyederhanakan survei karakteristik demografi dan membangun fasilitas pada lokasi dengan tanda-tanda penting dari pelanggan atau adanya pertimbangan finansial yang merupakan

---

<sup>43</sup> Wahyu Ariani, *Manajemen Operasional Jasa*, (Yogyakarta : Graha Ilmu, cet 1, 2019), h 245

<sup>44</sup> Ibid h, 246

bagian dari keputusan pemilihan lokasi konsumen untuk melakukan suatu produk.<sup>45</sup>

### **2.5.2. Faktor Pemilihan Lokasi**

Keberhasilan serta kegagalan dalam suatu bisnis sangat ditentukan oleh pemilihan lokasi, untuk mendapatkan keberhasilan tentunya terdapat langkah langkah yang harus dilakukan. Menurut Amirullah terdapat dua langkah dalam menentukan lokasi usaha yaitu:<sup>46</sup>

1. Menentukan masyarakat yang akan dilayani
2. Memilih lokasi di sekitar masyarakat tertentu.

Terdapat beberapa faktor untuk menentukan lokasi dalam masyarakat tertentu yaitu sebagai berikut:

- a. Karakteristik demografis konsumen, yaitu keadaan penduduk menurut jenis kelamin, tempat tinggal, dan usia yang nantinya akan menentukan barang seperti apa yang akan dijual.
- b. Kondisi ekonomi setempat, yaitu keadaan masyarakat yang dicerminkan dari kesempatan kerja, pendapatan, dan daya beli.
- c. Persaingan, yaitu banyaknya usaha sejenis yang terdapat dalam suatu tempat. Semakin banyak usaha yang memiliki jenis dagangan yang sama, maka persaingan semakin meningkat.

---

<sup>45</sup> Ibid h, 247

<sup>46</sup> Amirullah, & Hardjanto, IPengantar Bisnis. (Yogyakarta: Graha Ilmu, 2015), h. 12

- d. Iklim sosial, yaitu adanya fasilitas penunjang di sekitar lokasi usaha seperti bank, angkutan umum, perusahaan jasa, fasilitas air, telfon dan juga fasilitas lainnya.

### **2.5.3. Indikator Lokasi**

Tjiptono menjelaskan bahwa terdapat faktor-faktor dalam pemilihan tempat atau lokasi, pada penelitian ini indikator lokasi yang digunakan dalam pemilihan tempat atau lokasi adalah:

1. Akses adalah kemudahan untuk menjangkau lokasi yang meliputi Lokasi yang mudah dijangkau, kondisi jalan menuju lokasi dan waktu yang ditempuh menuju lokasi.
2. Lalu lintas, banyaknya orang yang lalu-lalang bisa memberikan peluang besar terhadap terjadinya impluse buying. Kepadatan dan kemacetan lalu-lintas bisa juga menjadi hambatan.
3. Tempat parkir yang luas, aman, dan terjamin keamanannya<sup>47</sup>.

## **2.6. Harga**

### **2.6.1. Pengertian Harga**

Menurut Alma, harga merupakan salah satu dari variabel bauran pemasaran yang sangat penting dalam manajemen pemasaran.<sup>48</sup> Harga dapat didefinisikan sebagai alat tukar, hal ini sejalan dengan pendapat Fajar Laksana bahwa “harga adalah jumlah uang (kemungkinan ditambah beberapa barang) yang dibutuhkan untuk memperoleh beberapa kombinasi sebuah produk dan pelayanan

---

<sup>47</sup> Tjiptono, *Strategi Pemasaran Edisi 2*, (Yogyakarta : Andi, 2017) h. 219

<sup>48</sup> Alma, *Manajemen Pemasaran Jilid*, (Jakarta: Ghalia Indonesia, 2016), h. 430.



yang menyertainya.<sup>49</sup> Di sisi lain, Supranto Limakrisna mendefinisikan harga sebagai sejumlah uang seseorang yang harus dibayarkan untuk mendapatkan hak menggunakan produk.<sup>50</sup> Harga menjadi faktor utama yang dapat mempengaruhi pilihan seorang pembeli, harga cukup berperan dalam menentukan pembelian konsumen, untuk itu sebelum menetapkan suatu harga, sebaiknya perusahaan melihat beberapa referensi harga suatu produk yang dinilai cukup tinggi dalam penjualan.

Harga suatu produk merupakan ukuran terhadap besar kecilnya nilai kepuasan seseorang terhadap produk yang dibelinya. Seseorang akan berani membayar suatu produk dengan harga yang mahal apabila produk tersebut melebihi harapannya (dia menilai kepuasan yang diharapkannya terhadap produk yang akan dibelinya itu tinggi). Sebaliknya, apabila seseorang itu menilai kepuasannya terhadap suatu produk itu rendah, maka dia tidak akan bersedia untuk membayar atau membeli produk itu dengan harga yang mahal.<sup>51</sup>

Berdasarkan definisi tersebut maka dapat disimpulkan bahwa harga merupakan jumlah uang yang diperlukan sebagai penukar berbagai kombinasi produk dan jasa, dengan demikian maka suatu harga haruslah dihubungkan dengan bermacam-macam barang dan pelayanan, yang akhirnya akan sama dengan sesuatu yaitu produk dan jasa.<sup>52</sup> Harga ditentukan oleh kemampuan

---

<sup>49</sup> Fajar Laksana, *Manajemen Pemasaran*, ( Jakarta :Pendekatan Praktis, 2014) hal. 105.

<sup>50</sup> Supranto dan Nandan Limakrisna, *Perilaku Konsumen dan Strategi Pemasaran*, (Jakarta: Mitra Wacana Media, 2011), h.71.

<sup>51</sup> Indriyo Gitosudarmo, *Manajemen Pemasaran*, (Yogyakarta: BPFE, 2014), h. 271.

<sup>52</sup> *Ibid.*, h 105.

penjual untuk menyediakan barang yang ditawarkan kepada pembeli untuk mendapatkan barang tersebut dari penjual.<sup>53</sup>

### **2.6.2. Tujuan Penetapan Harga**

Dari sudut konsumen, harga seringkali digunakan sebagai indikator nilai bilamana harga tersebut dihubungkan dengan manfaat yang dirasakan atas suatu barang atau jasa. Nilai sebagai rasio antara manfaat yang dirasakan terhadap harga. Untuk produk yang berguna bagi pelanggan dan mengantisipasi daya beli pelanggan, maka perusahaan membuat kemasan, ukuran dan jenis-jenis produk beraneka ragam. Tujuan penetapan harga meliputi:<sup>54</sup>

1. Kelangsungan hidup, dalam kondisi pasar yang merugikan, tujuan penetapan harga mungkin mencakup tingkat profitabilitas yang diinginkan untuk memastikan kelangsungan hidup.
2. Memaksimalkan keuntungan, penetapan harga untuk memastikan maksimalisasi profitabilitas dalam periode tertentu. Periode yang ditentukan akan dihubungkan dengan daur hidup jasa.
3. Maksimalisasi penjualan, penetapan harga untuk membangun pangsa pasar. Ini mungkin melibatkan penjualan dengan merugi pada awalnya dalam upaya merebut pangsa pasar yang tinggi.
4. Gengsi (prestise), sebuah perusahaan jasa mungkin berharap untuk menggunakan penerapan harga guna menempatkan diri secara eksklusif.

---

<sup>53</sup> D.Rozalinda, *Ekonomi Islam: Teori dan Aplikasinya pada Aktivitas Ekonomi* (Jakarta: Rajawali Pers, 2014), h 160.

<sup>54</sup> Basu Swastha, *Manajemen Pemasaran: Analisis Perilaku Konsumen*, (Yogyakarta: Liberty, 2003), h 56

### 2.6.3. Indikator Harga

Menurut Stanton, ada empat indikator yang mencirikan harga yaitu:<sup>55</sup>

1. Keterjangkauan harga yaitu aspek penetapan harga yang dilakukan oleh produsen atau penjual yang sesuai dengan kemampuan beli konsumen.
2. Daya saing harga yaitu penawaran harga yang diberikan oleh produsen atau penjual berbeda dan bersaing dengan yang diberikan oleh produsen lain, pada satu jenis produk yang sama.
3. Kesuaian harga dengan kualitas produk, yaitu aspek penetapan harga yang dilakukan oleh produsen atau penjual yang sesuai dengan kualitas produk yang dapat diperoleh konsumen.

## 2.7. Hubungan Antar Variabel

### 2.7.1. Hubungan Antara Variabel Modal Terhadap Pendapatan Pedagang Kaki Lima Di Pasar Tradisional Kota Langsa pada masa Covid-19

Hasil ini mendukung dari penelitian sebelumnya yang dilakukan oleh Samsul Maarif menunjukkan bahwa nilai modal berpengaruh signifikan pada pendapatan pedagang pasar, dengan nilai signifikansi sebesar 0,000. Lokasi berdagang berpengaruh signifikan pada pendapatan pedagang pasar, dengan nilai signifikansi sebesar 0,000. Kondisi tempat berdagang berpengaruh signifikan pada pendapatan pedagang pasar dengan nilai signifikansi sebesar 0,001. Hasil uji hipotesis secara serempak (uji F) dapat diketahui bahwa modal, lokasi berdagang, kondisi tempat berdagang secara simultan berpengaruh signifikan pada

---

<sup>55</sup> William J. Stanton, *Prinsip Pemasaran Jilid 1 Edisi 7*, (Jakarta: Erlangga, 2018), h. 308.

pendapatan pedagang pasar dengan nilai signifikansi sebesar 0,000. Hasil perhitungan dengan uji koefisien determinasi ganda dapat diketahui bahwa modal, lokasi berdagang, kondisi tempat berdagang secara bersama-sama mempengaruhi variabel dependen pendapatan pedagang pasar sebesar 52,8%, sedangkan sisanya sebesar 47,2% disebabkan oleh faktor-faktor lain.<sup>56</sup>

Hasil penelitian sejalan dilakukan oleh Artaman menunjukkan modal usaha, lama usaha, jam kerja, parkir dan lokasi usaha secara simultan berpengaruh signifikan terhadap tingkat pendapatan pedagang Pasar Seni Sukawati, selanjutnya modal usaha, lama usaha dan lokasi usaha secara parsial berpengaruh positif terhadap tingkat pendapatan pedagang Pasar Seni Sukawati. Sedangkan variabel jam kerja dan parkir secara parsial tidak berpengaruh positif terhadap peningkatan pendapatan pedagang Pasar Seni Sukawati. dan Variabel modal usaha merupakan variabel paling dominan yang mempengaruhi tingkat pendapatan pedagang Pasar Seni Sukawati.<sup>57</sup>

Hasil penelitian Suhartika menyatakan bahwa secara parsial variabel-variabel yang signifikan mempengaruhi pendapatan pedagang Pasar Antang antara lain adalah modal usaha (X1) dan tingkat pendidikan (X2). Sedangkan variabel jam kerja (X3) secara parsial tidak berpengaruh signifikan terhadap pendapatan pedagang Pasar Antang Selanjutnya variabel modal usaha, tingkat pendidikan, dan jam kerja secara bersama-sama berpengaruh signifikan terhadap

---

<sup>56</sup> Samsul Maarif, Analisis Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Pendapatan Pedagang Pasar Bandarjo Ungaran Kabupaten Semarang. *Skripsi*. UIN Semarang. 2013.

<sup>57</sup> Artaman, Analisis Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Pendapatan Pedagang Pasar Seni Sukawati Gianyar, *Jurnal Ekonomi*. 1(2). 2017

pendapatan pedagang Pasar Antang.<sup>58</sup>

Faktor modal adalah faktor yang mempengaruhi pendapatan pedagang karena semakin banyak modal yang dimiliki pedagang maka akan semakin besar juga pendapatannya. Dalam penelitian ini modal pedagang bersumber dari modal sendiri dan modal pinjaman. Modal pedagang paling banyak berasal dari modal sendiri, tambahan modal dari pinjaman terbentur dari kemampuan pedagang yang tidak dapat memenuhi syarat pinjaman seperti adanya jaminan atau agunan yang harus pedagang berikan untuk mendapatkan pinjaman baik bank, koperasi maupun lembaga keuangan lainnya.

### **2.7.2. Hubungan Antara Variabel Lokasi Terhadap Pendapatan Pedagang Kaki Lima Di Pasar Tradisional Kota Langsa pada masa Covid-19**

Penelitian ini sejalan dengan penelitian yang dilakukan oleh Rohmah menyatakan bahwa hasil uji hipotesis secara parsial (uji t) menunjukkan bahwa nilai modal berdagang berpengaruh signifikan pada pendapatan pedagang pasar. Dengan nilai signifikansi sebesar 0,000. Lokasi berdagang berpengaruh signifikan pada pendapatan pedagang pasar dengan nilai signifikan sebesar 0,000. Jam kerja pedagang tidak berpengaruh signifikan pada pendapatan pedagang pasar dengan nilai signifikan sebesar 0,334. Hasil uji koefisien determinasi ganda dapat diketahui bahwa modal berdagang, lokasi berdagang, jam kerja pedagang secara bersamaan mempengaruhi variabel dependen pendapatan pedagang pasar sebesar 87,8%, sedangkan sisanya sebesar 12,2% disebabkan oleh faktor-faktor

---

<sup>58</sup> Suhartika, Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Pendapatan Pedagang Pasar Tradisional Di Pasar Antang Kelurahan Bitoa Kecamatan Manggala Kota Makassar Provinsi Sulawesi Selatan, Jurnal Ilmu Ekonomi. 2 (1). 2016

lain.<sup>59</sup>

Penelitian yang dilakukan oleh Samsul Maarif menunjukkan bahwa nilai modal berpengaruh signifikan pada pendapatan pedagang pasar, dengan nilai signifikansi sebesar 0,000. Lokasi berdagang berpengaruh signifikan pada pendapatan pedagang pasar, dengan nilai signifikansi sebesar 0,000. Kondisi tempat berdagang berpengaruh signifikan pada pendapatan pedagang pasar dengan nilai signifikansi sebesar 0,001. Hasil uji hipotesis secara serempak (uji F) dapat diketahui bahwa modal, lokasi berdagang, kondisi tempat berdagang secara simultan berpengaruh signifikan pada pendapatan pedagang pasar dengan nilai signifikansi sebesar 0,000. Hasil perhitungan dengan uji koefisien determinasi ganda dapat diketahui bahwa modal, lokasi berdagang, kondisi tempat berdagang secara bersama-sama mempengaruhi variabel dependen pendapatan pedagang pasar sebesar 52,8%, sedangkan sisanya sebesar 47,2% disebabkan oleh faktor-faktor lain.<sup>60</sup>

Penelitian yang dilakukan oleh Romah menunjukkan bahwa modal berdagang berpengaruh signifikan pada pendapatan pedagang pasar. Dengan nilai signifikansi sebesar 0,000. Lokasi berdagang berpengaruh signifikan pada pendapatan pedagang pasar dengan nilai signifikan sebesar 0,000. Jam kerja pedagang tidak berpengaruh signifikan pada pendapatan pedagang pasar dengan nilai signifikan sebesar 0,334.

---

<sup>59</sup> Rohmah, Faktor – Faktor Yang Mempengaruhi Tingkat Pendapatan Pedagang Pasar Juwana Baru Kabupaten Pati, *Skripsi*. 2018

<sup>60</sup> Samsul Maarif, Analisis Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Pendapatan Pedagang Pasar Bandarjo Ungaran Kabupaten Semarang. *Skripsi*. UIN Semarang. 2013.

Faktor lokasi adalah faktor yang mempengaruhi pendapatan pedagang karena semakin strategis lokasi berjualan semakin mempermudah para pedagang untuk menjual barang dagangannya selain itu para pelanggan juga akan lebih senang apabila berbelanja dekat dengan tempat parkir para pembeli, dekat dengan pintu utama pasar, dan mudah dijangkau oleh para pembeli.

### **2.7.3. Hubungan Antara Variabel Harga Terhadap Pendapatan Pedagang Kaki Lima Di Pasar Tradisional Kota Langsa pada masa Covid-19**

Penelitian yang dilakukan oleh Pipit Yunita menunjukkan bahwa hasil pengolahan data diperoleh nilai  $t$  hitung (16,210) >  $t$  tabel (2,093) dengan nilai sig = 0,000 pada taraf kepercayaan 95% atau tingkat kesalahan 5% = 0,05. Dengan demikian maka dapat diketahui bahwa nilai sig. lebih kecil dari  $\alpha = 0,05$  (0,000 < 0,05). Artinya terdapat pengaruh yang signifikan antara Harga Terhadap Pendapatan Penjualan Pada Masa Pandemi Covid-19 di Toko Rabbani Cabang Kota Padang sidimpuan.<sup>61</sup>

Harga merupakan jumlah uang yang diperlukan sebagai penukar berbagai kombinasi produk dan jasa, dengan demikian maka suatu harga haruslah dihubungkan dengan bermacam-macam barang dan pelayanan, yang akhirnya akan sama dengan sesuatu yaitu produk dan jasa.<sup>62</sup> jadi semakin terjangkau harga yang diberikan oleh para pedagang maka akan semakin meningkatkan penjualan sehingga pendapatan para pedagang akan meningkat.

---

<sup>61</sup> Pipit Yunita, Pengaruh Harga Terhadap Pendapatan Penjualan Pada Masa Pandemi Covid-19 Di Toko Rabbani Cabang Kota Padang Sidimpuan, *Jurnal Ekonomi*. 3(1). 2021

<sup>62</sup>Ibid., h 105.

## 2.8. Penelitian Terdahulu

**Tabel 2.1 Penelitian Terdahulu**

No	Nama	Judul Penelitian	Metode Penelitian	Hasil Penelitian
1	Kalvin Vianus (2019)	Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Pendapatan Pedagang Sayur Mayur Di Kota Medan (Studi Kasus: Pasar Raya MMTC Medan, Kecamatan Percut Sei tuan, Kabupaten Deli Serdang)	Kuantitatif	Terdapat pengaruh yang signifikan variabel modal terhadap variabel pendapatan pedagang sayur mayur di pasar raya MMTC Medan. (2) Tidak terdapat pengaruh yang signifikan variabel jam kerja terhadap variabel pendapatan pedagang sayur mayur di pasar raya MMTC Medan. (3) Tidak terdapat pengaruh yang signifikan variabel lama usaha terhadap variabel pendapatan pedagang sayur mayur di pasar raya MMTC Medan (4) Terdapat pengaruh yang signifikan variabel sewa kios terhadap variabel pendapatan pedagang sayur mayur di pasar raya MMTC Medan
2	Suhartika (2016)	Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Pendapatan Pedagang Pasar Tradisional Di Pasar Antang Kelurahan Bitoa	Kuantitatif	Hasil penelitian menunjukkan bahwa secara parsial variabel-variabel yang signifikan mempengaruhi pendapatan



		Kecamatan Manggala Kota Makassar Provinsi Sulawesi Selatan		pedagang Pasar Antang antara lain adalah modal usaha (X1) dan tingkat pendidikan (X2). Sedangkan variabel jam kerja (X3) secara parsial tidak berpengaruh signifikan terhadap pendapatan pedagang Pasar Antang Selanjutnya variabel modal usaha, tingkat pendidikan, dan jam kerja secara bersama-sama berpengaruh signifikan terhadap pendapatan pedagang Pasar Antang. Pengaruh tersebut sebesar 95,2% dan sisanya dijelaskan oleh variabel-variabel lain
3	Pipit Yunita (2021)	Pengaruh Harga Terhadap Pendapatan Penjualan Pada Masa Pandemi Covid-19 Di Toko Rabbani Cabang Kota Padang Sidempuan	Kuantitatif	Hasil penelitian ini merupakan bahwa hasil pengolahan data diperoleh nilai thitung (16,210) > ttabe l(2,093) dengan nilai sig = 0,000 pada taraf kepercayaan 95% atau tingkat kesalahan 5% = 0,05. Dengan demikian maka dapat diketahui bahwa nilai sig. lebih kecil dari $\alpha = 0,05$ ( $0,000 < 0,05$ ). Artinya terdapat

				pengaruh yang signifikan antara Harga Terhadap Pendapatan Penjualan Pada Masa Pandemi Covid-19 di Toko Rabbani Cabang Kota Padangsidempuan
4	Budi Prasetyo (2021)	Faktor Yang Mempengaruhi Pendapatan Pedagang Saat Pandemi Covid-19 Di Kota Surabaya Tahun 2020 (Studi Kasus Di Pasar Pucang Surabaya)	Menggunakan pendekatan kuantitatif dengan metode deskriptif	Variabel bebas (independen) penjualan output (X1) memiliki pengaruh yang positif dan signifikan terhadap variabel terikat (dependen) yaitu pendapatan pedagang di Pasar Pucang Surabaya. Variabel bebas (independen) gaji karyawan (X2) memiliki pengaruh yang positif dan signifikan terhadap variabel terikat (dependen) yaitu pendapatan pedagang di Pasar Pucang Surabaya. Variabel bebas (independen) jam kerja (X3) memiliki pengaruh yang positif dan signifikan terhadap variabel terikat (dependen) yaitu pendapatan pedagang di Pasar Pucang Surabaya
5	Samsul Maarif (2013)	Analisis Faktor-Faktor Yang	Menggunakan pendekatan	Hasil uji hipotesis secara parsial (uji t)

		<p>Mempengaruhi Pendapatan Pedagang Pasar Bandarjo Ungaran Kabupaten Semarang</p>	<p>kuantitatif dengan metode deskriptif</p>	<p>menunjukkan bahwa nilai modal berpengaruh signifikan pada pendapatan pedagang pasar, dengan nilai signifikansi sebesar 0,000. Lokasi berdagang berpengaruh signifikan pada pendapatan pedagang pasar, dengan nilai signifikansi sebesar 0,000. Kondisi tempat berdagang berpengaruh signifikan pada pendapatan pedagang pasar dengan nilai signifikansi sebesar 0,001. Hasil uji hipotesis secara serempak (uji F) dapat diketahui bahwa modal, lokasi berdagang, kondisi tempat berdagang secara simultan berpengaruh signifikan pada pendapatan pedagang pasar dengan nilai signifikansi sebesar 0,000. Hasil perhitungan dengan uji koefisien determinasi ganda dapat diketahui bahwa modal, lokasi berdagang,</p>
--	--	---	---	--

				<p>kondisi tempat berdagang secara bersama-sama mempengaruhi variabel dependen pendapatan pedagang pasar sebesar 52,8%, sedangkan sisanya sebesar 47,2% disebabkan oleh faktor-faktor lain.</p>
6	Artaman, (2018)	Analisis Faktor–Faktor Yang Mempengaruhi Pendapatan Pedagang Pasar Seni Sukawati Gianyar	Menggunakan pendekatan kuantitatif dengan metode deskriptif	<p>Dari hasil penelitian dengan menggunakan metode analisis regresi linear berganda dengan rumus <math>Y</math> menunjukkan Modal usaha, lama usaha, jam kerja, parkir dan lokasi usaha secara simultan berpengaruh signifikan terhadap tingkat pendapatan pedagang Pasar Seni Sukawati, selanjutnya modal usaha, lama usaha dan lokasi usaha secara parsial berpengaruh positif terhadap tingkat pendapatan pedagang Pasar Seni Sukawati. Sedangkan variabel jam kerja dan parkir secara parsial tidak berpengaruh positif terhadap peningkatan pendapatan</p>

				pedagang Pasar Seni Sukawati. dan Variabel modal usaha merupakan variabel paling dominan yang mempengaruhi tingkat pendapatan pedagang Pasar Seni Sukawati.
7	Yuniarti, (2019)	Analisis Faktor-Faktor yang Mempengaruhi Pendapatan Pedagang di Pasar Tradisional Cinere Depok	Kuantitatif dengan metode deskriptif.	Berdasarkan analisis yang telah dilakukan, dapat diperoleh bahwa faktor-faktor yang mempengaruhi pendapatan pedagang pasar yaitu modal usaha berpengaruh positif dan signifikan terhadap tingkat pendapatan pedagang, biaya berpengaruh terhadap tingkat pendapatan para pedagang, jam kerja atau waktu buka usaha berdagang sangat berpengaruh terhadap pendapatan para pedagang, tingkat pendidikan tidak berpengaruh terhadap tingkat pendapatan pedagang, dan lama usaha tidak berpengaruh terhadap tingkat pendapatan pedagang. Secara bersama-sama atau

				simultan variabel tingkat pendidikan, modal usaha, biaya, lama usaha, dan jam kerja mempengaruhi pendapatan yang diterima para pedagang,
8	Rohmah, (2017)	Faktor – Faktor Yang Mempengaruhi Tingkat Pendapatan Pedagang Pasar Juwana Baru Kabupaten Pati	Menggunakan pendekatan kuantitatif dengan metode deskriptif	Hasil uji hipotesis secara parsial (uji t) menunjukkan bahwa nilai modal berdagang berpengaruh signifikan pada pendapatan pedagang pasar. Dengan nilai signifikansi sebesar 0,000. Lokasi berdagang berpengaruh signifikan pada pendapatan pedagang pasar dengan nilai signifikan sebesar 0,000. Jam kerja pedagang tidak berpengaruh signifikan pada pendapatan pedagang pasar dengan nilai signifikan sebesar 0,334. Hasil uji koefisien determinasi ganda dapat diketahui bahwa modal berdagang, lokasi berdagang, jam kerja pedagang secara bersamaan

				mempengaruhi variabel dependen pendapatan pedagang pasar sebesar 87,8%, sedangkan sisanya sebesar 12,2% disebabkan oleh faktor-faktor lain.
9	Widyatama, (2015)	Analisis Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Pendapatan Pedagang Sembako Di Pasar Besar Kota Malang	Menggunakan pendekatan kuantitatif.	Berdasarkan hasil analisis data, diketahui bahwa modal kerja mempengaruhi pendapatan yang diterima pedagang sembako Pasar Besar Malang. Semakin besar modal kerja, maka semakin beragam pula jenis barang dagangan atau semakin banyak kuantitas barang dagangan yang dijual, Jam kerja meningkatkan pendapatan pedagang sembako di Pasar Besar Malang. Lama usaha meningkatkan pendapatan pedagang sembako di Pasar Besar Malang. Lokasi bedak yang berada di dekat pintu masuk meningkatkan pendapatan pedagang sembako di Pasar Besar Malang. Modal

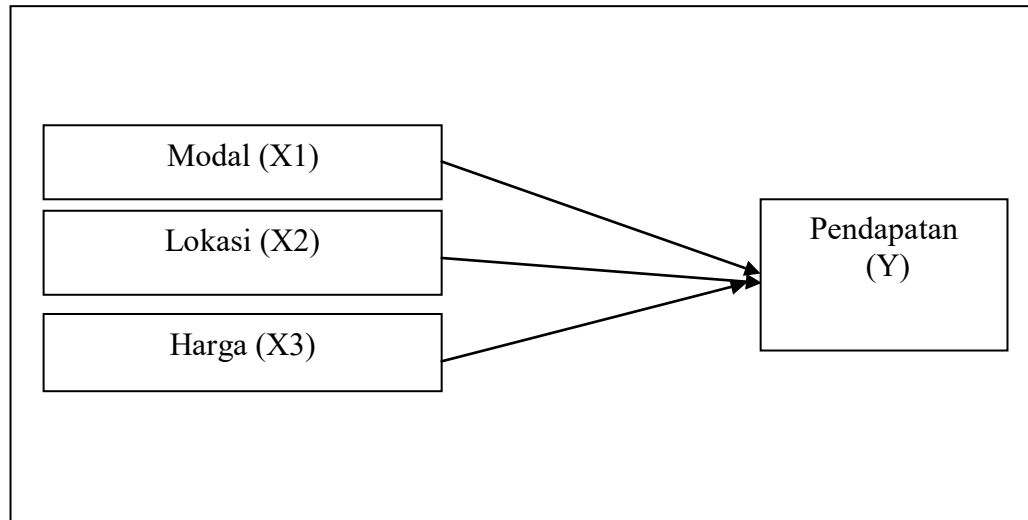
				kerja merupakan faktor yang paling dominan dalam meningkatkan pendapatan pedagang sembako di Pasar Besar Malang.
10	Rani (2020)	Pengaruh Modal dan Lama Usaha Terhadap Pendapatan Pedagang di Pasar Tradisional Pasar Minggu	Menggunakan pendekatan kuantitatif.	Pengalaman bisnis berpengaruh positif dan signifikan terhadap pendapatan para pedagang tradisional Modal berpengaruh positif dan signifikan terhadap pendapatan para pedagang tradisional karena modal yang digunakan sebagai dasar untuk melakukan suatu usaha atau perdagangan

Sumber data diolah dari berbagai sumber (2021)

## 2.9. Kerangka Pemikiran

Kerangka pemikiran ini mempunyai maksud untuk memperjelas inti permasalahan yang tertuang dalam variabel independen (modal, lokasi dan harga) terhadap variabel dependen (pendapatan).





**Gambar 2.1 Kerangka Teori**

### 2.10. Rumusan Hipotesis

Hipotesis merupakan jawaban sementara terhadap rumusan masalah penelitian, dimana rumusan masalah tersebut dinyatakan dalam bentuk kalimat pernyataan.

- $H_{0,1}$  : Tidak terdapat pengaruh yang modal terhadap pendapatan pedagang sayur di pasar tradisional Kota Langsa selama masa pandemi Covid-19
- $H_{a,1}$  : Terdapat pengaruh yang signifikan antara modal terhadap pendapatan pedagang sayur di pasar tradisional Kota Langsa selama masa pandemi Covid-19
- $H_{0,2}$  : Tidak terdapat pengaruh yang signifikan antara lokasi terhadap pendapatan pedagang sayur di pasar tradisional Kota Langsa selama masa pandemi Covid-19

- $H_{a.2}$  : Terdapat pengaruh yang signifikan antara lokasi terhadap terhadap pendapatan pedagang sayur di pasar tradisional Kota Langsa selama masa pandemi Covid-19
- $H_{0.3}$  : Tidak terdapat pengaruh yang signifikan antara harga terhadap pendapatan pedagang sayur di pasar tradisional Kota Langsa selama masa pandemi Covid-19
- $H_{a.3}$  : Terdapat pengaruh yang signifikan antara harga terhadap pendapatan pedagang sayur di pasar tradisional Kota Langsa selama masa pandemi Covid-19
- $H_{0.4}$  : Tidak terdapat pengaruh yang signifikan antara modal, lokasi dan harga terhadap pendapatan pedagang sayur di pasar tradisional Kota Langsa selama masa pandemi Covid-19
- $H_{a.4}$  : Terdapat pengaruh yang signifikan antara modal, lokasi dan harga terhadap pendapatan pedagang sayur di pasar tradisional Kota Langsa selama masa pandemi Covid-19

## **BAB III**

### **METODE PENELITIAN.**

#### **3.1 Jenis dan Sifat Penelitian**

Jenis penelitian yang digunakan dalam penelitian ini adalah penelitian survai. Penelitian survai adalah penelitian yang mengambil sampel dari satu populasi dan menggunakan kuisisioner sebagai alat pengumpulan data yang pokok<sup>63</sup>. Pendekatan yang digunakan dalam skripsi ini adalah menggunakan pendekatan kuantitatif. Penelitian kuantitatif yaitu yang menekankan analisisnya pada data-data numerical (angka) yang diolah dengan metode statistika. Sifat penelitian ini adalah studi kausalitas yang mengukur kekuatan hubungan antara dua variabel atau lebih, juga menunjukkan arah hubungan antara variabel bebas dan terikat.

#### **3.2 Lokasi dan Waktu Penelitian**

Lokasi penelitian ini berada di Pasar Tradisional Kota Langsa. Waktu penelitian dimulai pada November 2021 sampai Januari 2021.

#### **3.3 Data Penelitian**

Sumber data yang digunakan dalam penelitian ini adalah data primer dan data sekunder.

---

<sup>63</sup> Azuar Juliandi Irfan, *Metodologi Penelitian Kuantitatif Untuk Ilmu-Ilmu Bisnis*, (Bandung, Citapustaka, 2013). h 50

1. Data primer adalah data yang diperoleh secara langsung dari pihak pertama.<sup>64</sup> Data diperoleh dengan cara membagikan kuesioner kepada para pedagang sayur yang ada di pasar.
2. Data Sekunder adalah sumber data yang diperoleh peneliti secara tidak langsung melainkan melalui media peranan.<sup>65</sup> Untuk memperoleh data ini peneliti mengambil dari sejumlah buku yang berkaitan dengan penelitian ini serta, dokumen serta literatur yang terkait mengenai data penelitian

### **3.4 Populasi dan Sampel**

#### **3.4.1 Populasi**

Populasi merupakan totalitas dari seluruh unsur yang ada dalam sebuah wilayah penelitian.<sup>66</sup> Menurut Sugiyono populasi adalah wilayah generalisasi yang terdiri atas: obyek/subjek yang mempunyai kualitas dan karakteristik tertentu yang ditetapkan oleh peneliti untuk dipelajari dan kemudian ditarik kesimpulannya.<sup>67</sup> Populasi dalam penelitian ini adalah seluruh pedagang sayur yang ada di pasar Tradisional Kota Langsa .

#### **3.3.1 Sampel**

Dalam penelitian ini teknik sampling yang digunakan yaitu *Non probability sampling*. *Non Probability Sampling* adalah teknik pengambilan sampel yang tidak memberikan peluang atau kesempatan yang sama bagi setiap

---

<sup>64</sup> Umi Narimawati, *Metodologi Penelitian Kualitatif dan Kuantitatif (Teori dan Aplikasi)*, (Bandung: Agung Media, 2008). h 98.

<sup>65</sup> Ibid h 96

<sup>66</sup> Azuar Juliandi Irfan, *Metodologi Penelitian Kuantitatif Untuk Ilmu-Ilmu Bisnis*, (Bandung, Citapustaka, 2013). h 50

<sup>67</sup> Sugiyono, *Metode Penelitian Manajemen*, (Bandung: Alfabeta, 2013), h 148.

unsur atau anggota populasi untuk dipilih sebagai sampel. Teknik sampel ini meliputi, sampel sistematis, kuota, aksidental, *purposive*, jenuh, *snowball*.<sup>68</sup> Penentuan besarnya ukuran sampel penelitian ini ditentukan dengan menggunakan teknik *sampel purposive*. *Sampel purposive* adalah teknik penentuan sampel dengan pertimbangan tertentu.<sup>69</sup> Adapun kriteria yang dijadikan sampel dalam penelitian ini adalah:

1. Bersedia menjadi responden .
2. Bisa baca tulis
3. Pedagang sayur yang sudah berdagang lebih dari 5 tahun

Dalam penelitian ini, peneliti menentukan 100 pedagang sayur yang akan menjadi sampel yaitu pedagang yang memenuhi kriteria diatas.

### **3.5 Teknik Pengumpulan Data**

Teknik pengumpulan data merupakan langkah strategis dalam penelitian karena tujuan utama dari penelitian adalah mendapatkan data. Dalam penelitian ini teknik pengumpulan data yang digunakan antara lain penggunaan angket dan dokumentasi.

1. Studi Dokumentasi

Adapun yang dimaksud studi dokumentasi adalah mencari data mengenai hal-hal atau variabel berupa catatan, transkrip buku, surat kabar dan majalah lain. Yang berfungsi menambah kevalidtan dalam penelitian.<sup>70</sup>

---

<sup>68</sup> Sugiyono, *Metode Penelitian Pendidikan (Pendekatan Kualitatif, Kuantitatif dan R&D)*. (Bandung: Alfabeta, 2016). h82

<sup>69</sup> *Ibid.* h 25

<sup>70</sup> Cholid Narbuko dan Abu Achmadi, *Metodologi Penelitian* (Jakarta: Bumi Aksara, 2002), h 149

## 2. Angket

Angket merupakan daftar pertanyaan yang diberikan kepada orang lain yang bersedia memberikan respon sesuai dengan permintaan pengguna. Maka dalam penelitian ini akan menggunakan angket tertutup untuk dapat menjawab rumusan masalah.<sup>71</sup>

Skala pengukuran merupakan alat ukur yang digunakan untuk mengkuantifikasi informasi yang diberikan oleh responden jika mereka diharuskan menjawab pertanyaan yang telah dirumuskan dalam suatu kuisisioner. Skala pengukuran dalam penelitian ini menggunakan skala likert. Skala likert merupakan teknik mengukur sikap di mana subjek diminta untuk mengindikasikan tingkat kesetujuan atau ketidaksetujuan mereka terhadap masing-masing pernyataan. Skala liker adalah suatu skala psikometrik yang umum digunakan dalam angket dan merupakan skala yang paling banyak digunakan dalam riset berupa survei. skala likert digunakan untuk mengukur sikap, pendapat, dan persepsi seseorang atau sekelompok orang tentang fenomena sosial.

Dengan menggunakan skala likert, maka variabel yang akan diukur dijabarkan menjadi indikator variabel. Adapun skala pengukuran yang dipakai adalah berdasarkan keterangan dan informasi yang diberikan responden melalui angket (kuesioner) yang telah disebar dengan metode skor. Dengan bobot penilaian sebagai berikut :

---

<sup>71</sup> Riduwan, *Belajar Mudah Penelitian Untuk Guru Karyawan Dan Peneliti Pemula* (Bandung: Alfabeta, 2005). h 71-72

**Tabel 3.1 Skala Likert :**

<b>No</b>	<b>Jawaban</b>	<b>Bobot</b>
1	Jawaban Sangat Setuju (SS)	Diberi Skor 5
2	Jawaban Setuju (S)	Diberi Skor 4
3	Kurang Setuju (KS)	Diberi Skor 3
4	Jawaban Tidak Setuju (TS)	Diberi Skor 2
5	Jawaban Sangat Tidak Setuju (STS)	Diberi Skor 1

### 3.6 Identifikasi dan Definisi Operasional (Variabel)

#### 3.6.1 Identifikasi

Pada analisis ini menggunakan analisis regresi berganda yang biasanya digunakan untuk memprediksi pengaruh dari tiga variabel bebas dan satu variabel terikat yaitu modal ( $x_1$ ), lokasi ( $x_2$ ), harga ( $x_3$ ) dan pendapatan ( $y$ ).

##### 1. Variabel Independen

Variabel independen (bebas) adalah variabel yang mempengaruhi, menjelaskan, atau menerangkan variabel lain, variabel ini yang menyebabkan perubahan pada variabel terikat.<sup>72</sup> Dalam penelitian ini yang menjadi variabel independenya antara lain modal ( $x_1$ ), lokasi ( $x_2$ ), harga ( $x_3$ ).

##### 2. Variabel Dependen

Variabel dependen (terikat) adalah variabel yang dipengaruhi atau akibat karena adanya variabel bebas. Variabel dependen dalam penelitian ini adalah pendapatan pedagang sayur ( $Y$ ).

---

<sup>72</sup> Yusuf, A. Muri, *Metode Penelitian: Kuantitatif, Kualitatif, Dan Penelitian Gabungan*, Cetakan pertama, (Jakarta: kencana, 2014), h.109.

### 3.6.2 Definisi Operasional Variabel

Definisi operasioal variabel dapat dilihat pada tabel dibawah ini:

**Tabel 3.2.**  
**Operasonalisasi Variabel**

<b>Variabel</b>	<b>Definisi</b>	<b>Indikator</b>	<b>Skala Ukur</b>
<b>Modal (X1)</b>	Modal adalah barang atau uang yang bersama-sama faktor-faktor produksi tanah dan tenaga kerja yang menghasilkan barang-barang yaitu dalam hal ini hasil pedagang. <sup>73</sup>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Struktur permodalan</li> <li>2. Pemanfaatan modal tambahan</li> <li>3. Hambatan dalam mengakses modal eksternal</li> <li>4. Keadaan usaha setelah menanamkan modal</li> </ol>	Skala Likert
<b>Lokasi (X2)</b>	Lokasi adalah suatu ruang dimana berbagai kegiatan yang dilakukan perusahaan untuk membuat produk yang diperoleh dan tersedia bagi pelanggan sasaran. <sup>74</sup>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Akses</li> <li>2. Lalu lintas</li> <li>3. Tempat parkir</li> </ol>	Skala Likert
<b>Harga (X3)</b>	Harga adalah salah satu elemen bauran pemasaran atau <i>Marketing mix</i> yang dapat menghasilkan pendapatan, dimana elemen yang lain	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Keterjangkauan harga</li> <li>2. Daya saing harga</li> <li>3. Kesuaian harga dengan kualitas produk</li> </ol>	Skala Likert

<sup>73</sup> Christian H, M.Fuad dkk, *Pengantar Bisnis*, (Jakarta : PT Gramedia Pustaka Utama, 2000). h 168

<sup>74</sup> Wahyu Ariani, *Manajemen Operasional Jasa*, (Yogyakarta : Graha Ilmu, cet 1,2019), h 245



	mendapatkan biaya. <sup>75</sup>		
<b>Pendapatan (Y)</b>	Pendapatan yaitu pertambahan nilai aktiva atau penurunan kewajiban suatu organisasi sebagai akibat dari penjualan barang dan jasa kepada pihak lain dalam periode tertentu, yang membuat nilai modal menjadi bertambah. <sup>76</sup>	1. Penghasilan yang Diterima per Bulan 2. Lama usaha 3. Jam kerja	Skala Likert

### 3.7 Pengujian Instrumen Penelitian

#### 3.7.1 Uji Validitas

Validitas adalah kemampuan pertanyaan dalam mengungkapkan sesuatu yang akan diukur. Dalam hal ini digunakan rumus kolerasi *Pearson Product-Moment*. Yaitu dengan membandingkan hasil koefisiensi korelasi dengan nilai kritis  $r_{tabel}$ . Berdasarkan taraf signiffikan 5% dengan menggunakan bantuan computer program *SPSS for windows release*.<sup>77</sup> Suatu pengujian dikatakan valid atau shahih apabila:

- Jika r hasil positif, setara r hasil  $>$  r tabel, maka variabel valid.
- Jika r hasil negatif, setara r hasil  $<$  r table, maka variabel tidak valid.

<sup>75</sup>Danang Sunyoto, *Dasar-Dasar Manajemen Pemasaran, Konsep, Strategi, Dan Kasus* (Yogyakarta: Penerbit Caps,2013). Hal 29

<sup>76</sup> Christian H, M.Fuad dkk, *Pengantar Bisnis*, (Jakarta : PT Gramedia Pustaka Utama, 2000). h 168

<sup>77</sup> Singgih Santoso, *Buku Latihan SPSS Stastitik Parametrik* (Jakarta:PT. Elex Media Computindi, 2000), h 277

### 3.7.2 Uji Reliabilitas

Selain mengetahui validitas alat ukur yang digunakan untuk penelitian ini, perlu diketahui juga konsistensi atau reliabilitas alat ukur tersebut. Reliabilitas adalah alat untuk mengukur suatu kuesioner yang merupakan indikator dari variabel. Suatu kuesioner dikatakan reliabel atau handal jika jawaban seseorang terhadap pertanyaan adalah konsisten atau stabil dari waktu ke waktu.

Uji Reliabilitas merupakan uji kehandalan yang bertujuan untuk mengetahui seberapa jauh sebuah alat ukur dapat diandalkan atau dipercaya. Apabila suatu alat ukur digunakan berulang dan hasilnya yang diperoleh relatif konsisten maka alat ukur tersebut dianggap handal (Reliabel).<sup>78</sup>

## 3.8 Model Analisis Data

### 3.8.1 Model Analisa Deskriptif

Statistik deskriptif adalah statistik yang digunakan untuk menganalisa data dengan cara mendeskripsikan atau menggambarkan data yang telah terkumpul sebagaimana adanya tanpa bermaksud untuk membuat kesimpulan yang berlaku untuk umum atau generalisasi.<sup>79</sup> Analisis deskriptif digunakan untuk memberikan gambaran demografi responden penelitian (jenis kelamin, usia, pendapatan).

### 3.8.2 Model Analisis Regresi Linear Berganda

Analisis data yang digunakan adalah regresi linear berganda. Uji asumsi klasik regresi berganda bertujuan untuk menganalisis apakah model regresi yang digunakan dalam penelitian adalah model yang terbaik. Jika model adalah model

---

<sup>78</sup> Supriyanto dan Machfudz, *Metodelogi.....*, h 250

<sup>79</sup> Sugiyono, *Metodologi Penelitian Bisnis.....*, h 206.

yang baik, maka data yang di analisis layak untuk dijadikan sebagai rekomendasi untuk pengetahuan atau untuk tujuan pemecahan masalah praktis.<sup>80</sup>

$$Y = \alpha + b_1 x_1 + b_2 x_2 + b_3 x_3 + e$$

Keterangan:

Y = Pendapatan

$\alpha$  = Konstanta

b = Koefisien korelasi ganda

$x_1$  = Modal

$x_2$  = Lokasi

$x_3$  = Harga

e = *Standard Error*

### 3.9 Uji Asumsi Klasik

Sebelum dilakukan pengujian hipotesis dengan menggunakan analisis regresi, maka diperlukan pengujian asumsi klasik yang meliputi pengujian.

#### 3.9.1 Uji Normalitas

Uji normalitas digunakan untuk menguji data memiliki sebaran normal atau tidak. Uji normalitas juga digunakan untuk menguji apakah dalam model

---

<sup>80</sup>Azuar Juliandi, Irfan, *Metodologi Penelitian Kuantitatif Untuk Ilmu-Ilmu Bisnis*, (Bandung, Citapustaka), 2013, h. 169

regresi variabel pengganggu atau residual memiliki distribusi normal. Untuk mengujinya, dilakukan dengan uji statistik *non parametric Kolmogorov Smirnov*. Variabel tersebut normal jika Kolmogorof-Smirnov dan Untandardized residual Asymp. Sig (2-tailed) > 0,05 berarti lolos uji normalitas. Sebaliknya jika nilai Kolmogorof Smirnov dan Untandardized Residual Asymp. Sig (2-tailed) < 0,05 berarti tidak lolos uji normalitas.<sup>81</sup>

### 3.9.2 Uji Linieritas

Uji ini digunakan untuk melihat apakah spesifikasi model yang digunakan sudah benar atau tidak. Apakah fungsi yang digunakan dalam suatu studi empiris sebaiknya berbentuk linear, kuadrat atau kubik. Dalam hal ini pengujian linearitas dilakukan dengan pendekatan atau analisis tabel ANOVA. Kriteria yang diterapkan untuk menentukan kelinearitasan garis regresi adalah nilai koefisien signifikansi. Jika koefisien signifikansi lebih besar dari *alpha* yang ditentukan, yaitu 5%, maka dapat dinyatakan bahwa garis regresi berbentuk linear.<sup>82</sup>

### 3.9.3 Uji Multikolinieritas

Multikolinieritas di gunakan untuk menguji apakah pada model regresi di temukan adanya korelasi yang kuat antar variabel independen.<sup>83</sup> Uji multikolinieritas dapat dilihat dari *Variance Inflation Faktor* (VIF) dan nilai *tolerance*. Kedua ukuran ini menunjukkan sikap variabel independen manakah yang dijelaskan variabel independen lainnya. Multikolinieritas terjadi jika nilai

---

<sup>81</sup> Sugiyono, *Metodelogi Penelitian Pendidikan (Pendekatan Kuantitatif, Kualitatif, dan R&D)*.(Bandung:Alfabeta). H 160.

<sup>82</sup>Ibid. h 98.

<sup>83</sup>Azuar Juliandi, Irfan, *Metodologi Penelitian Kuantitatif Untuk Ilmu-Ilmu Bisnis*, (Bandung, Citapustaka), h 170

tolerance  $< 0.1$  atau sama dengan VIF  $> 10$  maka tidak terjadi multikolinearitas. Jika nilai VIF tidak ada yang melebihi 10, maka dapat dikatakan bahwa multikolinearitas yang terjadi tidak berbahaya (lolos uji multikolinearitas).<sup>84</sup>

### 3.9.4 Uji Heteroskedastisitas

Uji heteroskedastisitas bertujuan untuk menguji apakah dalam model regresi terjadi ketidaksamaan varian dari residual satu pengamatan ke pengamatan yang lain. Jika variasi residual dari suatu pengamatan ke pengamatan yang lain tetap, maka disebut homokedastisitas, dan jika varians berbeda disebut heterokedastisitas. Model yang baik adalah tidak terjadi heterokedastisitas.<sup>85</sup> Untuk mendeteksi ada atau tidaknya heteroskedastisitas dapat dilihat pada grafik scatterplot. Model regresi yang baik adalah yang tidak terjadi heteroskedastisitas. Asumsinya adalah:<sup>86</sup>

- a. Jika ada pola tertentu, seperti titik-titik yang membentuk pola tertentu (bergelombang, melebar kemudian menyempit), maka mengindikasikan telah terjadi heteroskedastisitas.
- b. Jika tidak ada pola yang jelas, serta titik-titik menyebar di atas dan di bawah angka 0 pada sumbu Y, maka tidak terjadi heteroskedastisitas.

### 3.9.5 Uji Autokorelasi

Uji autokorelasi menjelaskan bahwa persamaan regresi yang baik adalah yang tidak memiliki masalah autokorelasi, jika terjadi autokorelasi maka persamaan tersebut menjadi tidak baik atau tidak layak dipakai prediksi. Masalah

---

<sup>84</sup>Ibid. 195.

<sup>85</sup> Azuar Juliandi, Irfan, *Metodologi Penelitian Kuantitatif Untuk Ilmu-Ilmu Bisnis*, (Bandung: Citapustaka, 2013), h 171

<sup>86</sup> Sugiyono, *Metode Penelitian Bisnis*, (Bandung: Alfabeta, 2008), h 125-126.

autokorelasi baru timbul jika ada korelasi secara linear antara kesalahan pengganggu periode  $t$  (berada) dengan kesalahan pengganggu periode  $t-1$  (sebelumnya). Salah satu ukuran dalam menentukan ada tidaknya autokorelasi dengan uji Durbin-Watson (DW) dengan ketentuan sebagai berikut:<sup>87</sup>

1. Terjadi autokorelasi positif, jika nilai DW dibawah -2 ( $DW < -2$ ).
2. Tidak terjadi autokorelasi, jika nilai DW berada di antara -2 dan +2 atau  $-2 < DW < +2$ .
3. Terjadi autokorelasi negatif, jika DW di atas +2 atau  $DW > +2$

### 3.10 Uji Hipotesis

Pengujian hipotesis dilakukan dengan pengujian statistik sehingga relatif mendekati suatu kebenaran yang diharapkan. Dengan demikian, orang lebih mudah menerima suatu penjelasan pengujian, samapai sejauh mana hipotesis penelitian diterima atau ditolak.<sup>88</sup>

#### 3.10.1 Uji t

Uji stastitik t pada dasarnya menunjukkan seberapa jauh pengaruh satu variabel penjelas/independen secara individual dalam menerangkan variasi variabel dependen.

Pengambilan kesimpulanya adalah dengan melihat nilai signifikan yang dibandingkan dengan nilai  $\alpha$  (5 %) dengan ketentuan sebagai berikut: <sup>89</sup>

- a) Jika nilai  $Sig < \alpha$  maka  $H_0$  ditolak.

---

<sup>87</sup> Danang Sunyoto, *Metodologi Penelitian Ekonomi*, (Bandung: PT.Rafika, 2016), h 97.

<sup>88</sup> Burhan Bungin, *Metodologi Penelitian Kuantitatif : Komunikasi, Ekonomi, Kebijakan Publik Serta Ilmu-Ilmu Sosial Lainnya*, (Jakarta: Kencana, 2009), h. 82.

<sup>89</sup> Imam Gozali, *Aplikasi Analisis Multivariate dengan Program SPSS* (Semarang, Badan Penerbit UNDIP, 2005), h 89

b) Jika nilai  $\text{Sig} > \alpha$  maka  $H_0$  diterima.

### 3.10.2 Uji F

Uji ini dimaksudkan untuk melihat kemampuan menyeluruh dari variabel bebas yaitu  $X_1, X_2, \dots, X_n$ , untuk dapat atau mampu menjelaskan tingkah laku atau keragaman variabel tidak bebas  $Y$ . Uji global juga dimaksudkan untuk mengetahui apakah semua variabel bebas memiliki koefisien regresi sama dengan nol.<sup>90</sup>

### 3.10.3 Koefisien Determinasi ( $R^2$ )

Koefisien determinasi ( $R^2$ ) pada intinya mengukur seberapa jauh kemampuan model dalam menerangkan variasi variabel dependen. Setiap tambahan suatu variabel maka  $R^2$  meningkat tidak peduli apakah variabel tersebut berpengaruh signifikan terhadap variabel dependen atau tidak. Oleh karena itu, dianjurkan untuk menggunakan nilai *Adjusted  $R^2$*

---

<sup>90</sup> Azuar Juliandi, Irfan, *Metodologi Penelitian Kuantitatif Untuk Ilmu-Ilmu Bisnis*, (Bandung, Citapustaka), 2013, h 523.

## **BAB IV**

### **HASIL DAN PEMBAHASAN**

#### **4.1. Hasil Penelitian**

##### **4.1.1. Gambaran Umum Lokasi Penelitian**

Provinsi Aceh terletak antara 01° 58' 37,2" –06° 04' 33,6" Lintang Utara dan 94° 57' 57,6" –98° 17' 13,2" Bujur Timur dengan ketinggian rata-rata 125 meter di atas permukaan laut.<sup>91</sup> Pada tahun 2013 Provinsi Aceh terdiri atas 18 Kabupaten dan 5 kota, 289 kecamatan, 779 mukim dan 6.474 gampong atau desa.18.Batas-batas wilayah Provinsi Aceh, sebelah Utara dan Timur berbatasan dengan Selat Malaka, sebelah Selatan dengan Provinsi Sumatera Utara dan sebelah Barat dengan Samudera Indonesia.<sup>92</sup> Satu-satunya hubungan darat hanyalah dengan Provinsi Sumatera Utara, sehingga memiliki ketergantungan yang cukup tinggi dengan Provinsi Sumatera Utara.19.Luas Provinsi Aceh 5.677.081 ha, dengan hutan sebagai lahan terluas yang mencapai 2.270.080 ha, diikuti lahan perkebunan rakyat seluas 700.350 ha. Sedangkan lahan industri mempunyai luas terkecil yaitu 2.096 hektar.

Kota Langsa merupakan salah satu Kota Otonom termuda di Provinsi Aceh, Secara geografis wilayah Kota Langsa memiliki kedudukan strategis, baik dari segi ekonomi maupun sosial budaya. Mempunyai potensi di bidang industri, perdagangan dan pertanian, kota Langsa memiliki prospek yang baik bagi pemenuhan pasar didalam maupun luar negeri.

---

<sup>91</sup>[www.Aceh.BPS.Go.id](http://www.Aceh.BPS.Go.id). Diakses pada tanggal 19 Januari 2021. Pukul 21.00

<sup>92</sup> *Ibid*



Pasar tradisional Kota Langsa terletak di Jalan Terminal Lama, Kota Langsa. Kepala pasar tradisional Kota Langsa adalah ibu Dewi Ekawati. Sp dan petugas pasar bernama ibu Dewi Ariati dan Santi Safitri.

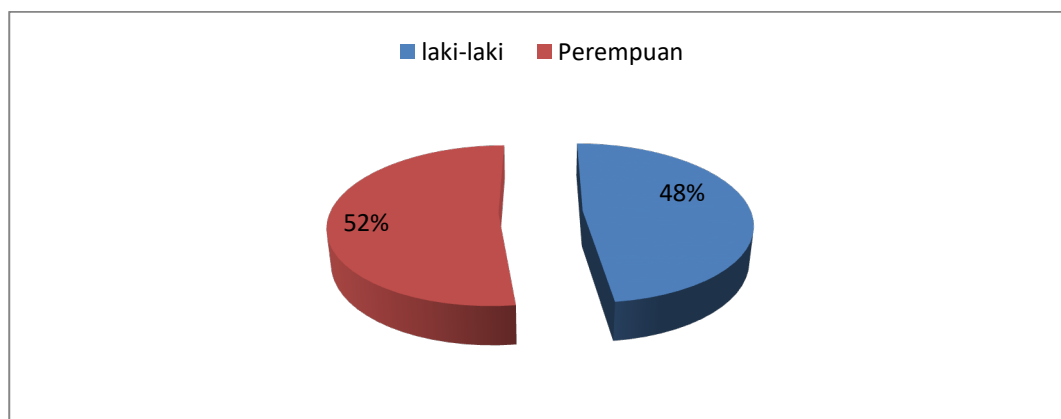
#### 4.1.2. Analisis Karakteristik Responden

Karakteristik responden yang diamati dalam penelitian ini meliputi: jenis kelamin dan Usia. Deskripsi karakteristik responden disajikan sebagai berikut:

##### 1. Karakteristik Responden Berdasarkan Jenis Kelamin

Deskripsi karakteristik responden berdasarkan jenis kelamin disajikan pada Gambar 4.1. berikut ini:

**Gambar 4.1**  
**Karakteristik Berdasarkan Jenis Kelamin**



Sumber: Hasil Penelitian, 2021 (Data Diolah)

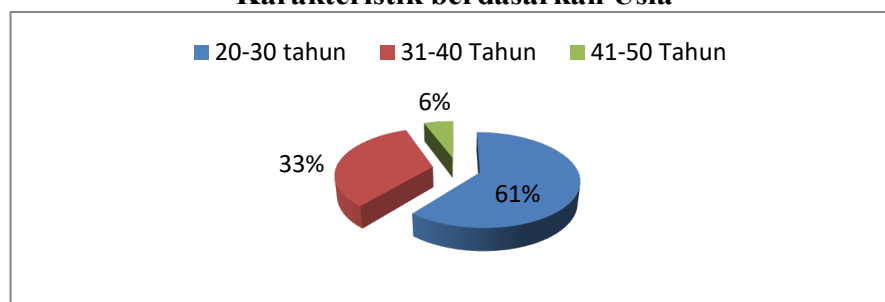
Dari Gambar 4.1 di atas dapat dilihat bahwa mayoritas para pedagang pakaian yang ada di Langsa Town Square berjenis kelamin perempuan sebesar 52 (52%) dan laki-laki sebanyak 48 (48%). Hasil yang peneliti temukan berkaitan dengan perdagangan yang ada di zaman Rasulullah bahwa Khadijah binti

Khuwailid yang merupakan istri pertama Rasulullah merupakan seroang pedagang dan Rasulullah tidak melarang perempuan untuk berdagang.<sup>93</sup>

## 2. Karakteristik responden berdasarkan Usia

Deskripsi karakteristik responden berdasarkan usia disajikan pada Gambar 4.2 berikut ini:

**Gambar 4.2**  
**Karakteristik berdasarkan Usia**



Sumber: Hasil Penelitian, 2021(Data Diolah)

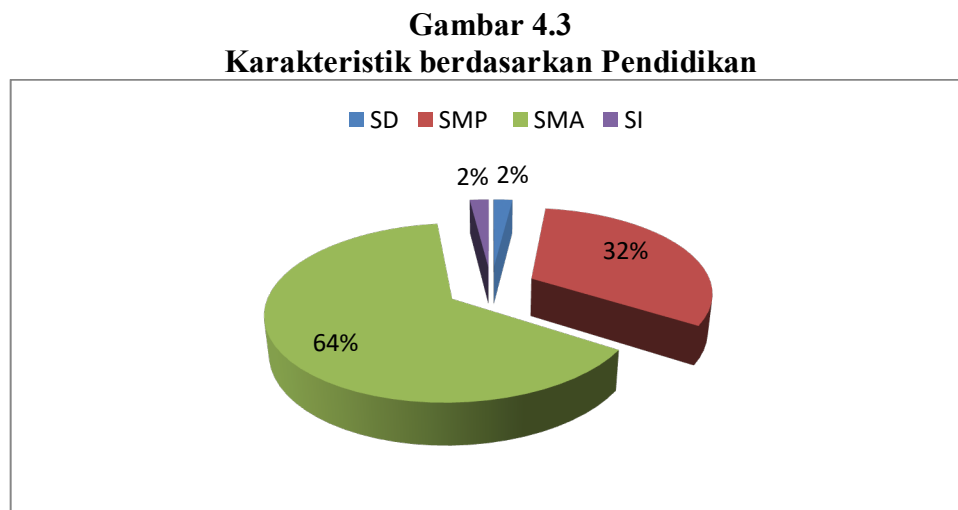
Berdasarkan tabel 4.2 diatas mayoritas pedagang berusia produktif yaitu sekitar 20-30 tahun sebesar 61 (61%), kemudian berusia antara 31-40 tahun sebesar 33 (33%) dan minoritas berusia 41-50 tahun sebesar 6 (6%). Jika dilihat kembali, terdapat keterkaitan antara mayoritas usia pedagang sayur yang berjualan pada zaman sekarang dengan zaman Rasulullah. Jejak bisnis Nabi Muhammad SAW, ternyata sudah mencapai puncak kesuksesan sejak usia 25 tahun dimana usia tersebut termasuk kedalam usia produktif.<sup>94</sup>

<sup>93</sup> Hamzah Ya'qub. *Kode Etik Dagang Menurut Islam (Pola Pembinaan Hidup dalam Ekonomi)*. (Bandung: CV. Diponegoro, 2018), Hal 38

<sup>94</sup> Ruslan. *Ayat-Ayat Ekonomi Makna Global Dan Komentar* (Yogyakarta : Aswaja Pressindo, 2014), h 71

### 3. Karakteristik responden berdasarkan Pendidikan

Deskripsi karakteristik responden berdasarkan pendidikan disajikan pada Gambar 4.3 berikut ini:



Sumber: Hasil Penelitian, 2021(Data Diolah)

Berdasarkan tabel 4.3 diatas mayoritas pedagang berpendidikan SMA sebesar 64 (64%), kemudian SMP sebesar 32 (32%) SI sebanyak 1 (1%) dan SD sebanyak 1 (1%). Sedangkan pada zaman Rasulullah, pendidikan Islam dilaksanakan pada dua periode yaitu periode Makkah sebagai fase awal pembinaan pendidikan Islam, sedangkan periode Madinah sebagai fase lanjutan pembinaan pendidikan Islam dan sebagai pusat kegiatannya.<sup>95</sup>

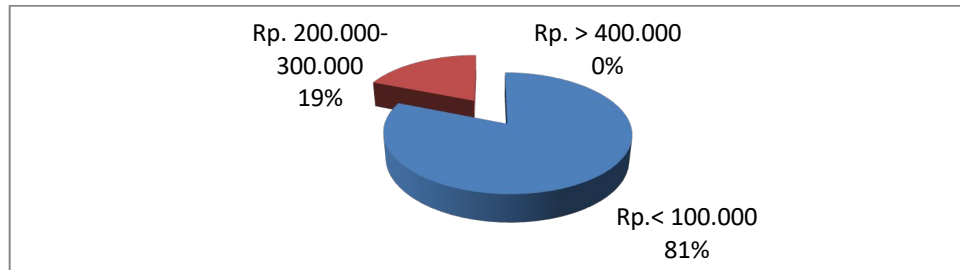
### 4. Karakteristik responden berdasarkan Pendapatan

Deskripsi karakteristik responden berdasarkan pendidikan disajikan pada Gambar 4.4 berikut ini:

---

<sup>95</sup> Ibid, h 52

**Gambar 4.4**  
**Karakteristik berdasarkan Pendapatan**



Berdasarkan tabel 4.4 diatas mayoritas pedagang memiliki pendapatan para pedagang sayur dibawah Rp. 100.000 setiap harinya sebanyak 81% dan sebanyak 19% pedagang memiliki pendapatan antara Rp.200.000-Rp. 300.000. berdasarkan observasi peneliti pedagang yang memiliki penghasilan lebih banyak lapak berjualan mereka sangat strategis berada di pinggir jalan, kemudian dagangan mereka lengkap dari segala jenis sayur-sayuran, cabai, bawang, umbi-umbian, dan segala jenis bahan masakan ada dijual.

#### **4.1.3. Analisi Data**

##### **1. Uji Validitas**

Uji validitas dilakukan dengan bantuan SPSS Versi 20,00, teknik yang digunakan dengan membandingkan hasil koefisien korelasi r hitung dengan rtabel. Jika koefisien korelasi r hitung lebih besar dari r tabel maka butir-butir penelitian ini dikatakan valid. Dengan menggunakan  $N = 100$  didapat r tabel 0,1966. Dari uji valitas diperoleh tabel sebagai berikut:

**Tabel 4.1**  
**Uji validitas**

No. Butir	r hitung	Nilai Kritis (r tabel)	Keterangan
<b>Modal (X1)</b>			
x.1.1	0,871	0,1966	Valid
x.1.2	0,912	0,1966	Valid
x.1.3	0,931	0,1966	Valid
x.1.4	0,906	0,1966	Valid
<b>Lokasi (X2)</b>			
x.2.1	0,895	0,1966	Valid
x.2.2	0,933	0,1966	Valid
x.2.3	0,931	0,1966	Valid
<b>Harga (X3)</b>			
x.3.1	0,885	0,1966	Valid
x.3.2	0,916	0,1966	Valid
x.3.3	0,877	0,1966	Valid
<b>Pendapatan (y)</b>			
y.1	0,861	0,1966	Valid
y.2	0,889	0,1966	Valid
y.3	0,893	0,1966	Valid

Sumber: Hasil Penelitian, 2021 (Data Diolah)

Dari hasil perhitungan korelasi seluruhnya mempunyai r hitung yang lebih besar dari r tabel ( $r \text{ tabel} = 0,1966$ ). Dengan demikian dapat disimpulkan bahwa seluruh butir pertanyaan dan pernyataan pada instrument baik dari variabel modal, lokasi dan harga terhadap pendapatan pedagang sayur yang ada di pasar tadisional Kota Langsa pada masa Covid-19. Artinya semua pertanyaan dan pernyataan yang dicantumkan dalam kuisisioner mampu untuk mengungkapkan modal, lokasi dan harga terhadap pendapatan.

## 2. Uji Reabilitas

Suatu kuesioner dikatakan reliabel atau handal jika jawaban seseorang terhadap pernyataan adalah konsisten atau stabil dari waktu ke waktu. SPSS

memberikan fasilitas untuk mengukur reabilitas dengan uji stastitik Cronbach Alpha diatas 0,6 sehingga instrument dapat dikatakan valid.<sup>96</sup>

**Tabel 4.2**  
**Hasil uji Reliabilitas Kuesioner**

Nama Variabel	Koefisien Alpha	Cronbach Alpha	Keterangan
Modal X1	0,842	0,60	Reliabel
Lokasi X2	0,869	0,60	Reliabel
Harga X3	0,860	0,60	Reliabel
Pendapatam Y	0,857	0,60	Reliabel

Sumber : Hasil penelitian, 2021 (Data Diolah)

Berdasarkan Tabel 4.2 hasil analisis uji reliabilitas, dapat disimpulkan bahwa instrumen untuk variabel modal, lokasi dan harga terhadap pendapatan pedagang sayur di pasar tradisional Kota Langsa pada masa Covid-19 memiliki nilai  $> 0,60$ , sehingga instrumen pada pelitian ini dinyatakan reliabel.

#### 4.1.4. Uji Asumsi Klasik

##### 1. Uji normalitas

Uji normalitas dalam penelitian ini menggunakan uji stastitik non parametric Kolmogrof-Sminov (K-S). Uji K-S dilakukan dengan menggunakan hipotesis :

Ho : Data residual berdistribusi normal

Ha : Data residual tidak berdistribusi normal

Jika signifikasi pada nilai Kolmogrof  $< 0.05$ , maka Ho ditolak, jadi data residual berdistribusi tidak normal. Jika signifikasi pada nilai Kolmogorov-Smirnov  $> 0.05$ , maka Ho diterima, jadi data residual berdistribusi normal. Jika

---

<sup>96</sup> Imam Ghozali, *Aplikasi Anaalisis Multivariate dengan Program SPSS* (Semarang, Badan Penerbit UNDIP, 2005), h 48

signifikansi pada nilai Kolmogorov-Smirnov  $< 0.05$ , maka  $H_0$  diterima, jadi data residual berdistribusi tidak normal.<sup>97</sup>

**Tabel 4.3**  
**Uji Normalitas**  
One-Sample Kolmogorov-Smirnov Test

		Modal	Lokasi	Harga	Pendapatan
N		100	100	100	100
Normal Parameters <sup>a,b</sup>	Mean	13.31	10.40	10.19	10.38
	Std. Deviation	5.065	4.030	3.832	3.416
Most Extreme Differences	Absolute	.204	.199	.230	.153
	Positive	.120	.127	.112	.088
	Negative	-.204	-.199	-.230	-.153
Kolmogorov-Smirnov Z		2.042	1.992	2.302	1.531
Asymp. Sig. (2-tailed)		.000	.001	.000	.018

a. Test distribution is Normal.

b. Calculated from data.

Berdasarkan Tabel 4.3 hasil uji Output diketahui bahwa :

1. Nilai Kolmogorov-Smirnov Z variabel modal ( $X_1$ ) sebesar 2,042 dimana nilai signifikansi  $2,042 > 0,05$ . Maka data tersebut berdistribusi normal.
2. Nilai Kolmogorov-Smirnov Z variabel lokasi ( $X_2$ ) sebesar 1,992 dimana nilai signifikansi  $1,992 > 0,05$ . Maka data tersebut berdistribusi normal.
3. Nilai Kolmogorov-Smirnov Z variabel harga ( $X_3$ ) sebesar 2,302 dimana nilai signifikansi  $2,302 > 0,05$ . Maka data tersebut berdistribusi normal.

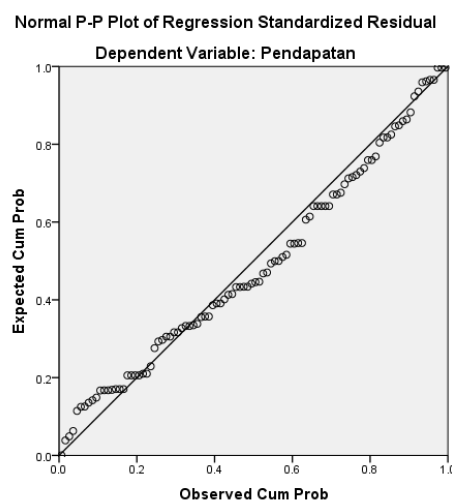
---

<sup>97</sup> Singgih Santoso, *Buku Latihan SPSS Statistik Parametrik* (Jakarta: PT. Elex Media Komputindo, 2012), h 147

4. Nilai Kolmogorov-Smirnov Z variabel pendapatan ( $Y$ ) sebesar 1,531 dimana nilai signifikansi  $1,531 > 0,05$ . Maka data tersebut berdistribusi normal.

Dasar pengambilan keputusan untuk mendeteksi kenormalan adalah jika data menyebar di sekitar garis diagonal dan mengikuti arah garis diagonal atau grafik histogramnya maka model regresi memenuhi asumsi normalitas. Sedangkan jika data menyebar jauh dari garis diagonal atau tidak mengikuti arah diagonal atau grafik histogramnya, maka model regresi tidak memenuhi asumsi normalitas.

**Gambar 4.4**  
**Uji Normal P-Plot**

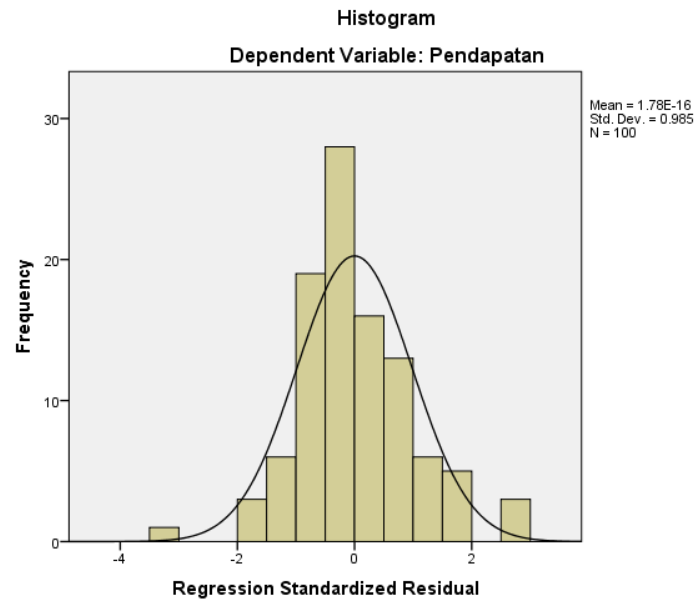


Sumber : Hasil penelitian, 2021 (Data Diolah)

Pada Gambar 4.4 Uji Normalitas P-Plot dapat diketahui bahwa data menyebar disekitar garis diagonal dan mengikuti arah garis diagonal, maka data terdistribusi dengan normal dan model regresi telah memenuhi asumsi normalitas



**Gambar 4.5.**  
**Grafik Histogram**



Dengan melihat tampilan grafik histogram dapat disimpulkan grafik histogram memberikan pola yang seimbang atau pola distribusi yang melenceng ke kanan yang artinya berdistribusi normal. grafik ini menunjukkan bahwa model regresi sesuai dengan asumsi normalitas dan layak digunakan.

## 2. Uji Linearitas

Uji linearitas garis regresi merupakan suatu pembuktian apakah model garis linear yang ditetapkan benar-benar sesuai dengan keadaanya atau tidak. Untuk menguji linearitas suatu model dapat digunakan uji linearitas dengan melakukan regresi terhadap model yang ingin diuji. Aturan untuk keputusan linearitas dapat dengan membandingkan nilai signifikan dari deviation from linearity yang dihasilkan dari uji linearitas dengan nilai alpha yang digunakan. Jika nilai signifikan dari deviation from linearity  $>$  alpha (0,05) maka nilai

tersebut linear.<sup>98</sup> Pengujian ini dilakukan dengan menggunakan pendekatan atau analisis tabel ANOVA. Out put analisis dapat dilihat pada tabel 4.4 sebagai berikut:

**Tabel 4.4**  
**Hasil Uji Linearitas**

**ANOVA Table**

		Sum of Squares	df	Mean Square	F	Sig.
(Combined)		656.287	13	50.484	8.696	.000
Pendapatan * Modal	Between Groups	601.814	1	601.814	103.663	.000
	Deviation from Linearity	54.473	12	4.539	.782	.667
	Within Groups	499.273	86	5.806		
Total		1155.560	99			

**ANOVA Table**

		Sum of Squares	df	Mean Square	F	Sig.
(Combined)		476.413	11	43.310	5.612	.000
Pendapatan * Lokasi	Between Groups	383.029	1	383.029	49.631	.000
	Deviation from Linearity	93.384	10	9.338	1.210	.296
	Within Groups	679.147	88	7.718		
Total		1155.560	99			

<sup>98</sup> R. Gunawan Sudarmanto, *Analisis Regresi Linear Berganda Dengan SPSS*, (Bandung: Graha Ilmu, 2004), h 80.

ANOVA Table

		Sum of Squares	df	Mean Square	F	Sig.
(Combined)		477.121	11	43.375	5.626	.000
Pendapatan * Harga	Between Groups	323.584	1	323.584	41.972	.000
	Deviation from Linearity	153.537	10	15.354	1.992	.404
	Within Groups	678.439	88	7.710		
Total		1155.560	99			

Sumber : Hasil penelitian, 2021 (Data Diolah)

Berdasarkan Tabel 4.4 output Spss diatas diperoleh nilai signifikansi antara variabel modal (X1) terhadap pendapatan (Y) yaitu 0,667. Dengan demikian nilai signifikansi lebih besar dari 0.05 ( $0,667 > 0,05$ ) yang artinya terdapat hubungan linier secara signifikan antara variabel modal (X1) terhadap pendapatan pedagang sayur di pasar tradisional Kota Langsa selama masa Covid-19 (Y).

Kemudian nilai signifikansi antara lokasi (X2) terhadap pendapatan (Y) yaitu 0,296. Dengan demikian nilai signifikansi lebih besar dari 0.05 ( $0,296 > 0,05$ ) yang artinya terdapat hubungan linier secara signifikan antara variabel kualitas lokasi (X2) terhadap pendapatan di pasar tradisional Kota Langsa selama masa Covid-19 (Y).

Kemudian nilai signifikansi antara harga (X3) terhadap pendapatan (Y) yaitu 0,404. Dengan demikian nilai signifikansi lebih besar dari 0.05 ( $0,404 > 0,05$ ) yang artinya terdapat hubungan linier secara signifikan antara harga (X3) terhadap pendapatan di pasar tradisional Kota Langsa selama masa Covid-19 (Y).

### 3. Uji Multikolinearitas

Uji multikolinieritas dilakukan untuk mengetahui ada tidaknya korelasi antar variabel bebas dalam penelitian ini. Model regresi yang baik seharusnya tidak terjadi korelasi diantara variabel bebas (independen). Untuk mendeteksi ada tidaknya multikolinieritas dapat dilihat pada nilai tolerance dan VIF. Apabila nilai toleransi di atas 0,1 dan nilai VIF di bawah 10 maka tidak terjadi multikolinieritas.<sup>99</sup> Adapun Hasil pengujian Multikoloniaritas dapat dilihat pada Tabel 4.5 sebagai berikut:

**Tabel 4.5**  
**Uji Multikoliniearitas**

**Coefficients<sup>a</sup>**

Model	Correlations			Collinearity Statistics	
	Zero-order	Partial	Part	Tolerance	VIF
1 Modal	.722	.509	.387	.550	1.818
Lokasi	.576	.205	.137	.601	1.664
Harga	.529	.220	.148	.699	1.431

a. Dependent Variable: Pendapatan

Sumber : Hasil penelitian, 2021 (Data Diolah)

Berdasarkan Tabel 4.5 diketahui bahwa nilai Tolerance variabel modal (X1) sebesar 0,550 lebih besar dari 0,1 sementara nilai VIF 1,818 lebih kecil dari 10 dengan demikian dapat disimpulkan tidak terjadi multikolonieritas.

Lokasi (X2) sebesar 0,601 lebih besar dari 0,1 sementara nilai VIF 1,664 lebih kecil dari 10 dengan demikian dapat disimpulkan tidak terjadi multikolonieritas.

<sup>99</sup> Imam Ghozali, *Aplikasi Analisis Multivariate dengan Program SPSS*, (Semarang: Badan Penerbit UNDIP, 2015), h 95

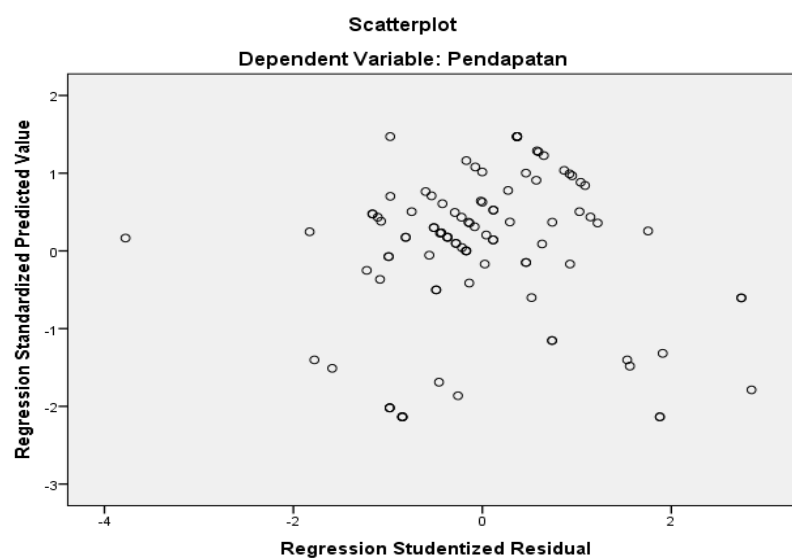
Harga (X3) sebesar 0,699 lebih besar dari 0,1 sementara nilai VIF 1,431 lebih kecil dari 10 dengan demikian dapat disimpulkan tidak terjadi multikolinieritas.

#### 4. Uji Heteroskedastisitas

Pengujian heteroskedastisitas bertujuan untuk menguji apakah dalam model regresi terjadi ketidaksamaan variance dari residual satu pengamatan ke pengamatan yang lain. Model regresi yang baik adalah tidak terjadi heteroskedastisitas dan untuk mengetahui adanya heteroskedastisitas dengan menggunakan uji scatterplot. Jika terlihat titik-titik pada grafik membentuk pola tertentu variabel independen tidak signifikan secara statistik dan tidak memengaruhi variabel dependen, maka ada indikasi terjadi heteroskedastisitas.<sup>100</sup>

Hasil uji heteroskedastisitas dapat dilihat pada Gambar:

**Gambar 4.6**  
**Hasil Uji Heteroskedastisitas**



Sumber: Hasil Penelitian, 2021 (Data Diolah)

<sup>100</sup> Sugiyono, *Metode Penelitian Bisnis*, (Bandung: Alfabeta, 2008), h 125-126

Berdasarkan Gambar 4.6 terlihat titik-titik pada grafik plot menyebar atau tidak membentuk pola tertentu. Artinya tidak terjadi heteroskedastisitas pada model regresi yang digunakan.

## 5. Uji Autokorelasi

Salah satu ukuran dalam menentukan ada tidaknya autokorelasi dengan uji Durbin-Watson (DW) dengan ketentuan sebagai berikut:<sup>101</sup>

- Terjadi autokorelasi positif, jika nilai DW dibawah -2 ( $DW < -2$ ).
- Tidak terjadi autokorelasi, jika nilai DW berada di antara -2 dan +2 atau  $-2 < DW < +2$ .
- Terjadi autokorelasi negatif, jika DW di atas +2 atau  $DW > +2$ .

**Tabel 4.6**  
**Hasil Uji Autokorelasi**

**Model Summary<sup>b</sup>**

Mode 1	Change Statistics					Durbin- Watson
	R Square Change	F Change	df1	df2	Sig. F Change	
1	.571 <sup>a</sup>	42.666	3	96	.000	1.880

a. Predictors: (Constant), Harga , Lokasi, Modal

b. Dependent Variable: Pendapatan

Berdasarkan Tabel 4.6 output spss diatas nilai durbin watson yaitu 1,880. nilai durbin watson berada di antara -2 dan +2 atau  $-2 > DW < +2$  ( $-2 < 1,880 < +2$ ), artinya tidak terjadi autokorelasi.

<sup>101</sup> Danang Sunyoto, *Metodologi Penelitian Ekonomi*, (Bandung: PT.Rafika, 2016), h 97

#### 4.1.5. Uji Regresi Linear Berganda

Analisis ini untuk mengetahui arah hubungan antara variabel independen dan variabel dependen berhubungan positif atau negatif dan untuk memprediksi nilai dari variabel dependen apabila variabel independen mengalami kenaikan atau penurunan.<sup>102</sup> Hasil analisis regresi berganda terhadap Pengaruh modal, lokasi dan harga terhadap pendapatan pedagang sayur yang ada di pasar tradisional Kota Langsa pada masa Covid-19 adalah sebagai berikut:

$$Y' = \text{Pendapatan}$$

$$X1 = \text{Modal}$$

$$X2 = \text{Lokasi}$$

$$X3 = \text{Harga}$$

**Tabel 4.7**  
**Analisis Regresi Berganda**

#### Coefficients<sup>a</sup>

Model	Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	t	Sig.
	B	Std. Error	Beta		
(Constant)	2.536	.760		3.338	.001
1 Modal	.352	.061	.521	5.787	.000
Lokasi	.150	.073	.176	2.047	.043
Harga	.158	.071	.177	2.214	.029

a. Dependent Variable: Pendapatan

Berdasarkan pada tabel ditunjukkan sebagai berikut:

$$Y' = 2,536_{\text{Constant}} + 0,352_{(X1)} + 0,150_{(X2)} + 0,158_{(X3)}$$

<sup>102</sup> Tim Dosen Ekonometrika dan Tim Asisten Praktikum, *Buku Pedoman Praktikum Ekonometrika*, (Malang: Universitas Brawijaya, 2015), h 6-7

Keterangan :

1. Konstanta (a) sebesar 2,536 skala, dapat dijelaskan bila modal, lokasi dan harga atau  $X_1, X_2, X_3=0$  dianggap konstan, maka nilai pendapatan para pedagang sayur di pasar tradisional Kota Langsa pada masa Covid-19 sebesar 2,536 skala.
2. Nilai variabel modal sebesar 0,352 skala, artinya jika modal meningkat 1 persen (%) maka pendapatan pedagang sayur di pasar tradisional Kota Langsa pada masa Covid-19 akan meningkat sebesar 0,352 skala dengan asumsi lokasi dan harga tetap.
3. Nilai variabel lokasi sebesar 0,150 skala, artinya jika lokasi meningkat 1 persen (%) maka nilai pendapatan pedagang sayur di pasar tradisional Kota Langsa pada masa Covid-19 meningkat sebesar 0,150 skala dengan asumsi modal dan harga tetap.
4. Nilai variabel harga sebesar 0,158 skala, artinya jika harga meningkat 1 persen (%) maka nilai pendapatan pedagang sayur di pasar tradisional Kota Langsa pada masa Covid-19 akan meningkat sebesar 0,158 skala dengan asumsi modal dan lokasi tetap.

#### **4.1.6. Uji Hipotesis**

##### **1. Uji t (Uji Parsial)**

Pengujian hipotesis yang menyatakan ada pengaruh secara parsial modal, lokasi dan promosi terhadap pendapatan dapat dilihat dari hasil uji t. Kriteria pengujiannya apabila nilai signifikansi  $< 0,05$  dan atau jika ( $t \text{ hitung} > t \text{ tabel}$ )



maka model regresi signifikan secara statistik dan dapat disimpulkan bahwa  $H_0$  ditolak. Hasil uji t dapat dilihat pada tabel berikut ini.

**Tabel. 4.8.**  
**Hasil Uji t**  
Coefficients<sup>a</sup>

Model	Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	t	Sig.
	B	Std. Error	Beta		
(Constant)	2.536	.760		3.338	.001
1 Modal	.352	.061	.521	5.787	.000
Lokasi	.150	.073	.176	2.047	.043
Harga	.158	.071	.177	2.214	.029

a. Dependent Variable: Pendapatan

- a. Pengaruh modal terhadap pendapatan pedagang sayur di pasar tradisional Kota Langsa pada masa Covid-19

H1 : Terdapat pengaruh positif dan signifikan modal terhadap pendapatan pedagang sayur di pasar tradisional Kota Langsa pada masa Covid-19

Berdasarkan Tabel 4.8 di atas menunjukkan bahwa nilai (X1) thitung dari modal sebesar  $5,787 >$  dari t tabel sebesar  $1,660$ , dengan nilai signifikansi sebesar  $0,000 <$  alpha  $0,05$  maka  $H_{01}$  ditolak. Artinya modal berpengaruh positif dan signifikan terhadap pendapatan pedagang sayur di pasar tradisional Kota Langsa pada masa Covid-19 dengan demikian hipotesis diterima.

- b. Pengaruh lokasi terhadap pendapatan pedagang sayur di pasar tradisional Kota Langsa pada masa Covid-19.

H2 : Terdapat pengaruh positif dan signifikan antara lokasi terhadap pendapatan pedagang sayur di pasar tradisional Kota Langsa pada masa Covid-19 dengan demikian hipotesis diterima.

Dari Tabel 4.8 di atas menunjukkan bahwa nilai  $(X_2)$   $t$  hitung lokasi sebesar  $2,047 >$  dari  $t$  tabel sebesar  $1,660$ , dengan nilai signifikansi  $0,043 < 0,05$  maka  $H_0$  ditolak. Artinya lokasi berpengaruh positif dan signifikan terhadap pendapatan pedagang sayur di pasar tradisional Kota Langsa pada masa Covid-19 demikian hipotesis diterima.

- c. Pengaruh harga terhadap pendapatan pedagang sayur di pasar tradisional Kota Langsa pada masa Covid-19.

H3 : Terdapat pengaruh positif dan signifikan antara harga terhadap pendapatan pedagang sayur di pasar tradisional Kota Langsa pada masa Covid-19 dengan demikian hipotesis diterima.

Dari Tabel 4.8 di atas menunjukkan bahwa nilai  $(X_3)$   $t$  hitung dari harga sebesar  $2,214 >$  dari  $t$  tabel sebesar  $1,660$ , dengan nilai signifikansi  $0,029 < 0,05$  maka  $H_0$  ditolak. Artinya harga berpengaruh positif dan signifikan terhadap pendapatan pedagang sayur di pasar tradisional Kota Langsa pada masa Covid-19 dengan demikian hipotesis diterima.

## 2. Uji F (Uji Simultan)

Uji F pada dasarnya menunjukkan apakah semua variabel bebas (modal, lokasi dan harga) yang dimasukkan dalam model mempunyai pengaruh secara

bersama-sama terhadap variabel terikat (pendapatan).<sup>103</sup> Untuk menganalisis hipotesis diterima atau ditolak, maka dapat dilihat nilai F yakni nilai probabilitasnya, berpengaruh signifikan jika nilai probabilitas yang dihitung < 0,05 (signifikansi yang ditetapkan).<sup>104</sup>

**Tabel 4.9**  
**Hasil Analisis Uji F**

ANOVA<sup>a</sup>

Model	Sum of Squares	df	Mean Square	F	Sig.
1 Regression	660.314	3	220.105	42.666	.000 <sup>b</sup>
Residual	495.246	96	5.159		
Total	1155.560	99			

a. Dependent Variable: Pendapatan

b. Predictors: (Constant), Harga , Lokasi, Modal

Berdasarkan Tabel 4.9 pengujian hipotesis yang menyatakan ada pengaruh secara simultan (keseluruhan) modal, lokasi dan harga terhadap pendapatan pedagang sayur di pasar tradisional Kota Langsa pada masa Covid-19 dapat dilihat dari hasil uji F, dengan nilai  $F_{hitung} = 42,666 >$  dari F tabel 2,46 dengan nilai signifikansi = 0.000. Dengan demikian nilai signifikansi ( $0.000 < 0.05$ ), maka terdapat pengaruh yang signifikan antara modal (X1), lokasi (X2), dan harga (X3), terhadap pendapatan (Y).

### 3. Uji koefisien determinasi ( $R^2$ )

Koefisien determinasi merupakan suatu alat untuk mengukur besarnya pengaruh variabel bebas terhadap variabel terikat. Besarnya koefisien determinasi

<sup>103</sup> Mudrajad Kuncoro, *Metode Riset Untuk Bisnis dan Ekonomi*, (Jakarta: PT. Gelora Aksara Pratama, 2012), h 239

<sup>104</sup> Azuar Juliandi dan Irfan, *Metodologi Penelitian*, . . . h 175.

berkisar antara angka 0 sampai dengan 1, besar koefisien determinasi mendekati angka 1, maka semakin besar pengaruh variabel independen terhadap variabel dependen.

**Tabel 4.10**  
**Hasil Uji Determinasi (R<sup>2</sup>)**

Model Summary				
Model	R	R Square	Adjusted R Square	Std. Error of the Estimate
1	.756 <sup>a</sup>	.571	.558	2.271

a. Predictors: (Constant), Harga , Lokasi, Modal  
Sumber : Hasil Penelitian, 2021 (Data Diolah)

Dari Tabel 4.10 terlihat bahwa nilai R yang diperoleh sebesar 0,571 atau 57,1%, yang menunjukkan keterangan variabel modal, lokasi dan harga dalam menyelesaikan variasi yang terjadi pada pendapatan pedagang sayur di pasar tradisional Kota Langsa pada masa Covid-19 sebesar 57,1%, sedangkan sisanya 42,9 % dipengaruhi oleh variabel lain yang tidak diteliti.

## **4.2 Pembahasan**

### **4.2.1. Pengaruh Modal Terhadap Pendapatan Pedagang Kaki Lima Di Pasar Tradisional Kota Langsa Selama Masa Pandemic Covid-19**

Hasil penelitian menunjukkan bahwa modal memiliki pengaruh yang positif dan signifikan terhadap pendapatan pedagang kaki lima khususnya pedagang sayur yang ada di pasar tradisional Kota Langsa. Hal ini dibuktikan dengan hasil uji stasistik diperoleh nilai sig sebesar 0,000. Berdasarkan ketentuannya jika nilai sig < 0,05 (0,000 < 0,05) maka terdapat kontribusi yang signifikan modal terhadap pendapatan pedangan kaki lima khususnya pedagang

sayur yang ada di pasar tradisional Kota Langsa. Pengaruh positif signifikan menunjukkan bahwa apabila semakin besar modal yang dikeluarkan para pedagang akan memiliki pengaruh terhadap kualitas-kualitas barang yang dijual oleh para pedagang. Modal dalam penelitian ini bersumber dari dua yang pertama modal sendiri yang kedua adalah modal dari luar seperti modal dari lembaga-lembaga keuangan syariah, berdasarkan hasil pembagian kuesioner didapatkan hasil bahwa mayoritas responden menjawab setuju untuk pernyataan pada masa Covid-19 saya mendapatkan hambatan dalam mengakses modal dari luar seperti dari Bank Syariah, hal ini menandakan bahwa pemanfaatan modal dari luar dalam mengembangkan usaha belum maksimal dikarenakan para pedagang sayur kesulitan dalam mendapatkan modal dari luar, hambatannya ada pada proses pencairan yang terlalu lama, kemudian saat peneliti melakukan wawancara lebih lanjut bahwa ada pedagang yang mengatakan tidak bisa mendapatkan tambahan modal dari bank karena ada beberapa bank yang menurup pembiayaan UMKM pada masa Covid-19 ini.

Modal merupakan faktor yang penting dalam suatu produksi, tanpa adanya modal produsen tidak akan bisa menghasilkan suatu barang dan jasa. Modal adalah sejumlah kekayaan yang bisa saja berupa assets ataupun intangible assets, yang bisa digunakan untuk menghasilkan kekayaan.<sup>105</sup> Modal merupakan kekayaan yang menghasilkan kekayaan lain. Pemilik modal harus berupaya memproduktifkan modalnya. Modal tidak boleh diabaikan, namun wajib menggunakan dengan baik agar ia terus produktif dan tidak habis digunakan.

---

<sup>105</sup> Kasmir, *Studi Kelayakan Bisnis* (Jakarta:Prenadamedia Group, 2013), h 54

Penelitian yang dilakukan oleh Suhartika yang berjudul Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Pendapatan Pedagang Pasar Tradisional Di Pasar Antang Kelurahan Bitoa Kecamatan Manggala Kota Makassar Provinsi Sulawesi Selatan. Hasil penelitian menunjukkan bahwa secara parsial variabel-variabel yang signifikan mempengaruhi pendapatan pedagang Pasar Antang antara lain adalah modal usaha (X1) dan tingkat pendidikan (X2). Sedangkan variabel jam kerja (X3) secara parsial tidak berpengaruh signifikan terhadap pendapatan pedagang Pasar Antang Selanjutnya variabel modal usaha, tingkat pendidikan, dan jam kerja secara bersama-sama berpengaruh signifikan terhadap pendapatan pedagang Pasar Antang.<sup>106</sup>

Hasil ini mendukung dari penelitian sebelumnya yang dilakukan oleh Samsul Maarif dengan judul Analisis Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Pendapatan Pedagang Pasar Bandarjo Ungaran Kabupaten Semarang. Hasil penelitian menunjukkan bahwa nilai modal berpengaruh signifikan pada pendapatan pedagang pasar, dengan nilai signifikansi sebesar 0,000. Lokasi berdagang berpengaruh signifikan pada pendapatan pedagang pasar, dengan nilai signifikansi sebesar 0,000. Kondisi tempat berdagang berpengaruh signifikan pada pendapatan pedagang pasar dengan nilai signifikansi sebesar 0,001. Hasil uji hipotesis secara serempak (uji F) dapat diketahui bahwa modal, lokasi berdagang, kondisi tempat berdagang secara simultan berpengaruh signifikan pada pendapatan pedagang pasar dengan nilai signifikansi sebesar 0,000. Hasil

---

<sup>106</sup> Suhartika, Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Pendapatan Pedagang Pasar Tradisional Di Pasar Antang Kelurahan Bitoa Kecamatan Manggala Kota Makassar Provinsi Sulawesi Selatan, Jurnal Ilmu Ekonomi. 2 (1). 2016

perhitungan dengan uji koefisien determinasi ganda dapat diketahui bahwa modal, lokasi berdagang, kondisi tempat berdagang secara bersama-sama mempengaruhi variabel dependen pendapatan pedagang pasar sebesar 52,8%, sedangkan sisanya sebesar 47,2% disebabkan oleh faktor-faktor lain.<sup>107</sup>

Hasil penelitian sejalan dilakukan oleh Artaman dengan judul Analisis Faktor–Faktor Yang Mempengaruhi Pendapatan Pedagang Pasar Seni Sukawati Gianyar. Hasil penelitian menunjukkan modal usaha, lama usaha, jam kerja, parkir dan lokasi usaha secara simultan berpengaruh signifikan terhadap tingkat pendapatan pedagang Pasar Seni Sukawati, selanjutnya modal usaha, lama usaha dan lokasi usaha secara parsial berpengaruh positif terhadap tingkat pendapatan pedagang Pasar Seni Sukawati. Sedangkan variabel jam kerja dan parkir secara parsial tidak berpengaruh positif terhadap peningkatan pendapatan pedagang Pasar Seni Sukawati. dan Variabel modal usaha merupakan variabel paling dominan yang mempengaruhi tingkat pendapatan pedagang Pasar Seni Sukawati.<sup>108</sup>

#### **4.2.2. Pengaruh Lokasi Terhadap Pendapatan Pedagang Kaki Lima Di Pasar Tradisional Kota Langsa Selama Masa Pandemic Covid-19**

Lokasi memiliki pengaruh positif signifikan terhadap pendapatan pedagang kaki lima khususnya pedagang sayur yang ada di pasar tradisional Kota Langsa. Hal ini dibuktikan dengan hasil uji stasistik diperoleh nilai sig sebesar 0,043. Berdasarkan ketentuannya jika nilai sig < 0,05 ( $0,043 < 0,05$ ) maka terdapat

---

<sup>107</sup> Samsul Maarif, Analisis Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Pendapatan Pedagang Pasar Bandarjo Ungaran Kabupaten Semarang. *Skripsi*. UIN Semarang. 2013.

<sup>108</sup> Artaman, Analisis Faktor–Faktor Yang Mempengaruhi Pendapatan Pedagang Pasar Seni Sukawati Gianyar, *Jurnal Ekonomi*. 1(2). 2017

kontribusi yang positif dan signifikan antara berdagang dari para pedagang kaki lima khususnya pedagang sayur terhadap pendapatan. Pada masa Covid-19 lokasi berdagang yang semakin strategis dan mudah dijangkau oleh para masyarakat akan memudahkan masyarakat untuk membeli sayur-sayuran yang dibutuhkan. Berdasarkan hasil wawancara yang peneliti lakukan kepada para pedagang sayur yang berlokasi agak ke dalam mereka mengeluhkan omset penjualan berkurang. Pendapatan terendah terjadi pada pertengahan tahun 2020 hingga awal 2021 karena diberlakukannya PPKM, jadi masyarakat takut untuk berlama-lama di pasar sehingga jika ingin membeli sayur-sayuran lebih memilih yang lokasinya di pinggir jalan agar mengantisipasi tertularnya virus Covid-19, jadi para pedagang juga setuju bahwa lokasi yang strategis dan mudah dijangkau oleh masyarakat saat membeli sayur pada masa Covid-19 ini sangat berpengaruh terhadap pendapatan para pedagang.

Lokasi adalah suatu ruang dimana berbagai kegiatan yang dilakukan perusahaan untuk membuat produk yang diperoleh dan tersedia bagi pelanggan sasaran. Faktor lokasi juga berpengaruh terhadap keputusan yang diambil konsumen untuk membeli suatu produk. Lokasi yang mudah dijangkau oleh pembeli dan dekat dengan pusat keramaian merupakan lokasi yang tepat untuk suatu usaha. Lokasi yang strategis bagi konsumen akan memperkecil pengorbanan energi dan waktu.<sup>109</sup>

Hasil ini mendukung dari penelitian sebelumnya yang dilakukan oleh Samsul Maarif dengan judul Analisis Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi

---

<sup>109</sup> Ibid h, 246



Pendapatan Pedagang Pasar Bandarjo Ungaran Kabupaten Semarang. Hasil penelitian menunjukkan bahwa nilai modal berpengaruh signifikan pada pendapatan pedagang pasar, dengan nilai signifikansi sebesar 0,000. Lokasi berdagang berpengaruh signifikan pada pendapatan pedagang pasar, dengan nilai signifikansi sebesar 0,000. Kondisi tempat berdagang berpengaruh signifikan pada pendapatan pedagang pasar dengan nilai signifikansi sebesar 0,001. Hasil uji hipotesis secara serempak (uji F) dapat diketahui bahwa modal, lokasi berdagang, kondisi tempat berdagang secara simultan berpengaruh signifikan pada pendapatan pedagang pasar dengan nilai signifikansi sebesar 0,000. Hasil perhitungan dengan uji koefisien determinasi ganda dapat diketahui bahwa modal, lokasi berdagang, kondisi tempat berdagang secara bersama-sama mempengaruhi variabel dependen pendapatan pedagang pasar sebesar 52,8%, sedangkan sisanya sebesar 47,2% disebabkan oleh faktor-faktor lain.<sup>110</sup>

Penelitian ini sejalan dengan penelitian yang dilakukan oleh Rohmah dengan judul Faktor – Faktor Yang Mempengaruhi Tingkat Pendapatan Pedagang Pasar Juwana Baru Kabupaten Pati. Hasil uji hipotesis secara parsial (uji t) menunjukkan bahwa nilai modal berdagang berpengaruh signifikan pada pendapatan pedagang pasar. Dengan nilai signifikansi sebesar 0,000. Lokasi berdagang berpengaruh signifikan pada pendapatan pedagang pasar dengan nilai signifikan sebesar 0,000. Jam kerja pedagang tidak berpengaruh signifikan pada pendapatan pedagang pasar dengan nilai signifikan sebesar 0,334. Hasil uji

---

<sup>110</sup> Samsul Maarif, Analisis Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Pendapatan Pedagang Pasar Bandarjo Ungaran Kabupaten Semarang. *Skripsi*. UIN Semarang. 2013.

koefisien determinasi ganda dapat diketahui bahwa modal berdagang, lokasi berdagang, jam kerja pedagang secara bersama-sama mempengaruhi variabel dependen pendapatan pedagang pasar sebesar 87,8%, sedangkan sisanya sebesar 12,2% disebabkan oleh faktor-faktor lain.<sup>111</sup>

#### **4.2.3. Pengaruh Harga Terhadap Pendapatan Pedagang Kaki Lima Di Pasar Tradisional Kota Langsa Selama Masa Pandemic Covid-19**

Hasil penelitian menunjukkan bahwa harga berpengaruh positif signifikan terhadap pendapatan pedagang kaki lima khususnya pedagang sayur di pasar tradisional Kota Langsa. Hal ini dibuktikan dengan hasil uji statistik diperoleh nilai sig sebesar 0,029. Berdasarkan ketentuannya jika nilai sig < 0,05 (0,029 < 0,05) maka terdapat kontribusi yang positif dan signifikan harga terhadap pendapatan pedagang kaki lima di pasar tradisional Kota Langsa. Pada masa Covid-19 keterjangkauan harga sangat berpengaruh terhadap keputusan masyarakat dalam melakukan pembelian sehingga meningkatkan pendapatan. Harga yang murah menjadi bahan pertimbangan bagi para masyarakat dalam membeli sayur-sayuran pada masa Covid-19. Ekonomi masyarakat yang cenderung kurang stabil dikarenakan adanya pandemi Covid-19 menyebabkan masyarakat mengurangi budget untuk berbelanja, ibu-ibu harus sedikit berhemat dalam berbelanja setiap harinya karena penghasilan mereka juga berkurang hal ini secara langsung berdampak juga terhadap pendapatan dari pedagang sayur karna sayur-sayuran biasanya menjadi kebutuhan sehari-hari yang dibeli oleh

---

<sup>111</sup> Rohmah, Faktor – Faktor Yang Mempengaruhi Tingkat Pendapatan Pedagang Pasar Juwana Baru Kabupaten Pati, *Skripsi*. 2018

masyarakat namun karna penghasilan masyarakat berkurang maka masyarakat harus berhemat juga dalam berbelanja.

Penelitian yang dilakukan oleh Pipit Yunita yang berjudul Pengaruh Harga Terhadap Pendapatan Penjualan Pada Masa Pandemi Covid-19 Di Toko Rabbani Cabang Kota Padang Sidimpuan. Hasil penelitian ini merupakan bahwa hasil pengolahan data diperoleh nilai  $t$  hitung (16,210) >  $t$  tab 1 (2,093) dengan nilai sig = 0,000 pada taraf kepercayaan 95% atau tingkat kesalahan 5% = 0,05. Dengan demikian maka dapat diketahui bahwa nilai sig. lebih kecil dari  $\alpha = 0,05$  ( $0,000 < 0,05$ ). Artinya terdapat pengaruh yang signifikan antara Harga Terhadap Pendapatan Penjualan Pada Masa Pandemi Covid-19 di Toko Rabbani Cabang Kota Padang sidimpuan.<sup>112</sup>

#### **4.2.4. Pengaruh Modal, Lokasi dan Promosi Terhadap Pendapatan Pedagang di Langsa Town Square**

Hasil penelitian menunjukkan bahwa terdapat pengaruh signifikan antara modal, lokasi dan harga terhadap pendapatan pedagang sayur di pasar tradisional Kota Langsa pada masa Covid-19 dapat dilihat dari hasil uji F, dengan nilai F hitung= 42,666 > dari F tabel 2,46 dengan nilai signifikansi = 0.000. Dengan demikian nilai signifikansi ( $0.000 < 0.05$ ), maka terdapat pengaruh yang signifikan antara modal (X1), lokasi (X2), dan harga (X3), terhadap pendapatan (Y).

---

<sup>112</sup> Pipit Yunita, Pengaruh Harga Terhadap Pendapatan Penjualan Pada Masa Pandemi Covid-19 Di Toko Rabbani Cabang Kota Padang Sidimpuan, *Jurnal Ekonomi*. 3(1). 2021

Selanjutnya untuk mengetahui seberapa besar variabel bebas memiliki pengaruh terhadap variabel terikat dapat dilihat dari nilai R yang diperoleh sebesar 0,571 atau 57,1%, yang menunjukkan keterangan variabel modal, lokasi dan harga dalam menyelesaikan variasi yang terjadi pada pendapatan pedagang sayur di pasar tradisional Kota Langsa pada masa Covid-19 sebesar 57,1%, sedangkan sisanya 42,9 % dipengaruhi oleh variabel lain yang tidak diteliti.

## **BAB V**

### **PENUTUP**

#### **5.1. Kesimpulan**

Berdasarkan hasil penelitian dan pembahasan, maka dapat ditarik beberapa kesimpulan sebagai berikut.

1. Berdasarkan hasil penelitian diketahui bahwa nilai  $t$  hitung dari modal sebesar  $5,787 >$  dari  $t$  tabel sebesar  $1,660$ , dengan nilai signifikansi sebesar  $0,000 < \alpha 0,05$  maka  $H_01$  ditolak. Artinya modal berpengaruh positif dan signifikan terhadap pendapatan pedagang sayur di pasar tradisional Kota Langsa pada masa Covid-19 dengan demikian hipotesis diterima.
2. Nilai  $t$  hitung lokasi sebesar  $2,047 >$  dari  $t$  tabel sebesar  $1,660$ , dengan nilai signifikansi  $0,043 < 0,05$  maka  $H_02$  ditolak. Artinya lokasi berpengaruh positif dan signifikan terhadap pendapatan pedagang sayur di pasar tradisional Kota Langsa pada masa Covid-19 demikian hipotesis diterima
3. Nilai  $t$  hitung dari harga sebesar  $2,214 >$  dari  $t$  tabel sebesar  $1,660$ , dengan nilai signifikansi  $0,029 < 0,05$  maka  $H_03$  ditolak. Artinya harga berpengaruh positif dan signifikan terhadap pendapatan pedagang sayur di pasar tradisional Kota Langsa pada masa Covid-19 dengan demikian hipotesis diterima
4. Hasil penelitian menunjukkan bahwa terdapat pengaruh signifikan antara modal, lokasi dan harga terhadap pendapatan pedagang sayur di pasar tradisional Kota Langsa pada masa Covid-19 dapat dilihat dari hasil uji  $F$ ,

dengan nilai F hitung= 42,666 > dari F tabel 2,46 dengan nilai signifikansi = 0.000

## 5.2. Saran

Berdasarkan hasil penelitian, pembahasan dan kesimpulan yang diperoleh, maka saran yang dapat diberikan sebagai berikut:

1. Kepada Peneliti Selanjutnya
  - a. Penelitian berikutnya disarankan menambah variabel independen yang dapat mempengaruhi pendapatan. Seperti kualitas produk dan kualitas pelayanan.
  - b. Penelitian selanjutnya sebaiknya dirancang lebih mendalam lagi, khususnya mengenai analisis deskripsi karakteristik responden.
2. Kepada Lembaga Keuangan.

Selanjutnya bagi pihak lembaga keuangan salah satunya Perbankan diharapkan dapat menyalurkan modal dalam bentuk pembiayaan lebih banyak kepada pelaku UMKM yang ada di Langsa agar para pedagang mendapatkan modal lebih banyak dalam mengembangkan usaha mereka.

## DAFTAR PUSTAKA

- Abd al-Rauf Muhammad, al-Munawi. 2018. *Faidhul Qodir. Juz 1*. Jakarta : CD hadits Maktabah Syamilah
- Ardiprawiro.2016. *Dasar Manajemen Keuangan Universitas Gunadarm*.
- Azuar Juliandi Irfan. 2013. *Metodologi Penelitian Kuantitatif Untuk Ilmu-Ilmu Bisnis*, Bandung, Citapustaka
- BN. Marbun.2003. *Kamus Manajemen*, Jakarta: Pustaka Sinar Harapan.
- Boediono.2002. *Pengantar Ekonomi*, Jakarta: Erlangga.
- Christian H, M.Fuad dkk.2015. *Pengantar Bisnis*, Jakarta : PT Gramedia Pustaka Utama.
- Danang Sunyoto. 2013. *Dasar-Dasar Manajemen Pemasaran, Konsep, Strategi, Dan Kasus*. Yogyakarta: Penerbit Caps
- Departemen.2017. *Pendidikan dan Kebudayaan, Kamus Besar Bahasa Indonesia*, Jakarta: Balai Pustaka.
- Gilarso.2016. *Pengantar Ilmu Ekonomi*. Yogyakarta: Anggota IKAPI.
- Hamzah Ya'qub.2018. *Kode Etik Dagang Menurut Islam (Pola Pembinaan Hidup dalam Ekonomi)*.Bandung: CV. Diponegoro.
- Ifany Damayanti.2011. “*Analisis Factor-Faktor Yang Mempengaruhi Pendapatan Pedagang Di Pasar Gede Kota Surakarta*”. Skripsi Surakarta : Universitas Sebelas Maret.
- Intan Pandini, “*Pengaruh Biaya Promosi Terhadap Jumlah Penjualan Pada Elita Songket Di Desa Limbang Jaya KEC Tanjung Batu KAB Ogan Ilir*”, *Skripsi*, (Palembang: Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Uin Raden Fatah Palembang, 2016), hlm 15
- Kartika Putri, Dkk.2016. “*Pengaruh Karakteristik Kewirausahaan, Modal Usaha, Dan Peran Business Development Service Terhadap Pengembangan Usaha*”. Jurnal Ilmu Administrasi Bisnis. Universitas Diponegoro.
- Kasmir.2013. *Studi Kelayakan Bisnis* .Jakarta:Prenadamedia Group.
- Ma'arif Samsul. 2013. *Analisis Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Pendapatan Pedagang Pasar Bandarjo Ungaran Kabupaten Semarang*. Skripsi. Universitas Semarang.

- Muhammad. 2014. *Ekonomi Mikro Dalam Perspektif Islam*, Yogyakarta : BPFE-Yogyakarta.
- Paul A.Samuelson & William D. Nordhaus.2002. *Mikro Ekonomi edisi sembilan*, Jakarta : PT. Gelora Aksara Pratama
- Reksoprayitno.2014. *Sistem Ekonomi dan Demokrasi Ekonomi*, (akarta: Bina Grafika.
- Soeratno.2013. *Ekonomi Mikro Pengantar*. Yogyakarta: Bagian Penerbitan Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi YKPN.
- Soeratno. *Ekonomi Mikro Pengantar*. 2013 Yogyakarta: Bagian Penerbitan Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi YKPN
- Sudrajat, Anton. 2015. *Analisis Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Pendapatan Pedagang Muslim: Studi Pada Pedagang Sayuran di Pasar Jagasatru Cirebon*. Jurnal ADDIN. Vol.8. No.1.
- Sugiyono.2013. *Metode Penelitian Manajemen*, Bandung: Alfabeta.
- Sukirno, Sadono.2004. *Mikro Ekonomi Teori Pengantar edisi 3*, Jakarta : Pt. Rajagrafindo Persada.
- Tjiptono.2017. *Strategi Pemasaran Edisi 2*, Yogyakarta : Andi.
- Umi Narimawati. 2008. *Metodologi Penelitian Kualitatif dan Kuantitatif (Teori dan Aplikasi)*, Bandung: Agung Media.
- Ummi Praditasari.2018. “*Analisis Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Pendapatan Pedagang Di Pasar Sidodadi (Kleco) Kota Surakarta*”. Jurnal Ekonomi dan Bisnis. Universitas Muhammadiyah Semarang.
- Wahyono, Budi.2017. “*Analisis Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Pendapatan Pedagang di Pasar Bantul kabupaten Bantul*”.Jurnal Pendidikan Ekonomi. No. 4, Vol 6.



## DAFTAR LAMPIRAN

Lampiran 1.kuesioner penelitian

### **DAMPAK PANDEMI COVID-19 TERHADAP PENDAPATAN PEDAGANG KAKI LIMA DI PASAR TRADISIONAL KOTA LANGSA**

Hal : Permohonan Pengisian Angket

Kpd Yth : Bapak/ibi/sdr/I

Di tempat

Assalam'alaikum wr.wb

Yang bertanda tangan dibawah ini saya :

Nama : Fuji Husna Nafis

Nim : **4012017146**

Jurusan : Perbankan Syariah

Mohon bantuan bapak/ibu/sdr/I untuk mengisi angket terlampir guna kepentingan penelitian.

1. Pertanyaan profil responden

Berilah tanda (√) yang dikolom yang telah disediakan yang paling sesuai menurut anda.

1. Nama :

2. Jenis kelamin : ( ) laki-laki ( ) perempuan

3. Usia : ( ) 20-30 tahun ( ) 30-40 tahun

( ) diatas 40 thun

4. Latar belakang pendidikan :

- ( ) SD            ( ) SMP  
 ( ) SMA/SMK   ( ) SARJANA  
 ( ) LAINYA,SEBAGAINYA ....

5. Pendapatan :

- ( ) < Rp. 100.000  
 ( ) Rp. 200.000-300.000  
 ( ) > Rp. 300.000

**2. Pertanyaan kepada responden .**

**1. Modal**

No	Pernyataan	SS	S	KS	TS	STS
<b>Struktur Permodalan</b>						
1	Modal yang saya dapatkan untuk memulai berjualan di pasar tradisional kota langsa adalah modal sendiri					
<b>Pemanfaatan Modal Tambahan</b>						
2	Saya mendapatkan modal tambahan dari Bank syariah dan Lembaga Lainnya					
<b>Hambatan</b>						
3	Pada masa Covid-19 saya mendapatkan hambatan dalam mengakses modal dari luar seperti dari Bank Syariah					
<b>Keadaan Usaha</b>						
4	Keadaan usaha saya lebih maju sebelum adanya Covid-19 dengan adanya tambahan modal yang didapat dari Bank					

## 2. Lokasi

NO	Daftar Pertanyaan	SS	S	KS	TS	STS
<b>Akses</b>						
1	Walaupun akses menuju lapak berdagang sayur saya mudah dijangkau oleh para pembeli namun pada masa Covid-19 dagangan saya sepi pengunjung					
<b>Lalu lintas</b>						
2	Lalu lintas disekitar lapak berjualan sayur saya sangat ramai dan banyak dilalui oleh masyarakat. Sedangkan pada masa Covid terlihat sepi.					
<b>Tempat Parkir</b>						
3	Lapak berjualan saya dekat dengan tempat parkir sehingga memudahkan pembeli untuk mencari kebutuhan yang diinginkan.					

### 3. Harga

No	Pertanyaan	SS	S	KS	TS	STS
<b>Keterjangkauan Harga</b>						
1	Harga sayur yang saya tawarkan pada masa Covid-19 lebih murah dibandingkan sebelum Covid-19					
<b>Daya Saing Harga</b>						
2	Pada masa Covid-19 pedagang disini saling bersaing dari segi harga agar dagangannya cepat habis.					
<b>Kesesuaian Harga denga Kualitas Produk</b>						
3	Saya menawarkan harga kepada pembeli sesuai dengan kualitas sayur yang ada.					

#### 4. Pendapatan

No	Pertanyaan	SS	S	KS	TS	STS
<b>Modal Usaha</b>						
1	Modal yang saya miliki dan keahlian berjualan memiliki pengaruh terhadap pendapatan saya.					
<b>Lama Usaha</b>						
2	Lama usaha yang saya berjualan sayur dan kemampuan dalam berjualan sangat berpengaruh terhadap pendapatan.					
<b>Jam Kerja</b>						
3	Jam kerja dari berjualan yang lebih lama akan lebih besar pendapatannya daripada yang berjualan sebentar.					

## Lampiran 2 : Hasil SPSS

### 1. Uji Validitas

		Correlations				
		x1.1	x1.2	x1.3	x1.4	Modal
x1.1	Pearson Correlation	1	.753**	.675**	.710**	.871**
	Sig. (2-tailed)		.000	.000	.000	.000
	N	100	100	100	100	100
x1.2	Pearson Correlation	.753**	1	.836**	.710**	.912**
	Sig. (2-tailed)	.000		.000	.000	.000
	N	100	100	100	100	100
x1.3	Pearson Correlation	.675**	.836**	1	.868**	.931**
	Sig. (2-tailed)	.000	.000		.000	.000
	N	100	100	100	100	100
x1.4	Pearson Correlation	.710**	.710**	.868**	1	.906**
	Sig. (2-tailed)	.000	.000	.000		.000
	N	100	100	100	100	100
Modal	Pearson Correlation	.871**	.912**	.931**	.906**	1
	Sig. (2-tailed)	.000	.000	.000	.000	
	N	100	100	100	100	100

\*\* . Correlation is significant at the 0.01 level (2-tailed).

		Correlations			
		x2.1	x2.2	x2.3	Lokasi
x2.1	Pearson Correlation	1	.742**	.736**	.895**
	Sig. (2-tailed)		.000	.000	.000
	N	100	100	100	100
x2.2	Pearson Correlation	.742**	1	.830**	.933**
	Sig. (2-tailed)	.000		.000	.000
	N	100	100	100	100
x2.3	Pearson Correlation	.736**	.830**	1	.931**
	Sig. (2-tailed)	.000	.000		.000
	N	100	100	100	100
Lokasi	Pearson Correlation	.895**	.933**	.931**	1
	Sig. (2-tailed)	.000	.000	.000	
	N	100	100	100	100

\*\* . Correlation is significant at the 0.01 level (2-tailed).

## Correlations

		x3.1	x3.2	x3.3	Harga
x3.1	Pearson Correlation	1	.713**	.641**	.885**
	Sig. (2-tailed)		.000	.000	.000
	N	100	100	100	100
x3.2	Pearson Correlation	.713**	1	.733**	.916**
	Sig. (2-tailed)	.000		.000	.000
	N	100	100	100	100
x3.3	Pearson Correlation	.641**	.733**	1	.877**
	Sig. (2-tailed)	.000	.000		.000
	N	100	100	100	100
Harga	Pearson Correlation	.885**	.916**	.877**	1
	Sig. (2-tailed)	.000	.000	.000	
	N	100	100	100	100

\*\* . Correlation is significant at the 0.01 level (2-tailed).

## Correlations

		y1	y2	y3	Pendapatan
y1	Pearson Correlation	1	.639**	.640**	.861**
	Sig. (2-tailed)		.000	.000	.000
	N	100	100	100	100
y2	Pearson Correlation	.639**	1	.714**	.889**
	Sig. (2-tailed)	.000		.000	.000
	N	100	100	100	100
y3	Pearson Correlation	.640**	.714**	1	.893**
	Sig. (2-tailed)	.000	.000		.000
	N	100	100	100	100
Pendapatan	Pearson Correlation	.861**	.889**	.893**	1
	Sig. (2-tailed)	.000	.000	.000	
	N	100	100	100	100

\*\* . Correlation is significant at the 0.01 level (2-tailed).

## 2. Uji Reliabilitas

**Reliability Statistics**

Cronbach's Alpha	N of Items
.842	5

**Reliability Statistics**

Cronbach's Alpha	N of Items
.869	4

**Reliability Statistics**

Cronbach's Alpha	N of Items
.860	4

**Reliability Statistics**

Cronbach's Alpha	N of Items
.857	4



### 3. Uji Normalitas

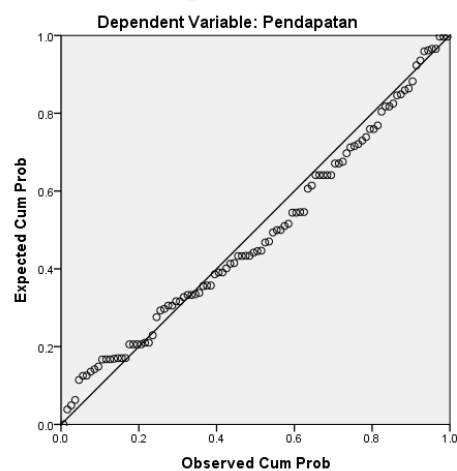
One-Sample Kolmogorov-Smirnov Test

		Modal	Lokasi	Harga	Pendapatan
N		100	100	100	100
Normal Parameters <sup>a,b</sup>	Mean	13.31	10.40	10.19	10.38
	Std. Deviation	5.065	4.030	3.832	3.416
Most Extreme Differences	Absolute	.204	.199	.230	.153
	Positive	.120	.127	.112	.088
	Negative	-.204	-.199	-.230	-.153
Kolmogorov-Smirnov Z		2.042	1.992	2.302	1.531
Asymp. Sig. (2-tailed)		.000	.001	.000	.018

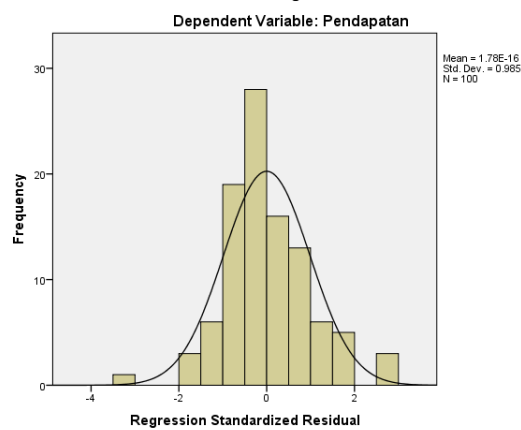
a. Test distribution is Normal.

b. Calculated from data.

Normal P-P Plot of Regression Standardized Residual



Histogram



#### 4. Hasil Uji Linearitas

ANOVA Table

			Sum of Squares	df	Mean Square	F	Sig.
(Combined)			656.287	13	50.484	8.696	.000
Pendapatan * Modal	Between Groups	Linearity	601.814	1	601.814	103.663	.000
		Deviation from Linearity	54.473	12	4.539	.782	.667
	Within Groups		499.273	86	5.806		
Total			1155.560	99			

ANOVA Table

			Sum of Squares	df	Mean Square	F	Sig.
(Combined)			476.413	11	43.310	5.612	.000
Pendapatan * Lokasi	Between Groups	Linearity	383.029	1	383.029	49.631	.000
		Deviation from Linearity	93.384	10	9.338	1.210	.296
	Within Groups		679.147	88	7.718		
Total			1155.560	99			

ANOVA Table

			Sum of Squares	df	Mean Square	F	Sig.
(Combined)			477.121	11	43.375	5.626	.000
Pendapatan * Harga	Between Groups	Linearity	323.584	1	323.584	41.972	.000
		Deviation from Linearity	153.537	10	15.354	1.992	.404
	Within Groups		678.439	88	7.710		
Total			1155.560	99			

## 5. Uji Multikolinieritas

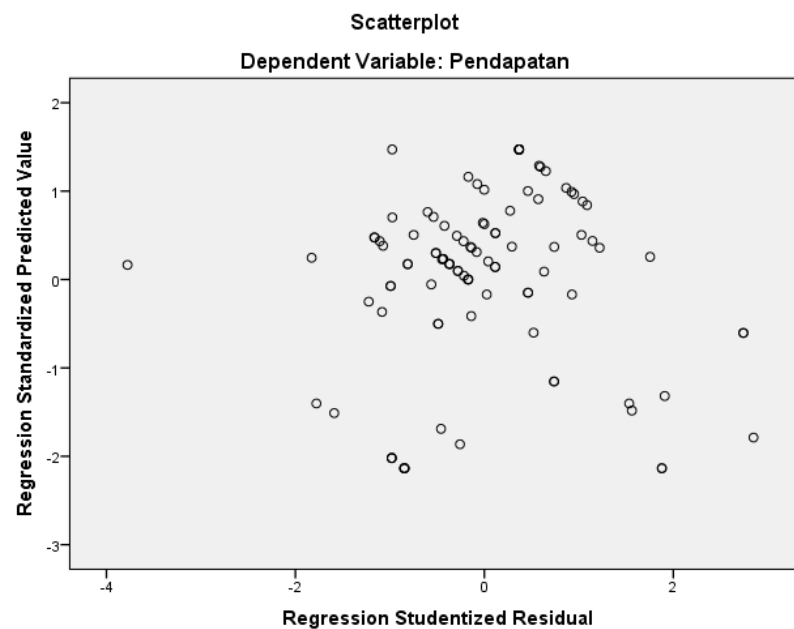
**Coefficients<sup>a</sup>**

Model		Correlations			Collinearity Statistics	
		Zero-order	Partial	Part	Tolerance	VIF
1	Modal	.722	.509	.387	.550	1.818
	Lokasi	.576	.205	.137	.601	1.664
	Harga	.529	.220	.148	.699	1.431

a. Dependent Variable: Pendapatan

Sumber : Hasil penelitian, 2021 (Data Diolah)

## 6. Hasil Uji Heteroskedastisitas



## 7. Uji Autokorelasi

**Model Summary<sup>b</sup>**

Model	Change Statistics					Durbin-Watson
	R Square Change	F Change	df1	df2	Sig. F Change	
1	.571 <sup>a</sup>	42.666	3	96	.000	1.880

a. Predictors: (Constant), Harga, Lokasi, Modal

b. Dependent Variable: Pendapatan

## 8. Analisis Regresi Berganda

**Coefficients<sup>a</sup>**

Model		Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	t	Sig.
		B	Std. Error	Beta		
1	(Constant)	2.536	.760		3.338	.001
	Modal	.352	.061	.521	5.787	.000
	Lokasi	.150	.073	.176	2.047	.043
	Harga	.158	.071	.177	2.214	.029

a. Dependent Variable: Pendapatan

## 9. Hasil Uji t

**Coefficients<sup>a</sup>**

Model		Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	t	Sig.
		B	Std. Error	Beta		
1	(Constant)	2.536	.760		3.338	.001
	Modal	.352	.061	.521	5.787	.000
	Lokasi	.150	.073	.176	2.047	.043
	Harga	.158	.071	.177	2.214	.029

a. Dependent Variable: Pendapatan

## 10. Uji F

ANOVA<sup>a</sup>

Model	Sum of Squares	df	Mean Square	F	Sig.
1 Regression	660.314	3	220.105	42.666	.000 <sup>b</sup>
Residual	495.246	96	5.159		
Total	1155.560	99			

a. Dependent Variable: Pendapatan

b. Predictors: (Constant), Harga , Lokasi, Modal

## 11. Uji Determinasi (R<sup>2</sup>)

Model Summary

Model	R	R Square	Adjusted R Square	Std. Error of the Estimate
1	.756 <sup>a</sup>	.571	.558	2.271

a. Predictors: (Constant), Harga , Lokasi, Modal

Lampiran 3 : Dokumentasi





**Lampiran 4 : Tabel Master Penelitian**





**KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA  
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI LANGSA  
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM**

Jln. Meurandeh – Kota Langsa – Aceh, Telepon 0641) 22619 – 23129; Faksimili(0641) 425139;  
Website: www.febi.iainlangsa.ac.id

**SURAT KETERANGAN**

**Nomor: B/502/In.24/LAB/PP.00.9.01/2022**

Ketua Laboratorium Fakultas Ekonomi Dan Bisnis Islam Institut Agama Islam Negeri  
Langsa menerangkan bahwa mahasiswa dengan identitas berikut:

NAMA : Fuji Husna Nafis  
NIM : 4012017146  
PROGRAM STUDI : Perbankan Syariah  
JUDUL SKRIPSI : Dampak Pandemi Covid-19 Terhadap Pendapatan  
Pedagang Kaki Lima Di Pasar Tradisional Kota Langsa

Dinyatakan sudah memenuhi syarat batas maksimal plagiasi kurang dari 35% pada naskah  
skripsi yang disusun. Surat Keterangan ini digunakan sebagai prasyarat untuk mengikuti  
sidang munaqasyah.

Langsa, 26 Januari 2022  
Kepala Laboratorium FEBI

Mastura, M.E.I

NIDN. 2013078701



KEPUTUSAN  
DEKAN FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI LANGSA  
NOMOR 10 TAHUN 2022  
TENTANG

PENETAPAN DOSEN PEMBIMBING SKRIPSI MAHASISWA PROGRAM STUDI PERBANKAN SYARIAH  
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI LANGSA

DEKAN FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM  
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI LANGSA,

- Menimbang : a. bahwa untuk kelancaran penyusunan skripsi mahasiswa Program Studi Perbankan Syariah Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam IAIN Langsa maka dipandang perlu untuk menetapkan Dosen Pembimbing skripsi;
- b. bahwa personil yang namanya tersebut dalam Lampiran Surat Keputusan ini dianggap memenuhi syarat dan mampu untuk ditetapkan sebagai Dosen Pembimbing Skripsi sebagaimana dimaksud;
- c. bahwa berdasarkan pertimbangan sebagaimana dimaksud dalam huruf a dan huruf b, perlu menetapkan keputusan Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Institut Agama Islam Negeri Langsa tentang Penetapan Dosen Pembimbing Skripsi Mahasiswa Program Studi Perbankan Syariah Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam IAIN Langsa.
- Mengingat : 1. Undang-Undang Nomor 20 Tahun 2003 tentang Sistem Pendidikan Nasional;
2. Undang-Undang Nomor 12 Tahun 2012 tentang Pendidikan Tinggi;
3. Peraturan Pemerintah Nomor 376 Tahun 2009 tentang Dosen;
4. Peraturan Pemerintah Nomor 66 Tahun 2010 tentang Perubahan atas Peraturan Pemerintah Nomor 17 Tahun 2010 tentang Pengelolaan dan Penyelenggaraan Pendidikan;
5. Peraturan Pemerintah Nomor 4 Tahun 2014 tentang Penyelenggaraan Pendidikan Tinggi dan Pengelolaan Perguruan Tinggi;
6. Peraturan Presiden Republik Indonesia Nomor 146 Tahun 2014 tentang Perubahan Sekolah Tinggi Agama Islam Negeri Zawiyah Cot Kala Langsa menjadi Institut Agama Islam Negeri Langsa;
7. Keputusan Menteri Agama RI Nomor B.II/3/17201, tanggal 24 April 2019, tentang Pengangkatan Rektor Institut Agama Islam Negeri Langsa Masa Jabatan Tahun 2019-2023;
8. Keputusan Menteri Agama RI Nomor 140 Tahun 2019, tanggal 09 Mei 2019, tentang Pengangkatan Dekan dan Wakil Dekan pada Institut Agama Islam Negeri Langsa Masa Jabatan Tahun 2019-2023;
- Memperhatikan: Hasil Seminar Proposal Skripsi Mahasiswa Prodi Perbankan Syariah Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam tanggal 03 Maret 2021;
- MEMUTUSKAN :
- Menetapkan : KEPUTUSAN DEKAN FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI LANGSA TENTANG PENETAPAN DOSEN PEMBIMBING SKRIPSI MAHASISWA PRODI PERBANKAN SYARIAH FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI LANGSA
- Kesatu : Menetapkan **Abdul Hamid, MA** sebagai Pembimbing I dan **Ade Fadillah FW Pospos, MA** sebagai Pembimbing II untuk penulisan skripsi mahasiswa atas nama **Fuji Husna Nafis NIM 4012017146** dengan judul skripsi "**Dampak Pandemi Covid-19 terhadap Pendapatan Pedagang Kaki Lima di Pasar Tradisional Kota Langsa**";
- Kedua : Masa pembimbingan dilakukan maksimal selama enam bulan, dengan ketentuan :
1. setiap bimbingan harus mengisi Lembar Konsultasi yang tersedia;
2. perubahan judul skripsi tidak diperkenankan kecuali atas persetujuan Ketua Prodi Perbankan Syariah Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam IAIN Langsa;
3. selama melaksanakan tugas ini kepada Pembimbing I dan Pembimbing II diberikan honorarium sesuai dengan ketentuan yang berlaku pada IAIN Langsa;
- Ketiga : Surat Keputusan ini mulai berlaku sejak tanggal ditetapkan dengan ketentuan akan diperbaiki sebagaimana mestinya apabila terdapat kekeliruan dalam penetapan ini;

Ditetapkan di Langsa

Pada tanggal 13 Januari 2022 M  
10 Jumadil Tsani 1443 H



Tembusan :

1. Ketua Jurusan/Prodi Perbankan Syariah FEBI IAIN Langsa;
2. Pembimbing I dan II;
3. Mahasiswa yang bersangkutan