

**SKRIPSI**

**FAKTOR-FAKTOR YANG MEMPENGARUHI PENDAPATAN  
PEDAGANG DI PASAR SYARIAH ULUL ALBAB  
KECAMATAN SIAK HULU KABUPATEN KAMPAR**

*Disusun Untuk Salah Satu Syarat Guna Memperoleh Gelar Sarjana Ekonomi Pada Program  
Studi Manajemen Keuangan Fakultas Ekonomi Universitas Islam Riau*



**Disusun Oleh :**

**HANNY PRINGIA PRAMESTI**  
**155210252**

**FAKULTAS EKONOMI  
PROGRAM STUDI MANAJEMEN KEUANGAN  
UNIVERSITAS ISLAM RIAU  
PEKANBARU**

**2022**

**FAKTOR-FAKTOR YANG MEMPENGARUHI PENDAPATAN PEDAGANG  
DI PASAR SYARIAH ULUL ALBAB KECAMATAN SIAK HULU  
KABUPATEN KAMPAR**

Oleh :

**Hanny Pringia Pramesti**  
**155210252**

**Program Studi Manajemen Keuangan  
Fakultas Ekonomi Universitas Islam Riau**

**ABSTRAK**

Penelitian ini mengkaji Modal, Lokasi Usaha, Lama Usaha dan Jam Kerja apakah mempengaruhi pendapatan pedagang di Pasar Syariah Ulul Albab Kecamatan Siak Hulu Kabupaten Kampar. Tujuan penelitian ini adalah menganalisis faktor faktor apa saja yang berpengaruh terhadap pendapatan pedagang di Pasar Syariah Ulul Albab Kecamatan Siak Hulu Kabupaten Kampar. Metode Penelitian yang digunakan adalah Deskriptif dengan pendekatan kuantitatif. Berdasarkan hasil analisis menunjukkan bahwa faktor-faktor yang mempengaruhi pendapatan pedagang meliputi Modal, Lokasi Usaha, Lama usaha, dan Jam Kerja. Hasil Penelitian ini menunjukkan bahwa Modal, Lokasi Usaha, Lama Usaha, dan Jam Kerja secara bersama-sama berpengaruh positif terhadap pendapatan. selanjutnya hasil pengujian secara parsial bahwa modal, Lokasi Usaha, dan Jam Kerja berpengaruh positif signifikan terhadap pendapatan pedagang. Sementara lama usaha tidak berpengaruh positif signifikan terhadap pendapatan pedagang di Pasar Syariah Ulul Albab Kecamatan Siak Hulu Kabupaten Kampar.

**Kata Kunci** : Jam kerja, Lama Usaha, Lokasi, Modal, Pendapatan

**FACTORS AFFECTING APPROPRIATIONSTRADERS AT ULUL ALBAB  
SHARIA MARKET, SIAK HULU DISTRICT, KAMPAR REGENCY**

By :

**Hanny Pringa Pramesti**

**155210252**

**Financial Management Study Program  
Economics Class Riau Islamic University**

**ABSTRACT**

This study examines whether capital, business location, length of business and working hours affect the income of traders in the Ulul Albab Sharia Market, Siak Hulu District, Kampar Regency. The purpose of this study is to analyze what factors influence the income of traders in the Ulul Albab Sharia Market, Siak Hulu District, Kampar Regency. The research method used is descriptive with a quantitative approach. Based on the analysis results indicate that the factors that affect the income of traders include capital, business location, length of business, and working hours. The results of this study indicate that capital, business location, length of business, and working hours together have a positive effect on income. then the partial test results show that capital, business location, and working hours have a significant positive effect on traders' income. While the length of business has no significant positive effect on the income of traders in the Ulul Albab Sharia Market, Siak Hulu District, Kampar Regency.

**Keywords:** Trader's Income, Capital, Business Location, Length of Business, Hours of Work

## KATA PENGANTAR

*Assalamu 'alaikum warahmatullahi wabarakatuh.*

Puji syukur penulis ucapkan kehadiran Allah Subhanahu Wa Ta'ala, yang telah melimpahkan rahmat dan hidayah-NYA, serta memberikan kesehatan dan kesempatan kepada penulis, sehingga dapat menyelesaikan penulisan tugas akhir dengan judul, **“FAKTOR-FAKTOR YANG MEMPENGARUHI PENDAPATAN PEDAGANG PADA MASA PANDEMI COVID-19 DI PASAR SYARIAH ULUL ALBAB KECAMATAN SIAK HULU KABUPATEN KAMPAR”** sebagai salah satu syarat untuk menyelesaikan Pendidikan Program Sarjana, pada Fakultas Ekonomi, Universitas Islam Riau.

Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui Pengaruh Modal, Lokasi Usaha, Lama Usaha dan Jam Kerja Terhadap Pendapatan Pedagang di Pasar Syariah Ulul Albab Kabupaten Kampar.

Dalam penyusunan penulis menemui rintangan dan hambatan namun hal itu dapat diatasi berkat bantuan, dukungan, dan bimbingan semua pihak yang mampu membuka jalan bagi penulis untuk penyusunan tugas akhir. Dengan adanya penelitian ini maka akan mempunyai nilai-nilai positif dan manfaat bagi mahasiswa, pemerintah, dan para *stakeholders* terkait dalam memberikan arahan untuk kedepannya.

Penulis menyadari bahwa tugas akhir belum begitu sempurna, apabila ada kritik dan saran dengan senang hati penulis akan menerima pendapat dari semua pihak.

Penulis juga menyadari bahwa sepenuhnya begitu banyak pihak yang telah turut membantu dalam penyelesaian tugas akhir ini. Melalui kesempatan ini, penulis mengucapkan terimakasih sebesar-besarnya kepada:

1. Dipersembahkan khusus kepada kedua orangtua penulis, yaitu nenek tercinta (Almh) Opung **Hj. Atty Martini Simatupang Binti Martinus Simatupang** dan Kedua Orang Tua saya Bapak **Effert Hans Sumolang** , Ibunda **Mayang Juwita Anjani** dan kepada Ibu Mertua Ibunda **Agus Supriyanti, S.Pd** dan Bapak **Muhammad Palil** dan Kepada Ibu, Mami dan Tante Saya tak lupa Kepada Suami Tercinta **Hadi Sulistio, ST** serta anak gadis permata hati saya **Hanin Dhia Syaquilla** untuk kasih sayangnya yang tidak terkira, yang telah mencurahkan seluruh cinta, restu, dorongan doa yang tiada henti-hentinya, memberikan nasehat, kepercayaan, dan motivasi kepada penulis hingga tugas akhir ini selesai.
2. Bapak **Prof. Dr. H. Syarfinaldi SH, M.C.L** selaku Rektor Universitas Islam Riau
3. Ibu **Dr. Eva Sundari, SE., MM. CRBC** selaku Dekan Fakultas Ekonomi Universitas Islam Riau.
4. Bapak **Abd. Razak Jer, SE., M.Si** selaku Ketua Program Studi Manajemen Fakultas Ekonomi Universitas Islam Riau.
5. Bapak **Azmansyah ,SE., M.Econ** selaku Pembimbing yang telah mendorong, membimbing, serta memberi arahan yang sangat bermanfaat kepada penulis untuk menyelesaikan tugas akhir ini.

6. Bapak **Dr. Hamdi Agustin,SE.,MM** , selaku Penguji I dan sebagai dosen Program Studi Manajemen yang telah memberikan bimbingan dan waktu serta saran dalam penulisan tugas akhir ini.
7. Ibu **Restu Hayati,SE., M.Si** , selaku Penguji II dan sebagai dosen Program Studi Manajemen yang telah memberikan bimbingan dan waktu serta saran dalam penulisan tugas akhir ini.
8. Seluruh dosen, staf dan *civitas academica* Fakultas Ekonomi, khususnya Program Studi Manajemen yang telah memberikan ilmu serta bantuan kepada penulis dalam menyelesaikan skripsi ini.
9. Segenap pedagang Pasar Syariah Ulul Albab Siak Hulu Kabupaten Kampar, yang telah bersedia meluangkan waktunya untuk memberikan data dan informasi terkait penelitian penulis.
10. Teruntuk sahabat-sahabat yang sangat penulis sayangi, yang telah menemani penulis selama ini dan telah banyak memberikan bantuan, saran dan motivasi selama ini.
11. Serta seluruh pihak yang tidak bisa disebutkan namanya satu persatu yang telah membantu secara langsung maupun tidak langsung dalam penyelesaian penelitian ini.

Penulis hanya bisa memanjatkan doa, semoga Allah Subhanahu Wa Ta'ala membalas kebaikan-kebaikan yang berlipat ganda atas segala bantuan semua pihak yang telah membantu penulis dalam menyusun dan menyelesaikan tugas akhir ini.

Akhir kata penulis berharap semoga penelitian ini akan dapat bermanfaat bagi semua pihak yang membutuhkan dan semoga ilmu yang penulis peroleh ini dapat

berguna untuk pengembangan ilmu pengetahuan dan juga dapat memberikan khazanah cakrawala ilmu pengetahuan.

Pekanbaru, Mei 2022

Hanny Pringia Pramesti  
155210252



Dokumen ini adalah Arsip Milik :  
**Perpustakaan Universitas Islam Riau**

## DAFTAR ISI

<b>ABSTRAK .....</b>	<b>i</b>
<b>KATA PENGANTAR.....</b>	<b>iii</b>
<b>DAFTAR ISI.....</b>	<b>vii</b>
<b>DAFTAR TABEL .....</b>	<b>xii</b>
<b>DAFTAR GAMBAR.....</b>	<b>xiv</b>
<b>BAB I PENDAHULUAN.....</b>	<b>1</b>
1.1 Latar Belakang Masalah .....	1
1.2 Rumusan Masalah.....	6
1.3 Tujuan Penelitian.....	7
1.4 Manfaat Penelitian.....	7
1.5 Sistematika Penelitian.....	8
<b>BAB II TELAAH PUSTAKA .....</b>	<b>10</b>
2.1 Pendapatan.....	10
2.2 Faktor-faktor Yang Mempengaruhi Pendapatan Usaha di Pasar Syariah Ulul Albab.....	11
2.3 Pengaruh Modal Terhadap Pendapatan .....	13
2.4 Lokasi .....	13
2.5 Lamanya Usaha .....	15
2.6 Jam Kerja.....	17
2.6.1 Lamanya Jam Kerja.....	17
2.7 Definisi Pasar.....	18

2.7.1 Fungsi Pasar.....	19
2.8 Usaha Mikro Kecil Menengah (UMKM) .....	21
2.8.1 Pengertian UMKM Menurut Para Ahli .....	24
2.8.2 Kriteria UMKM.....	24
2.8.3 Jenis UMKM .....	25
2.8.4 Peran Penting Usaha Mikro Kecil Menengah (UMKM).....	27
2.8.5 Hambatan Yang dihadapi UMKM .....	29
2.9 Sintesa Teori .....	30
2.10 Penelitian Terdahulu.....	31
2.11 Hipotesis .....	32
2.12 Kerangka Fikir Penelitian.....	33
<b>BAB III METODOLOGI PENELITIAN .....</b>	<b>35</b>
3.1 Metode Penelitian.....	35
3.2 Lokasi Penelitian .....	35
3.3 Jenis dan Sumber Data.....	36
3.3.1 Jenis Data.....	36
3.3.2 Sumber Data .....	36
3.4 Populasi dan Sampel.....	39
3.4.1 Populasi .....	39
3.4.2 Sampel .....	40
3.5 Operasional Variabel .....	43
3.6 Teknik Analisis Data .....	44

<b>BAB IV GAMBARAN UMUM WILAYAH.....</b>	<b>52</b>
4.1 Letak Geografis .....	52
4.2 Demografi .....	53
4.3 Mata Pencaharian.....	55
4.4 Sejarah Singkat Pasar Syariah Ulul Albab .....	56
4.5 Visi dan Misi .....	58
4.5.1 Visi .....	58
4.5.2 Misi.....	58
4.6 Struktur Organisasi Pasar Syariah Ulul Albab .....	59
4.7 Tugas dan Tanggung Jawab Pengurus Pasar Syariah Ulul Albab .....	60
4.8 Kegiatan dan Rencana Kerja Pengurus Pasar Syariah Ulul Albab.....	62
<b>BAB V HASIL DAN PEMBAHASAN.....</b>	<b>65</b>
5.1 Hasil Penelitian.....	65
5.1.1 Karakteristik Usia Responden .....	65
5.1.2 Karakteristik Jumlah Tanggungan Responden.....	66
5.1.3 Karakteristik Lama Usaha Responden .....	67
5.1.4 Karakteristik Jenis Kelamin Responden.....	67
5.1.5 Karakteristik Pendidikan Terakhir Responden.....	68
5.1.6 Karakteristik Jenis Usaha Responden.....	69
5.2 Pembahasan Penelitian .....	71
5.2.1 Karakteristik Rata-rata Setiap Variabel Pedagang Sembako .....	71
5.2.2 Karakteristik Rata-rata setiap Variabel Pedagang Aksesories .....	72

5.2.3 Karakteristik Rata-rata setiap Variabel Pedagang Pakaian dan Kosmetik.....	73
5.2.4 Karakteristik Rata-rata setiap Variabel Pedagang Elektronik dan Pecah Belah .....	73
5.3 Variabel Penelitian.....	74
5.3.1 Variabel Penelitian Modal Usaha.....	74
5.3.2 Variabel Penelitian Lokasi Usaha .....	76
5.3.3 Variabel Lama Usaha .....	77
5.3.4 Variabel Jam Kerja .....	78
5.3.5 Variabel Pendapatan.....	79
5.4 Uji Variabel Penelitian .....	81
5.4.1 Uji Validitas.....	81
5.4.2 Uji Realibilitas.....	82
5.4.3 Uji Asumsi Klasik .....	83
5.4.3.1 Uji Normalitas.....	83
5.4.3.2 Uji Multikolinearitas .....	85
5.4.3.3 Uji Heteroskedastisitas.....	87
5.5 Uji Hipotesis Penelitian .....	88
5.5.1 Hasil Uji t .....	88
5.5.2 Hasil Uji F .....	90
5.5.3 Hasil Uji Determinasi .....	90
5.5.4 Analisis Regresi Linier Berganda.....	91

5.6 Pembahasan Hasil Penelitian.....	93
5.6.1 Pengaruh Modal Terhadap Pendapatan .....	93
5.6.2 Pengaruh Lokasi Usaha Terhadap Pendapatan.....	93
5.6.3 Pengaruh Lama Usaha Terhadap Pendapatan .....	94
5.6.4 Pengaruh Jam Kerja Terhadap Pendapatan .....	94
5.7 Pengaruh Modal,Lokasi Usaha,Lama Usaha,dan Jam Kerja Terhadap Pendapatan Pedagang dampak <i>Covid-19</i> bagi Pendapatan Pedagang .....	95
<b>BAB VI KESIMPULAN DAN SARAN.....</b>	<b>98</b>
6.1 Kesimpulan.....	98
6.2 Saran .....	99
<b>DAFTAR PUSTAKA.....</b>	<b>101</b>

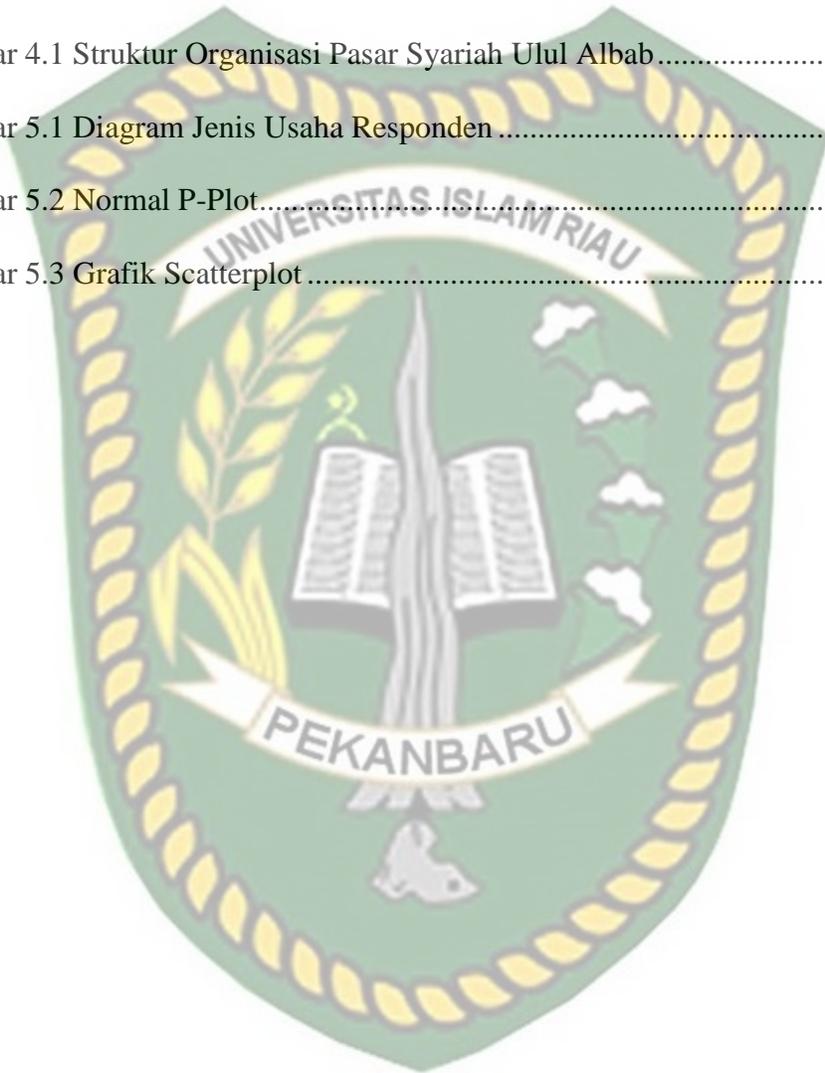
## DAFTAR TABEL

Tabel 1.1 Jumlah Pedagang di Pasar Syariah Ulul Albab.....	4
Tabel 2.1 Sintesa Teori .....	30
Tabel 2.2 Penelitian Terdahulu .....	31
Tabel 3.1 Jumlah Sampel .....	42
Tabel 3.2 Operasional Variabel.....	43
Tabel 4.1 Indikator Jumlah Penduduk Kecamatan .....	53
Tabel 4.2 Indikator Jumlah Per Desa .....	53
Tabel 5.1 Karakteristik Usia Responden.....	65
Tabel 5.2 Karakteristik Jumlah Tanggungan Responden .....	66
Tabel 5.3 Karakteristik Lama Usaha Responden.....	67
Tabel 5.4 Karakteristik Jenis Kelamin Responden .....	68
Tabel 5.5 Karakteristik Pendidikan Terakhir Responden .....	68
Tabel 5.6 Karakteristik Jenis Usaha Responden .....	69
Tabel 5.7 Karakteristik Responden Saat Pandemi <i>Covid-19</i> dan Sebelum Pandemi Pedagang Sembako .....	71
Tabel 5.8 Karakteristik Responden Saat Pandemi <i>Covid-19</i> dan Sebelum Pandemi Pedagang Aksesories.....	72
Tabel 5.9 Karakteristik Responden Saat Pandemi <i>Covid-19</i> dan Sebelum Pandemi Pedagang Kosmetik.....	73
Tabel 5.10 Karakteristik Responden Saat Pandemi <i>Covid-19</i> dan Sebelum Pandemi Pedagang Elektronik dan Pecah Belah.....	74

Tabel 5.11 Tanggapan Responden Terhadap Variabel Modal.....	75
Tabel 5.12 Tanggapan Responden Terhadap Variabel Lokasi Usaha .....	76
Tabel 5.13 Tanggapan Responden Terhadap Variabel Lama Usaha .....	77
Tabel 5.14 Tanggapan Responden Terhadap Variabel Jam Kerja.....	78
Tabel 5.15 Tanggapan Responden Terhadap Variabel Pendapatan.....	79
Tabel 5.16 Hasil Uji Validitas Angket Kuesioner .....	82
Tabel 5.17 Hasil Uji Realibilitas Angket Kuesioner.....	83
Tabel 5.18 Hasil Uji Normalitas .....	85
Tabel 5.19 Hasil Uji Multikolinearitas.....	86
Tabel 5.20 Hasil Uji t.....	88
Tabel 5.21 Hasil Uji F.....	90
Tabel 5.22 Hasil Uji Regresi Linear Berganda.....	91

## DAFTAR GAMBAR

Gambar 2.1 Lokasi Yang Memberikan Keuntungan Maksimal .....	15
Gambar 2.2 Kerangka Fikir Penelitian.....	34
Gambar 4.1 Struktur Organisasi Pasar Syariah Ulul Albab.....	58
Gambar 5.1 Diagram Jenis Usaha Responden.....	70
Gambar 5.2 Normal P-Plot.....	84
Gambar 5.3 Grafik Scatterplot.....	87



# BAB I

## PENDAHULUAN

### 1.1 Latar Belakang Masalah

Permasalahan yang paling utama bagi suatu bangsa atau negara adalah mencari wujud kondisi masyarakat secara ideal dan bagaimana cara merealisasikannya. Penelusuran formula ideal dan strategi perubahan masyarakat ini dapat disebut sebagai pembangunan. Pembangunan ekonomi ditujukan untuk meningkatkan kesejahteraan dalam arti yang seluas-luasnya, kegiatan pembangunan ekonomi selalu dipandang sebagai bagian dari keseluruhan usaha pembangunan yang dijalankan oleh suatu masyarakat. Pembangunan ekonomi hanya meliputi usaha sesuatu masyarakat untuk mengembangkan kegiatan ekonomi dan meningkatkan pendapatan masyarakatnya, sedangkan keseluruhan usaha-usaha pembangunan meliputi juga usaha-usaha pembangunan sosial, politik, dan kebudayaan. Dengan adanya pembatasan tersebut, maka pengertian pembangunan ekonomi pada umumnya didefinisikan sebagai suatu proses yang menyebabkan terjadinya kenaikan pendapatan per kapita penduduk suatu masyarakat dalam jangka panjang.

Pembangunan ekonomi tidak saja tergantung pada pengembangan industrialisasi dan program-program pemerintah. Namun, tidak pula lepas dari peran sektor informal yang merupakan katup pengaman dalam pembangunan ekonomi. Salah satu sektor informal yang dimaksud adalah pedagang. Aktivitas dagang sangat dianjurkan dalam ajaran Islam. Melalui jalan inilah, pintu-pintu rezeki akan

dapat dibuka sehingga karunia Allah terpancar daripadanya. Aktivitas perdagangan pada masa sekarang ini bertujuan untuk memenuhi kebutuhan hidup masyarakat. Pada era sekarang, orang semakin dituntut memenuhi kebutuhan hidupnya yang beranekaragam.

Pedagang pada umumnya bertujuan untuk mendapatkan laba tertentu dan berusaha meningkatkan pendapatannya dari waktu ke waktu. Oleh karena itu, menjadi suatu keharusan untuk melihat lebih jauh faktor-faktor penting apa saja yang dapat mempengaruhi pendapatan pedagang Karena dengan memiliki pendapatan yang memadai akan mempengaruhi kemampuan keluarga para pedagang dalam mencukupi kebutuhan hidup pada khususnya, dan mempengaruhi kualitas hidup umat Islam pada umumnya. Namun adanya pandemi covid-19 memberikan implikasi negatif bagi perekonomian domestic, hal ini menyebabkan turunnya daya beli masyarakat akan barang-barang konsumsi dan memberikan tekanan pada sisi produsen dan penjual. Pada aspek perusahaan, pandemi ini telah mengganggu kinerja perusahaan-perusahaan terutama yang bergerak dalam sektor perdagangan, transportasi, dan pariwisata. Kebijakan *social distancing* yang kemudian diubah menjadi *physical distancing* dan bekerja dari atau di rumah berdampak pada penurunan kinerja perusahaan yang kemudian diikuti oleh pemutusan hubungan kerja.

Dalam menanggulangi masalah yang dihadapi pelaku UMKM dan koperasi, pemerintah melaksanakan beberapa upaya. Salah satunya adalah, memasukkan pelaku UMKM dan koperasi sebagai penerima program bantuan pemerintah, seperti

Kartu Prakerja, subsidi tarif listrik, dan Keluarga Harapan. Pemerintah juga memberikan keringanan pembayaran pajak selama enam bulan, sejak April 2020 hingga September 2020. Juga merelaksasi dan merestrukturisasi pembayaran pinjaman bagi pelaku UMKM dan koperasi, kementerian koperasi dalam dan UMKM dalam seminar International yang digelar secara daring melalui Zoom oleh Institut Koperasi Indonesia (Ikopin) dalam rangka memperingati Dies Natalies Ikopin ke-38, Jumat 8 Mei 2020.

Mewabahnya virus ini berdampak pada berbagai sektor seperti pariwisata, perekonomian, perdagangan serta investasi. Merebaknya Covid-19 membuat keterpurukan para pelaku UMKM (Usaha Mikro, Kecil dan Menengah) di Kota Pekanbaru dan Kabupaten Kampar (halloriau.com Rabu, 12 Agustus 2020). Berdasarkan catatan Dinas Perdagangan Koperasi dan UMKM Kota Pekanbaru Dr.Idrus.S.Ag.,M.Ag mengatakan terdapat sebanyak 7.888 mengalami penurunan omzet hingga 50% , para pelaku UMKM itu mengalami penurunan produksi dan pendapatan hingga 50%.

Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM) pada umumnya mempunyai karakteristik sebagai suatu bisnis yang berskala kecil sampai sedang baik dalam pengertian pendanaan, maupun jumlah tenaga kerja yang dipergunakan dalam organisasi bisnis tersebut. Banyak UMKM yang berpotensi untuk diangkat dan digali menjadi salah satu bidang usaha yang menghasilkan keuntungan dan pendapatan keluarga sekaligus dapat menyerap tenaga kerja. Salah satunya

adalah usaha yang bergerak di bidang perdagangan seperti pedagang sembako yang berada di pasar Syariah Ulul Albab Kecamatan Siak Hulu Kabupaten Kampar, Sembako adalah singkatan dari sembilan bahan pokok yang terdiri dari sembilan jenis kebutuhan pokok masyarakat.

Lemahnya kemampuan manajerial dan sumber daya manusia mengakibatkan pengusaha kecil tidak mampu menjalankan usahanya dengan baik. Para pedagang rata-rata membiayai usahanya dari modal sendiri atau keluarga. Jarang dari mereka yang meminjam dana dari pihak bank untuk modal usahanya karena prosedurnya yang terlalu sulit. Sehingga pedagang hanya menggunakan modal seadanya dari yang ia miliki. Keterbatasan modal memang merupakan masalah umum yang dihadapi oleh para pengusaha kecil sejak dulu dan itu bisa terjadi dinegara manapun juga khususnya di dalam kelompok negara berkembang seperti Indonesia (Atini Fitria Sari, 2020)

**Tabel 1.1 Jumlah Pedagang Di Pasar Syariah Ulul Albab**

NO	JENIS USAHA	JUMLAH PEDAGANG
1	Sembako	61
2	Accessories dan Perhiasan	30
3	Pakaian dan Kosmetik	52
4	Elektronik dan Pecah Belah	12
<b>JUMLAH</b>		<b>155</b>

Sumber : Data Survei, 2021

Dari Tabel diatas dapat dilihat terdapat 155 pedagang yang masih aktif di pasar ulul albab dari total 272 kios yang ada dari hasil pra survey terdapat beberapa pedagang yang tidak lagi berjualan karena terbatasnya modal dan menurun nya omset

akibat terjadinya Pandemi *Covid 19* . dan ada pula pedagang yang mengalami penurunan omset hingga 50% , para pedagang mengeluhkan keadaan pasar yang sepi akibat di terapkan nya PSBB serta pembatasan kerumunan, banyak juga masyarakat yang tidak berani ke pasar akibat adanya Pandemi *Covid 19*.

Pasar Syariah Ulul Albab merupakan salah satu pasar yang ada di Kecamatan Siak Hulu Kabupaten Kampar yang beroperasi setiap hari mulai pukul 05.00 Wib akan tetapi sejak Pandemi *Covid 19* ada pula beberapa pedagang yang baru membuka dagangan nya mulai Pukul 08.00 pagi,hal ini terjadi karena sepi nya pengunjung di pasar ini. Dimana biasanya pasar ini pada saat sebelum terjadinya pandemi sudah ramai di padati pengunjung sejak pagi hari.

Hal ini diperparah dengan merebaknya virus *Covid-19* dan di berlakukannya Pembatasan Sosial Bersekala Besar (PSBB) di Indonesia, dimana Pemerintah Daerah memberlakukan pembatasan pergerakan orang serta melarang adanya kerumunan salah satu pihak yang terkena dampak yang cukup parah yaitu para pedagang UMKM termasuk pedagang yang ada di Pasar Syariah Ulul Albab Kecamatan Siak Hulu Kabupaten Kampar. Banyak pedagang yang merugi di sebabkan oleh turun nya daya beli masyarakat serta ada beberapa yang tidak berani untuk keluar rumah, dari hasil pra survey peneliti mewawancarai beberapa pedagang yang ada di Pasar Syariah Ulul Berdasarkan survey terhadap 10 Pedagang menyatakan bahwa Albab Kabupaten Kampar pada umumnya mengalami penurunan omset hingga 50-60 persen dari sebelumnya hal ini di sebabkan menurunnya daya beli,PSBB,dan modal yang terbatas.

Lemahnya kemampuan manajerial dan sumber daya manusia mengakibatkan pengusaha kecil tidak mampu menjalankan usahanya dengan baik. Para pedagang rata-rata membiayai usahanya dari modal sendiri atau keluarga. Jarang dari mereka yang meminjam dana dari pihak bank untuk modal usahanya karena prosedurnya yang terlalu sulit. Hal ini diperparah dengan terjadinya wabah *Covid 19* Para pedagang UMKM yang ada di Pasar Syariah Ulul Albab mengalami penurunan omset mencapai 50-60% berdasarkan hasil pra survey,

Berdasarkan uraian diatas dapat disimpulkan bahwa pedangan UMKM seringkali mengalam kendala dan hal ini diperparah pada saat Pandemi *Covid 19*. Oleh karena itu maka penulis tertarik untuk melakukan penelitian mengenai pendapatan pedagang di Pasar Syariah Ulul Albab Kecamatan Siak Hulu Kabupaten Kampar adapun judul dari penelitian ini adalah : **“Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Pendapatan Pedagang di Pasar Syariah Ulul Albab Kecamatan Siak Hulu Kabupaten Kampar”**

### **1.2 Rumusan Masalah**

berdasarkan uraian latar belakang masalah tersebut maka rumusan masalah penelitian ini sebagai berikut :

“Apa Faktor-Faktor yang Mempengaruhi Pendapatan UMKM di Pasar Syariah Ulul Albab Kecamatan Siak Hulu Kabupaten Kampar ?”

### 1.3 Tujuan Penelitian

Berdasarkan permasalahan diatas maka tujuan penelitian ini adalah untuk mengidentifikasi :

1. Untuk Menganalisis faktor-faktor apa saja yang mempengaruhi pendapatan UMKM di Pasar Syariah Ulul Albab Kecamatan Siak Hulu Kabupaten Kampar.
2. Untuk mengetahui faktor-faktor yang berpengaruh terhadap pendapatan UMKM di Pasar Syariah Ulul Albab Kecamatan Siak Hulu Kabupaten Kampar.

### 1.4 Manfaat Penelitian

1. Manfaat Teoritis  
Memberikan pengetahuan bagi peneliti tentang pendapatan pedagang UMKM di Pasar Syariah Ulul Albab Kabupaten Kampar.
2. Manfaat Praktis  
Sebagai informasi tambahan bagi Pemerintah Kota setempat serta bagi Pengurus Pasar mengenai apa saja hambatan yang di hadapi pedagang UMKM di Pasar Syariah Ulul Albab Kabupaten Kampar terhadap pendapatan pedagang.

### 1.5 Sistematika Penulisan

Untuk mengetahui secara garis besar penyusunan skripsi maka penulis membagi dalam enam bab yang di uraikan dalam sistematika penulisan :

## **BAB I PENDAHULUAN**

Bab ini penulis menguraikan tentang pendahuluan, latar belakang masalah, perumusan masalah, Tujuan Penelitian, Manfaat Penelitian serta sistematika Penulisan

## **BAB II TELAAH PUSTAKA DAN HIPOTESIS**

Bab ini merupakan landasan teori-teori, kerangka pikir dan hipotesis penelitian.

## **BAB III METODE PENELITIAN DAN ANALISIS DATA**

Bab ini berisikan Lokasi/Objek Penelitian, Operasional Variabel Penelitian, Jenis dan Sumber Data, Teknik pengumpulan data, Populasi Sampel dan Analisis Data.

## **BAB IV GAMBARAN UMUM**

Pada bab ini akan dijelaskan tentang sejarah singkat tentang perusahaan, visi dan misi, struktur organisasi, tugas dan tanggung jawab pengurus dan kegiatan serta rencana kerja perusahaan.

## **BAB V HASIL DAN PEMBAHASAN**

Pada bab ini akan dibahas analisis data tentang Faktor-faktor yang mempengaruhi Pendapatan Pedagang di Pasar Syariah Ulul Albab Kecamatan Siak Hulu Kabupaten Kampar.

## **BAB VI KESIMPULAN DAN SARAN**

Pada bab ini akan dijelaskan hasil analisis data kesimpulan yang ditarik sekaligus memberikan saran atau masukan kepada perusahaan.



Dokumen ini adalah Arsip Milik :  
**Perpustakaan Universitas Islam Riau**

## BAB II

### TELAAH PUSTAKA

#### 2.1 Pendapatan

Menurut Suarjana dan Wahyuni (2017) mengungkapkan bahwa pendapatan adalah penghasilan yang diperoleh seseorang baik berupa uang maupun barang. “Berwirausaha dapat memberikan pendapatan yang dapat digunakan untuk memenuhi kebutuhan hidupnya. Keinginan untuk memperoleh pendapatan itulah yang dapat menimbulkan minatnya untuk berwirausaha.” Lebih lanjut Suarjana dan Wahyuni (2017) menjelaskan bahwa jika seseorang berharap untuk mendapatkan pendapatan yang lebih tinggi dengan menjadi seorang wirausaha, orang tersebut akan semakin terdorong untuk menjadi seorang wirausaha.

Menurut Nababan (2009:17) pendapatan atau income masyarakat adalah hasil penjualan faktor-faktor produksi yang dimilikinya pada sektor produksi dan sektor ini membeli faktor-faktor produksi tersebut untuk digunakan sebagai input proses produksi dengan harga yang berlaku di pasar faktor produksi.

Menurut Ikatan Akuntan Indonesia (IAI) (2007:23) pendapatan adalah arus masuk bruto manfaat ekonomi yang timbul dari aktivitas normal perusahaan selama periode yang mengakibatkan kenaikan ekuitas, yang tidak berasal dari kontribusi penanaman modal. Pendapatan hanya terdiri dari arus masuk bruto manfaat ekonomi yang diterima oleh perusahaan untuk dirinya sendiri.

##### 1) Jenis-jenis Pendapatan

Menurut Raharja 1999 ( dalam Samsu,2013 ) jenis pendapatan dibagi dalam dua bentuk, yaitu sebagai berikut.

a. Pendapatan ekonomi

Pendapatan ekonomi adalah sejumlah uang yang dapat digunakan oleh keluarga dalam suatu periode tertentu untuk membelanjakan diri tanpa mengurangi atau menambah asset netto (net asset), termasuk dalam pendapatan ekonomi termasuk upah gaji, pendapatan bunga deposito, penghasilan transfer dari pemerintah, dan lain-lain.

b. Pendapatan uang

Pendapatan uang adalah sejumlah uang yang diterima keluarga pada periode tertentu sebagai balas jasa atau faktor produksi yang diberikan karena tidak memperhitungkan pendapatan bahkan kas (non kas), terutama penghasilan transfer cakupannya lebih sempit dari pendapatan ekonomi.

c. Macam pendapatan menurut perolehannya :

- a) Pendapatan kotor adalah pendapatan yang diperoleh sebelum dikurangi pengeluaran dan biaya lain
- b) Pendapatan bersih adalah pendapatan yang diperoleh setelah dikurangi pengeluaran dan biaya lain.

## **2.2 Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Pendapatan Umkm Di Masa Pandemi Covid 19**

Menurut (Gina Nurushohifa Khaeruddin,2020) Ada beberapa faktor yang mempengaruhi pendapatan UMKM di masa pandemi yaitu :

1) Social distancing

Menurut (Telkom Indonesia, 2020) Social Distancing merupakan serangkaian tindakan pengendalian infeksi yang dimaksudkan untuk menghentikan atau memperlambat penyebaran penyakit menular seperti Covid-19.

2) PSBB

Berdasarkan UU 6/2018, Pasal 1 angka 11 Pembatasan Sosial Berskala Besar (PSBB) adalah istilah kekarantinaan kesehatan di Indonesia yang didefinisikan sebagai “Pembatasan kegiatan tertentu penduduk dalam suatu wilayah yang diduga terinfeksi penyakit dan/atau terkontaminasi sedemikian rupa untuk mencegah kemungkinan penyebaran penyakit atau kontaminasi.

3) Harga bahan baku meningkat

Menurut Yusniaji dan Widajanti (2013) bahan baku adalah persediaan yang dibeli oleh perusahaan untuk diproses menjadi barang setengah jadi dan akhirnya barang jadi atau produk akhir dari perusahaan.

4) Kesulitan Penjualan

Menurut Fitriani dalam Mulyadi (2008) penjualan adalah suatu kegiatan yang terdiri dari transaksi penjualan barang atau jasa, secara kredit maupun secara tunai.

5) Bantuan dana

Menurut Asmara (2018) salah satu bentuk bantuan yang diberikan pemerintah adalah bantuan dana bergulir. Dana bergulir mulai diterapkan oleh

Ke-mentrian Koperasi dan UKM pada tahun 2000.

#### 6) Konsumsi

Menurut Wahyuni (2013) konsumsi adalah kegiatan manusia menggunakan atau memakai barang atau jasa untuk memenuhi kebutuhan. Mutu dan jumlah barang atau jasa dapat mencerminkan kemakmuran konsumen tersebut.

##### a. Teori Pendapatan

Jika keuntungan bersih sama dengan pendapatan kotor dikurangi dengan total biaya, maka :

$$\pi = TR - TC$$

$\pi$  : Profit (Pendapatan Bersih)

TR : Pendapatan Kotor

TC : Total Biaya

### 2.3 Pengaruh Modal Terhadap Pendapatan

Modal merupakan input (faktor produksi) yang sangat penting dalam menentukan tinggi rendahnya pendapatan. Tetapi bukan berarti merupakan faktor satu-satunya yang dapat meningkatkan pendapatan Suparmoko dalam Firdausa (2012;31). Sehingga dalam hal ini modal bagi pengusaha juga merupakan salah satu faktor produksi yang mempengaruhi tingkat pendapatan.

### 2.4 Lokasi

Teori lokasi adalah ilmu yang menyelidiki tata ruang (*spatial order*) kegiatan ekonomi, atau ilmu yang menyelidiki alokasi geografis dari sumber-sumber yang potensial, serta hubungannya dengan atau pengaruhnya terhadap keberadaan

berbagai macam kegiatan lain baik ekonomi maupun sosial (Tarigan,2005). Setiap wilayah memiliki kondisi dan potensi yang berbeda-beda. Secara empiris dapat diamati bahwa pusat-pusat pengadaan dan pelayanan barang dan jasa yang umumnya adalah perkotaan (*central place*), terdapat tingkat penyediaan pelayanan yang berbeda-beda. Dalam dunia nyata, kondisi dan potensi suatu wilayah pun berbeda-beda.

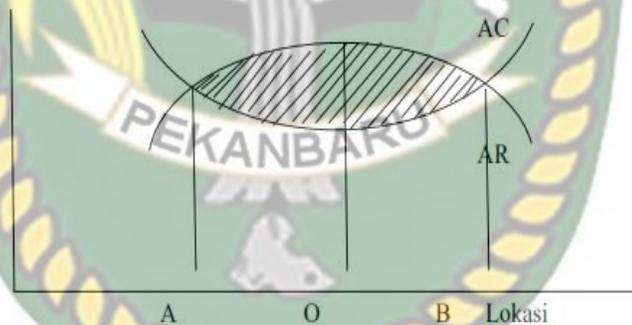
Dampaknya menjadi lebih mudah untuk dianalisis karena telah diketahui tingkah laku manusia dalam kondisi potensi ruang adalah sama. Salah satu unsur ruang adalah jarak, Menurut Isard (1956) dalam (Tarigan,2005), masalah lokasi merupakan penyeimbangan antara biaya dan pendapatan yang dihadapkan pada suatu situasi ketidakpastian yang berbeda-beda. Pada tiap waktu keuntungan relatif dari lokasi sangat dipengaruhi oleh faktor dasar, yaitu biaya input atau bahan baku, biaya transportasi, dan keuntungan aglomerasi dalam (Samsul Ma'arif,2013).

Lokasi usaha adalah pemacu biaya yang sangat signifikan, lokasi usaha sepenuhnya memiliki kekuatan untuk membuat (atau menghancurkan) strategi bisnis sebuah usaha Tarigan (2005: 146). Disaat pemilik usaha telah memutuskan pemilihan lokasi usahanya dan beroperasi disatu lokasi tertentu, banyak biaya yang akan menjadi tetap dan sulit untuk dikurangi. Pemilihan lokasi usaha mempertimbangkan antara strategi pemasaran jasa dan preferensi pemilik. Kedekatan dengan pasar memungkinkan sebuah organisasi memberikan pelayanan yang lebih baik kepada pelanggan, dan sering menghemat biaya pengiriman. Dari kedua keuntungan tersebut, memberikan layanan yang lebih baik biasanya adalah lebih

penting.

Menurut Tarigan,2005 dalam (Samsul Ma'arif,2013) dengan mengintrodusir konsep *average cost* (biaya rata-rata) dan *average revenue* (penerimaan rata-rata) yang terkait dengan lokasi. Dengan asumsi jumlah produksi adalah sama maka dapat dibuat kurva *average cost* (per unit produksi) yang bervariasi dengan lokasi. Dilain sisi dapat pula dibuat kurva *average revenue* yang terkait dengan lokasi. Kemudian kedua kurva itu digabung dan dimana terdapat selisih *average revenue* dikurangi *average cost* adalah tertinggi maka itulah lokasi yang memberikan keuntungan maksimal. Hal ini dapat dijelaskan pada gambar berikut ini.

**Gambar 2.1 Lokasi yang memberikan keuntungan maksimal**



Sumber : Tarigan,2005 dalam (Samsul Ma'arif,2013)

Lokasi yang memberikan keuntungan adalah antara A dan B dan yang optimal adalah pada titik O. lebih ke kiri dari titik A atau lebih ke kanan dari titik B perusahaan akan menderita kerugian.

## 2.5 Lamanya Usaha

Lama usaha adalah lamanya seseorang menekuni usaha yang dijalankan.

Lama usaha juga dapat diartikan sebagai lamanya waktu yang sudah dijalani pedagang dalam menjalankan usaha (Utami dan Wibowo, 2013). Sedangkan menurut Asmie (2008) lama usaha merupakan lamanya pedagang berkarya pada usaha perdagangan yang sedang dijalani saat ini. Lamanya suatu usaha dapat menimbulkan pengalaman berusaha, dimana pengalaman dapat mempengaruhi pengamatan seseorang dalam bertingkah laku (Sukirno, 2006).

Ada suatu asumsi bahwa semakin lama seseorang menjalankan usahanya maka akan semakin berpengalaman orang tersebut. Sedangkan pengalaman kerja itu sendiri merupakan proses pembentukan pengetahuan atau keterampilan tentang metode suatu pekerjaan karena keterlibatan dalam pelaksanaan tugas pekerjaan (Manulang, 1984). Pengalaman usaha seseorang dapat diketahui dengan melihat jangka waktu atau masa kerja seseorang dalam menekuni suatu pekerjaan tertentu. Semakin lama seseorang melakukan usaha/kegiatan, maka pengalamannya akan semakin bertambah. Pengalaman usaha ini dapat dimasukkan ke dalam pendidikan informal, yaitu pengalaman sehari-hari yang dilakukan secara sadar atau tidak dalam lingkungan pekerjaan dan sosialnya (Simanjuntak, 2001).

Dari pengalaman usaha ini, seorang pengusaha dapat mengumpulkan pengetahuan dan keterampilan dalam bekerja. Hal ini membuat pengusaha tidak ragu lagi dalam menentukan keputusan dan usahanya. Semakin lama usaha yang digelutinya maka semakin banyak pula pengalaman yang akan diperolehnya.

Di dalam penelitian ini yang dimaksud dengan lama usaha adalah lama waktu yang sudah dijalani pedagang dalam menjalankan usahanya, waktu tersebut

merupakan lamanya pedagang dalam menekuni bidang dagang ataupun usahanya. Untuk satuan pengukuran lamanya usaha, peneliti menggunakan satuan tahun dan bulan. Hal tersebut dimaksudkan agar mudah dalam memperoleh data bagi pedagang yang baru menekuni usaha dagang maupun yang sudah lama menekuni di bidang tersebut.

## **2.6 Jam Kerja**

Jam kerja adalah jumlah waktu yang digunakan untuk aktivitas kerja. Aktivitas kerja yang dimaksud adalah kerja yang menghasilkan uang. Jam kerja juga dapat diartikan sebagai waktu yang dimanfaatkan seseorang untuk memproduksi barang atau jasa tertentu. Menurut Kamus Besar Bahasa Indonesia adalah waktu yang dijadwalkan untuk perangkat bagi pegawai dan sebagainya untuk bekerja.

Adapun jam kerja yang dimaksud dalam penelitian ini adalah waktu yang digunakan oleh para pedagang pasar tradisional dalam menjajakan barang dagangannya setiap hari. Dimulai dari membuka tempat dagangan sampai menutup tempat dagangannya

### **2.6.1 Lamanya Jam Kerja**

Bondan Suprptilah di dalam Ananta (1985) membagi lama jam kerja seseorang dalam satu minggu menjadi tiga kategori yaitu:

- a. Seseorang yang bekerja kurang dari 35 jam per minggu. Jika seseorang bekerja di bawah 35 jam per minggu, maka ia dikategorikan bekerja di bawah jam normal.
- b. Seseorang yang bekerja antara 35 sampai 44 jam per minggu. Maka

seseorang tersebut dikategorikan bekerja pada jam kerja normal

- c. Seseorang yang bekerja di atas 45 jam per minggu. Bila seseorang dalam satu minggu bekerja di atas 45 jam, maka ia dikategorikan bekerja dengan jam kerja panjang.

Lamanya seseorang mampu bekerja sehari secara baik pada umumnya 6 sampai 8 jam, sisanya 16 sampai 18 jam digunakan untuk keluarga, masyarakat, untuk istirahat dan lain-lain. Jadi satu minggu seseorang bisa bekerja dengan baik selama 40 sampai 50 jam. Selebihnya bila dipaksa untuk bekerja biasanya tidak efisien. Akhirnya produktivitas akan menurun, serta cenderung timbul kelelahan dan keselamatan kerja masing-masing akan menunjang kemajuan dan mendorong kelancaran usaha baik individu ataupun kelompok.

Sedangkan waktu yang dihitung dalam penelitian ini adalah lamanya jam operasional pedagang untuk berdagang setiap harinya. Dimulai dari pedagang membuka tempat dagangannya sampai menutup tempat dagangannya.

## **2.7 Definisi Pasar**

Menurut Peraturan Presiden No. 112 Tahun 2007, pasar adalah area tempat jual beli barang dengan jumlah penjual lebih dari satu baik yang disebut sebagai pusat perbelanjaan, pasar tradisional, pertokoan, mall, plaza, pusat perdagangan maupun sebutan lainnya. Seperti yang dinyatakan oleh Basu Swasta dalam Kholis, dkk (1995: 20) bahwa pasar adalah orang-orang yang mempunyai keinginan untuk puas, uang untuk belanja, dan kemauan untuk membelanjakannya. Pengkategorian pasar tradisional dan pasar modern sebenarnya baru muncul

belakangan ini ketika mulai bermunculnya pasar *swalayan*, *supermarket*, *hypermarket* dan sebagainya. Menurut beberapa definisi pasar di atas dapat ditarik kesimpulan bahwa pasar dalam arti sempit adalah tempat permintaan dan penawaran bertemu, dalam hal ini lebih condong ke arah pasar tradisional. Lain dari itu dalam arti luas adalah proses transaksi antara permintaan dan penawaran, dalam hal ini lebih condong ke arah pasar modern. Secara umum pasar merupakan tempat pertemuan antara penjual dan pembeli.

Di pasar antara penjual dan pembeli akan melakukan transaksi. Transaksi menurut Skousen dan Stice (2007: 71) adalah pertukaran barang dan jasa antara (baik individu, perusahaan-perusahaan dan organisasi lain) kejadian lain yang mempunyai pengaruh ekonomi atas bisnis. Syarat terjadinya transaksi adalah ada barang yang diperjualbelikan, ada pedagang, ada pembeli, ada kesepakatan harga barang, dan tidak ada paksaan dari pihak manapun.

### **2.7.1 Fungsi Pasar**

Menurut Soeratno (2003) pasar berperan sangat penting dalam suatu sistem ekonomi. Terdapat lima 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 merupakan ukuran nilai barang. Jika suatu barang permintaannya meningkat, berarti masyarakat membutuhkan lebih banyak. Dalam 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 *for whom*). Pasar melakukan penjatahan. Konsumsi saat ini dibatasi oleh jumlah barang dan jasa yang dapat dihasilkan saat ini.
- 4) 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. Sedangkan menurut Mulyani, dkk (2009) pasar memiliki tiga fungsi yaitu :

- a. Pembentukan nilai harga

Pasar berfungsi untuk pembentukan harga (nilai) karena pasar merupakan tempat bertemunya penjual dan pembeli yang kemudian saling menawar dan akhirnya membuat kesepakatan suatu harga. Harga atau nilai ini merupakan suatu hasil dari proses jual beli yang dilakukan di pasar.

b. Pendistribusian

Pasar mempermudah produsen untuk mendistribusikan barang dengan para konsumen secara langsung. Pendistribusian barang dari produsen ke konsumen akan berjalan lancar apabila pasar berfungsi dengan baik.

c. Promosi

Pasar merupakan tempat yang paling cocok bagi produsen untuk memperkenalkan (mempromosikan) produk-produknya kepada konsumen. Karena pasar akan selalu dikunjungi oleh banyak orang, meskipun tidak diundang.

## 2.8 Usaha Mikro Kecil Menengah (UMKM)

Banyak definisi atau pendapat para ahli tentang usaha mikro kecil menengah yang dikemukakan dalam penelitian terdahulu ataupun dari lembaga atau instansi bahkan dalam Undang-undang. Ada juga yang menyebut golongan ekonomi lemah (GEL), usaha mikro ada juga yang menggunakan istilah industri kecil dan sedang, serta ada juga yang menyebut dengan insudtri rumah tangga. Kreteria usaha penting dibedakan untuk penentuan kebijakan yang terkait. Skala usaha dibedakan menjadi usaha mikro, usaha kecil, usaha menengah dan usaha besar.

Penyebutan UMKM adalah untuk ketiga skala usaha selain usaha besar, yakni menengah, kecil, dan mikro. Dalam kehidupan ekonomi sehari-hari, usaha mikro dan usaha kecil mudah dikenali dan mudah dibedakan dari usaha besar (Amalia, 2009).

Berdasarkan Undang-undang No. 20 tahun 2008 Pasal 1 dijelaskan bahwa:

1) Usaha Mikro

Usaha Mikro adalah usaha produktif milik orang perorangan dan/atau badan usaha perorangan yang memenuhi kriteria Usaha Mikro sebagaimana diatur dalam Undang-Undang ini:

- a. Memiliki kekayaan bersih paling banyak Rp 50.000.000,00 (lima puluh juta rupiah) tidak termasuk tanah dan bangunan tempat usaha; atau Memiliki hasil penjualan tahunan paling banyak Rp 300.000.000,00 (tiga ratus juta rupiah).
- b. Memiliki hasil penjualan tahunan lebih dari Rp 300.000.000,00 (tiga ratus juta rupiah) sampai dengan paling banyak Rp 2.500.000.000,00 (dua milyar lima ratus juta rupiah).

2) Usaha Kecil

Usaha Kecil adalah usaha ekonomi produktif yang berdiri sendiri, yang dilakukan oleh perorangan atau badan usaha yang bukan merupakan anak perusahaan atau cabang perusahaan yang dimiliki, dikuasai, atau menjadi bagian baik langsung maupun tidak langsung dari usaha atau usaha besar yang memenuhi kriteria Usaha Kecil sebagaimana dimaksud dalam Undang-Undang ini.

- a. Memiliki kekayaan bersih lebih dari Rp 50.000.000,00 (lima puluh juta rupiah) sampai dengan paling banyak Rp 500.000.000,00 (lima ratus juta rupiah) tidak termasuk tanah dan bangunan usaha; atau
- b. Memiliki kekayaan bersih lebih dari Rp 50.000.000,00 (lima puluh juta

rupiah) sampai dengan paling banyak Rp 500.000.000,00 (lima ratus juta rupiah) tidak termasuk tanah dan bangunan usaha; atau

- c. Memiliki hasil penjualan tahunan lebih dari Rp 300.000.000,00 (tiga ratus juta rupiah) sampai dengan paling banyak Rp 2.500.000.000,00 (dua milyar lima ratus juta rupiah)

### 3) Usaha Menengah

Usaha Menengah adalah usaha ekonomi produktif yang berdiri sendiri, yang dilakukan oleh perseorangan atau badan usaha yang bukan merupakan anak perusahaan atau cabang perusahaan yang dimiliki, dikuasai, atau menjadi bagian baik langsung maupun tidak langsung dengan Usaha Kecil atau usaha besar dengan jumlah kekayaan bersih atau hasil penjualan tahunan sebagaimana diatur dalam Undang-Undang ini:

- a. Memiliki kekayaan bersih lebih dari Rp 500.000.000,00 (lima ratus juta rupiah) sampai dengan paling banyak Rp 10.000.000.000,00 (sepuluh milyar rupiah) tidak termasuk tanah dan bangunan tempat usaha.
- b. Memiliki hasil penjualan tahunan lebih dari Rp 2.500.000.000,00 (dua milyar lima ratus juta rupiah) sampai dengan paling banyak Rp 50.000.000.000,00 (lima puluh milyar rupiah).

Menurut kategori Badan Pusat Statistik (BPS), usaha kecil identik dengan industri kecil dan industri rumah tangga. BPS mengklasifikasikan industri berdasarkan jumlah pekerjanya, yaitu: (1) industri rumah tanggadengan pekerja 1-4 orang, (2) industri keil dengan pekerja 5-19 orang, (3) industri menengah dengan

pekerja 20-99 orang; (4) industri besar dengan pekerja 100 orang atau lebih.

### **2.8.1 Pengertian UMKM Menurut Para Ahli**

Menurut Tambunan (2009:10), definisi dan konsep UMKM berbeda menurut setiap negara. Di Indonesia, definisi UMKM diatur dalam UU Republik Indonesia Nomor 20 Tahun 2008 tentang UMKM. Dalam bab I (ketentuan umum) pasal I dari UU tersebut, dinyatakan bahwa Usaha Mikro adalah usaha produktif milik orang perorangan dan atau badan usaha perorangan yang memenuhi kriteria usaha mikro sebagai mana diatur dalam UU tersebut. Sedangkan Usaha Kecil adalah usaha ekonomi produktif yang berdiri sendiri, yang dilakukan oleh orang perorangan atau badan usaha yang bukan merupakan anak perusahaan atau bukan cabang perusahaan yang dimiliki, dikuasai, atau menjadi bagian, baik langsung maupun tidak langsung dari usaha menengah atau usaha besar yang memenuhi kriteria usaha kecil sebagai mana di maksud dalam UU tersebut. Sedangkan Usaha Menengah adalah usaha ekonomi produktif yang berdiri sendiri, yang dilakukan oleh orang perorangan atau badan usaha yang bukan merupakan anak perusahaan atau bukan cabang perusahaan yang dimiliki, di uasai, atau menjadi bagian, baik langsung maupun tidak langsung, dan Usaha Mikro, usaha kecil atau usaha besar yang memenuhi kriteria usaha menengah sebagaimana dimaksud dalam UU tersebut.

### 2.8.2 Kriteria UMKM

Di dalam UU tersebut, kriteria yang digunakan untuk mendefinisikan UMKM seperti yang tercantum dalam pasal 6 adalah nilai kekayaan bersih atau nilai aset tidak termasuk tanah dan bangunan tempat usaha, atau hasil penjualan tahunan. Dengan kriteria ini, menurut UU itu, usaha mikro adalah unit usaha yang memiliki nilai aset paling banyak Rp. 50 juta atau dengan hasil penjualan tahunan paling besar Rp. 300 juta; usaha kecil dengan nilai aset lebih dari Rp. 50 juta sampai dengan paling banyak Rp. 500 juta atau memiliki hasil penjualan tahunan lebih dari Rp.300 juta rupiah hingga maksimum Rp 2.500.000.000,00; dan usaha menengah adalah perusahaan dengan nilai kekayaan bersih lebih dari Rp.500 juta hingga paling banyak Rp 10 milyar atau memiliki hasil penjualan tahunan diatas Rp. 2 milyar 500 juta sampai paling tinggi Rp 50 milyar.

### 2.8.3 Jenis UMKM

Para ahli banyak menekankan kewirausahaan pada peran pengusaha kecil (UMKM), (Michael Hit dll-1995), untuk usaha kecil hal-hal yang banyak diteliti adalah menyangkut strategi bisnis, strategi kewirausahaan dan inovasi. Strategi bisnis UMKM menyangkut kesesuaian kemampuan internal dan aktivitas perusahaan dengan menggunakan keputusan-keputusan strategis, dan biasanya menggunakan strategi sbb (Suryana-2001) : Produk baru pada pasar lama, produk pada suatu ceruk pasar tertentu, memasuki segmen tertentu dan melakukan perubahan karakteristik produk.

Suwarsono (1994) menyatakan bahwa intensitas dan formalitas strategik pada

bisnis UMKM cukup sederhana dan partial. Melalui langkah-langkahnya, suatu perusahaan berusaha mencapai daya saing strategis dan laba di atas rata-rata, ada dua model utama yang dicapai (Michael A Hit, R Duane Ireland & Robert E. Hoskisson-1995) :

- a. Model organisasi industrial, yang menyatakan bahwa lingkungan eksternal merupakan penentu utama, saat perusahaan terjun kedalam industri khususnya strategi cost leadership atau differensiasi.
- b. Model berbasis sumber daya, yang mengasumsikan bahwa masing-masing perusahaan merupakan sekumpulan sumber daya dan kemampuan yang unik, perusahaan menggunakan sumber daya dan kemampuan yang berharga, langka, tidak dapat ditiru dan tidak dapat digantikan (kompetensi inti).

Dari segmen UMKM (Sugiarto PH-2001) indikator keberhasilan kinerja dibagi dalam 2 (dua) hal yaitu :

- 1) Indikator keberhasilan perusahaan : (a) peningkatan volume produk, (b) peningkatan nilai tambah produk, (c) peningkatan jumlah tenaga kerja, (d) diversifikasi usaha, (e) perluasan pasar, (f) peningkatan jumlah penjualan, dan (g) peningkatan modal.
- 2) Indikator kinerja pengusaha bersangkutan : (a) peningkatan achievement motivaion point, (b) peningkatan managerial skill, (c) peningkatan inovasi dan kreativitas usaha, dan (d) peningkatan human relation minded.

#### 2.8.4 Peran Penting Usaha Mikro Kecil Menengah (UMKM)

Usaha Kecil menengah atau yang sering disingkat UKM ialah salah satu bagian penting dari perekonomian suatu negara maupun daerah, begitu juga dengan negara Indonesia. UKM ini sangat memiliki peranan penting dalam lajunya perekonomian masyarakat. UKM ini juga sangat membantu negara atau pemerintah dalam hal penciptaan lapangan kerja baru dan lewat UKM juga banyak tercipta unit-unit kerja baru yang menggunakan tenaga-tenaga baru yang dapat mendukung pendapatan rumah tangga. Selain dari itu UKM juga memiliki fleksibilitas yang tinggi jika dibandingkan dengan usaha yang berkapasitas lebih besar. UKM ini perlu perhatian yang khusus dan didukung oleh informasi yang akurat, agar terjadi link bisnis yang terarah antara pelaku usaha kecil dan menengah dengan elemen daya saing usaha, yaitu jaringan pasar. (Paujiyanti, 2015).

Suhardjono (2007) menyatakan, sejak tahun 1983, pemerintah secara konsisten telah melakukan berbagai upaya deregulasi sebagai upaya penyesuaian struktural dan restrukturisasi perekonomian. Kendati demikian, banyak yang mensinyalir deregulasi di bidang perdagangan dan investasi tidak memberikan banyak keuntungan bagi perusahaan kecil dan menengah; bahkan justru perusahaan besar dan konglomerat yang mendapat keuntungan. Studi empiris membuktikan bahwa penambahan nilai tambah ternyata tidak dinikmati oleh perusahaan skala kecil, sedang, dan besar, namun justru perusahaan skala konglomerat, dengan tenaga kerja lebih dari 1000 orang, yang menikmati

kenaikan nilai tambah secara absolut maupun per rata-rata perusahaan. Dalam konstelasi inilah, perhatian untuk menumbuhkembangkan Industri Kecil dan Rumah Tangga (IKRT) setidaknya dilandasi oleh tiga alasan:

- 1) IKRT menyerap banyak tenaga kerja. Kecenderungan menyerap banyak tenaga kerja umumnya membuat banyak IKRT juga intensif dalam menggunakan sumber daya alam lokal. Apalagi karena lokasinya banyak di pedesaan, pertumbuhan IKRT akan menimbulkan dampak positif terhadap peningkatan jumlah tenaga kerja, pengurangan jumlah kemiskinan, pemerataan dalam distribusi pendapatan dan pembangunan ekonomi di pedesaan.
- 2) IKRT memegang peranan penting dalam ekspor non migas, yang pada tahun 1990 mencapai US\$ 1.031 juta atau menempati ranking kedua setelah ekspor dari kelompok aneka industri.
- 3) Pembangunan Jangka Panjang tahap 1 (PJPT 1) menjadi semacam “gunungan” pada PJPT II. Usaha skala besar, dengan ciri : beroperasi dalam struktur pasar quasi-monopoli oligopolistik, hambatan masuk tinggi (adanya bea masuk, non tarif, modal dan lain-lain), menikmati margin keuntungan yang tinggi, dan akumulasi modal cepat. Sedangkan usaha skala kecil dan menengah yang beroperasi dalam iklim yang sangat kompetitif, hambatan masuk rendah, margin keuntungan rendah dan tingkat *drop-out* tinggi.

Secara umum Usaha Mikro Kecil Menengah (UMKM) dalam perekonomian nasional

memiliki peran:

1. Sebagai pemeran utama dalam kegiatan ekonomi
2. Penyedia lapangan kerja terbesar
3. Pemain Penting dalam pengembangan ekonomi local
4. Pencipta pasar baru dan sumber inovasi
5. Kontribusinya terhadap neraca pembayaran (Kementrian Koperasi dan UKM, 2008).

#### **2.8.5 Hambatan Yang dihadapi UMKM**

Suhardjono (2007;39) menyatakan bahwa secara lebih spesifik, masalah dasar yang dihadapi pengusaha kecil adalah :

1. Kelemahan dalam memperoleh peluang pasar dan memperbesar pangsa pasar.
2. Kelemahan dalam struktur permodalan.
3. Kelemahan di bidang organisasi dan manajemen sumber daya manusia.
4. Keterbarasan jaringan usaha kerjasama antar pengusaha kecil (sistem informasi pemasaran).
5. Iklim usaha yang kurang kondusif.
6. Pembinaan yang telah dilakukan masih kurang terpadu dan kurangnya kepercayaan serta kepedulian masyarakat terhadap usaha kecil.

Secara garis besar, tantangan yang dihadapi pengusaha kecil dapat dibagi dalam dua kategori : Pertama, bagi Pengusaha Kecil (PK) dengan omset kurang dari Rp 50 juta per bulan atau lebih dikenal dengan usaha mikro, umumnya tantangan

yang dihadapi adalah bagaimana menjaga kelangsungan hidup usahanya. Bagi mereka, umumnya asal dapat berjualan dengan “aman” sudah cukup. Mereka umumnya tidak membutuhkan modal yang besar untuk ekspansi produksi; biasanya modal yang diperlukan sekedar membantu kelancaran *cash flow* saja.

## 2.9 Penelitian Terdahulu

Penelitian Terdahulu digunakan sebagai bahan perbandingan dan referensi dalam suatu penulisan. Adapun studi terdahulu yang mendukung terhadap penelitian ini disajikan sebagai berikut :

**Tabel 2.2 Penelitian Terdahulu**

NO	NAMA PENELITI	JUDUL	HASIL
1	Marhawati (2020)	Analisis Pendapatan Pedagang Kaki Lima Sektor Informal Di Kecamatan Rappocini Kota Makassar	Secara parsial, variabel yang berpengaruh signifikan terhadap pendapatan pedagang kaki lima di Jalan Tallasalapang Kecamatan Rappocini Kota Makassar adalah modal dan alokasi waktu berusaha sedangkan variabel yang tidak berpengaruh adalah pengalaman berusaha
2	Budi Wahyono (2017)	Analisis Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Pendapatan Pedagang Di Pasar Bantul Kabupaten Bantul	Modal usaha merupakan variabel yang berpengaruh paling besar terhadap pendapatan pedagang Pasar Bantul. Akan tetapi, kebanyakan pedagang Pasar Bantul memiliki modal usaha yang tergolong sangat rendah. Untuk itu, Pemerintah Kabupaten Bantul beserta instansi terkait hendaknya memberikan kemudahan pinjaman modal yang lebih lunak.

			Sehingga pedagang dapat mendapatkan tambahan modal guna mengembangkan usahanya dan meningkatkan pendapatan mereka.
3	Haposan Hutahaean (2020)	Analisis faktor faktor yang mempengaruhi pendapatan usaha kecil menengah (ukm) masa pandemi covid19 Di kabupaten deliserdang	Berdasarkan pengujian hipotesis secara bersama-sama menunjukkan bahwa nilai $F_{hitung} > F_{tabel}$ . Artinya secara bersamaan variabel Modal dan tenaga kerja memiliki pengaruh yang signifikan terhadap Pendapatan Usaha Mikro dan Kecil di Kabupaten Deliserdang .
4	Gina Nurushohifa Khaeruddin, Kholil Nawawi, Abrista Devi Universitas Ibn Khaldun Bogor	Faktor-faktor yang mempengaruhi pendapatan umkm di masa pandemi covid-19 (studi kasus pedagang kaki lima di desa bantar jaya bogor)	Berdasarkan penelitian ini pendapatan sebelum pandemi dan pada saat pandemi menunjukkan perbedaan yang sangat signifikan, banyak dari para pedagang di Desa Bantar Jaya mengalami penurunan pendapatan pada saat pandemi Covid-19 ini, mereka juga mengalami krisis dimana harga bahan baku yang meningkat menyebabkan pendapatan pun berkurang.
5	Samsul ma'arif (2013)	Analisis faktor-faktor yang mempengaruhi pendapatan pedagang pasar bandarjo ungaran kabupaten semarang	Dengan variabel modal memberikan pengaruh lebih besar terhadap pendapatan pedagang pasar Dibandingkan variabel lokasi berdagang dan kondisi tempat berdagang.

*Sumber : Hasil Telaah Pustaka,2021*

## **2.11 Hipotesis**

Menurut Suharsimi dalam Samsul Ma'arif (2010: 110) hipotesis adalah suatu jawaban yang bersifat sementara terhadap permasalahan suatu penelitian, sampai terbukti melalui data yang terkumpul. Apabila peneliti telah mendalami permasalahan penelitiannya dengan seksama serta menetapkan anggapan dasar, maka lalu membuat suatu teori sementara yang sebenarnya masih perlu diuji (di bawah kebenaran). Inilah hipotesis peneliti harus berfikir bahwa hipotesisnya itu dapat diuji.

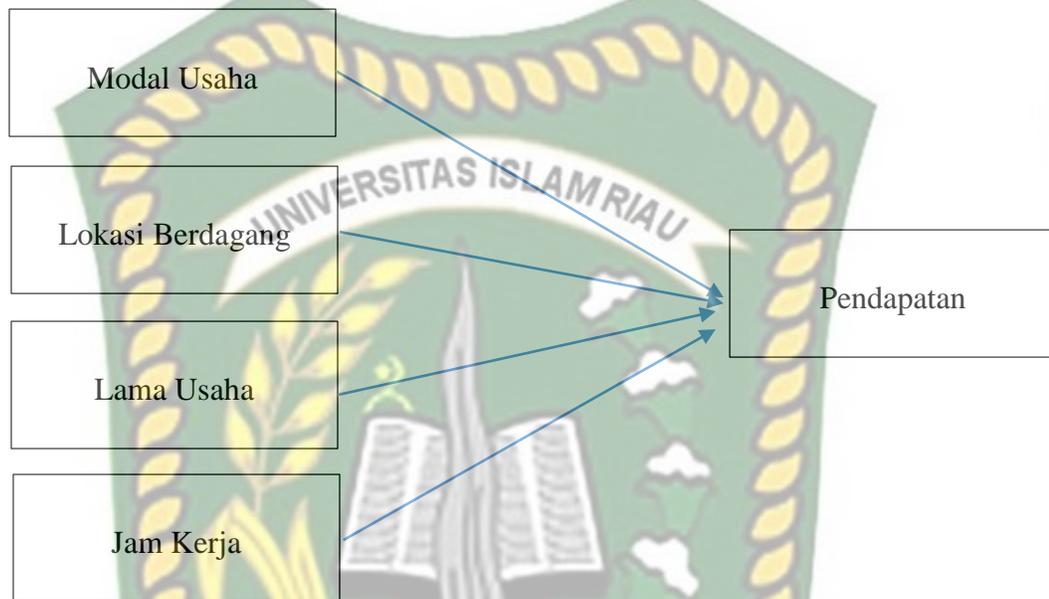
Berdasarkan kajian teoritis diatas maka dapat dirumuskan hipotesis penelitian ini, yaitu sebagai berikut :

- 1) Diduga faktor-faktor yang mempengaruhi pendapatan adalah Modal Usaha,Lokasi Berdagang,Lama Usaha dan Jam Berdagang.

## **2.12 Kerangka Fikir Penelitian**

Salah satu faktor yang sangat penting dalam usaha perdagangan adalah modal. Modal usaha yang relatif besar jumlahnya akan memungkinkan suatu unit penjualan banyak jenis produknya, dengan cara tersebut akan sangat memungkinkan pendapatan yang akan diraihnya juga semakin besar. Selain modal faktor yang bisa mempengaruhi pendapatan yaitu lokasi penjualan, lokasi untuk berdagang akan sangat berpengaruh besar terhadap penjualan, karena lokasi yang strategis untuk penjualan akan dapat dijangkau dengan mudah oleh para pembeli. Keadaan tempat untuk penjualan akan berpengaruh terhadap pendapatan para pedagang, karena jika

tempat berjualan tersebut keadaannya tidak layak pembeli pun akan malas untuk membeli suatu barang di tempat tersebut karena merasa tidak nyaman, sehingga akan berdampak pada pendapatan mereka.



Sumber : Hasil Telaah Pustaka,2021

**Gambar 2.2 Kerangka Fikir Penelitian**

## BAB III

### METODOLOGI PENELITIAN

Metodologi merupakan sesuatu yang sangat penting dalam kehidupan ini ketika kita ingin mencapai sesuatu yang dicita-citakan. Sebagaimana pengertian metodologi yang terdapat dalam kamus besar bahasa Indonesia yaitu “Cara yang teratur yang digunakan untuk melaksanakan suatu pekerjaan agar tercapai sesuatu dengan yang dikehendaki, atau cara kerja yang bersistem untuk memudahkan pelaksanaan suatu kegiatan guna mencapai tujuan yang ditentukan.

Sedangkan pengertian metodologi menurut Partanto dan Al Barry adalah cara yang teratur dan sistematis untuk mendapatkan sesuatu yang diinginkan.

Penelitian merupakan suatu kegiatan untuk mencari data sebagaimana yang diungkapkan Sudikan dalam (Bungin 2003) metode yaitu salah satu kegiatan rangkaian ilmiah baik untuk keperluan mengumpulkan data ataupun untuk menarik kesimpulan dari gejala-gejala tertentu.

#### **3.1 Metode Penelitian**

Penelitian ini menggunakan metode kuantitatif, di mana dari hasil penelitian dapat diketahui pengaruh modal, lokasi, jam kerja dan lama usaha terhadap pendapatan pedagang di Pasar Syariah Ulul Albab Kecamatan Siak Hulu .

### **3.2 Lokasi Penelitian**

Kegiatan penelitian ini dilakukan berlokasi pada Pasar Syariah Ulul Albab Siak Hulu Kabupaten Kampar. Pemilihan lokasi ini di dasarkan dari pengamatan dan hasil pra survey dimana lokasi pasar berada pada perbatasan Kota Pekanbaru dan Kabupaten Kampar dan terletak pada lokasi yang strategis dimana terletak pada tepi jalan lintas Timur tepatnya pada jalan pasir putih.

### **3.3 Jenis dan Sumber Data**

#### **3.3.1 Jenis Data**

Untuk memperoleh hasil yang maksimal dalam penelitian ini diperlukan data dan informasi yang relevan dan lengkap . Jenis data yang diperlukan terdiri dari,yaitu:

1. Data Primer

Data Primer adalah data yang diperoleh melalui keusioner,wawancara dan pengamatan langsung di lapangan atau lokasi penelitian. Data-data yang diperoleh berupa jenis usaha,modal,pendapatan,lokasi usaha dan lama waktu berdagang pedagang yang ada di Pasar Syariah Ulul Albab Kecamatan Siak Hulu.

2. Data Sekunder

Data Sekunder adalah data yang diperoleh dari instansi Pemerintah yang terkait dengan objek penelitian ini berupa data UMKM dari dinas Koperasi dan UMKM serta data Sekunder dari Pengurus Pasar Syariah Ulul Albab guna memperoleh informasi tentang jumlah pedagang,jenis jenis usaha dan lainnya.

### 3.3.2 Sumber Data

#### 1. Pengumpulan Data Primer

Pengumpulan data primer dalam penelitian ini menggunakan beberapa metode pengumpulan data yang peneliti lakukan, yaitu :

##### a. Observasi lapangan

Observasi adalah suatu metode atau cara untuk menganalisis dan melakukan pencatatan yang dilakukan secara sistematis, tidak hanya terbatas dari orang, tetapi juga objek-objek alam yang lain (Sugiyono, 2010). Observasi dilakukan secara langsung untuk mendapatkan gambaran lokasi penelitian serta melengkapi data primer yang kemudian mengoperasikannya dengan data sekunder. Observasi pada penelitian ini dilakukan di Pasar Syariah Ulul Albab Kecamatan Siak Hulu Kabupaten Kampar.

##### b. Dokumentasi

Merupakan catatan peristiwa yang sudah berlalu, dapat berbentuk tulisan, gambar, atau karya-karya dari seseorang. Dokumen yang berbentuk tulisan misalnya catatan harian, sejarah kehidupan, biografi, peraturan dan kebijakan. Dokumen yang berbentuk gambar misalnya foto, gambar hidup, sketsa dan lain-lain. Dokumen yang berbentuk karya misalnya karya seni yang dapat berupa gambar, patung, film dan sebagainya.

Studi dokumen merupakan pelengkap dari penggunaan metode observasi dan wawancara (Sugiyono, 2016). Melakukan dokumentasi/foto saat observasi lapangan bertujuan untuk penyertaan bukti yang berkaitan dengan hal-hal penting berhubungan dengan penelitian. Dokumentasi ini berguna untuk mengambil gambar sesuai dengan kondisi di lapangan.

c. Metode Literatur (Studi Pustaka)

Merupakan metode pengumpulan data dengan cara mempelajari literatur-literatur dan penerbitan seperti jurnal, buku-buku, artikel dari internet yang berkaitan dengan penelitian ini (Sugiyono, 2012) metode pencarian data ini sangat bermanfaat karena dapat dilakukan dengan tanpa mengganggu obyek atau suasana peneliti. Sebagaimana penelitian pada umumnya, peneliti ini juga menggunakan berbagai sumber tertulis yang digunakan sebagai rujukan serta referensi dalam penulisan

d. Kuesioner

Kuesioner merupakan teknik pengumpulan data yang dilakukan dengan cara memberi seperangkat pertanyaan atau pernyataan tertulis kepada responden untuk dijawabnya (Sugiyono, 2012). Jenis angket yang digunakan adalah angket campuran, dimana angket tersebut terdiri dari pertanyaan-pertanyaan jenis angket tertutup dan juga terbuka. Untuk memperoleh data dari variabel tingkat pendidikan, peneliti akan menggunakan angket tertutup. Dimana peneliti memberikan beberapa pertanyaan yang sudah tersedia jawabannya dan responden tinggal memilih jawaban yang sudah disediakan dengan cara mencentang.

Sedangkan untuk memperoleh data dari variabel pendapatan, modal usaha, lama usaha, dan jam kerja menggunakan angket terbuka. Dimana peneliti memberikan sejumlah pertanyaan uraian dan responden diberikan kebebasan untuk menjawab sesuai keadaan sebenarnya.

e. Wawancara

Wawancara adalah pengumpulan data yang dilakukan dengan studi pendahuluan untuk menemukan permasalahan yang harus diteliti serta untuk mengetahui hal-hal dari responden yang lebih mendalam (Sugiyono, 2012). Wawancara yang dilakukan adalah wawancara terstruktur, dimana peneliti sudah menyiapkan draf pertanyaan (angket) sebelumnya. Dalam hal ini wawancara dilakukan dengan petugas pengelolaan Pasar Syariah Ulul Albab dan pedagang Pasar. Wawancara dengan pengelola pasar untuk mencari informasi tentang Pasar Syariah Ulul Albab. Sedangkan wawancara dengan pedagang Pasar selain untuk memperoleh informasi secara langsung juga untuk mempermudah dalam memperoleh data untuk pengisian kuesioner

### **3.4 Pupulasi dan Sampel**

#### **3.4.1 Populasi**

Populasi adalah wilayah generalisasi yang terdiri atas obyek atau subyek yang mempunyai kualitas dan karakteristik tertentu yang ditetapkan oleh peneliti untuk dipelajari dan kemudian ditarik kesimpulannya (Sugiyono, 2017). Jadi populasi tidak hanya orang, tetapi juga obyek dan benda-benda alam yang lain. Populasi juga bukan

sekedar jumlah yang ada pada obyek atau subyek yang dipelajari, tetapi meliputi seluruh karakteristik atau sifat yang dimiliki oleh subyek atau obyek itu.

Populasi dalam penelitian ini adalah penyewa kios atau pedagang di Pasar Syariah Ulul Albab Kecamatan Siak Hulu Kabupaten Kampar berjumlah 155 Responden dan yang menjadi sampel sebanyak 138 Responden.

### 3.4.2 Sampel

Sampel adalah sebagian dari objek atau individu yang mewakili suatu populasi. Adapun penentuan sampel pada penelitian ini menggunakan teknik *Slovin* dengan nilai  $e$  sebesar 5 %.

Besarnya jumlah sampel yang diambil memakai rumus slovin sebagai berikut

#### 1. Jumlah Sampel Komoditi Sembako

Berdasarkan rumus Slovin, dapat dihitung jumlah sampel komoditi sembako dalam penelitian ini sebagai berikut :

$$\begin{aligned}n &= \frac{61}{1 + 61 \times 5\%^2} \\ &= \frac{61}{1 + (61 \times 0,005)^2} = \frac{61}{1 + (61 \times 0,0025)} \\ &= \frac{61}{1 + 0,1525} = \frac{61}{1,1525} \\ &= 52.9284\end{aligned}$$

Dari penghitungan menggunakan rumus tersebut diperoleh hasil sampel sebesar = 52,9284 sehingga jumlah sampel dalam penelitian ini adalah 53 pedagang dari 61 jumlah pedagang.

#### 2. Jumlah Sampel Pedagang Accesories

Berdasarkan rumus Slovin, dapat dihitung jumlah sampel Pedagang Accesories dalam penelitian ini sebagai berikut :

$$\begin{aligned}
 & \frac{30}{1 + 30 \times 5\%^2} \\
 &= \frac{30}{1 + (30 \times 0,005)^2} = \frac{30}{1 + (30 \times 0,0025)} \\
 &= \frac{30}{1 + 0,075} = \frac{30}{1,075} \\
 &= \mathbf{27,9069}
 \end{aligned}$$

Dari penghitungan menggunakan rumus tersebut diperoleh hasil sampel sebesar **27,9069** sehingga jumlah sampel dalam penelitian ini adalah 28 pedagang.

### 3. Jumlah Sampel Pedagang Pakaian dan Kosmetik

Berdasarkan rumus Slovin, dapat dihitung jumlah sampel Pedagang Pakaian dan Kosmetik dalam penelitian ini sebagai berikut :

$$\begin{aligned}
 n &= \frac{52}{1 + 52 \times 5\%^2} \\
 &= \frac{52}{1 + (52 \times 0,05)^2} = \frac{52}{1 + (52 \times 0,0025)} \\
 &= \frac{52}{1 + 0,125} = \frac{52}{1,12} \\
 &= \mathbf{46,4285}
 \end{aligned}$$

Dari penghitungan menggunakan rumus tersebut diperoleh hasil sampel sebesar **46,4285** sehingga jumlah sampel dalam penelitian ini adalah 46 pedagang dari 52 jumlah pedagang Pakaian dan Kosmetik

4. Elektronik dan Pecah Belah

Berdasarkan rumus Slovin, dapat dihitung jumlah sampel Pedagang Elektronik dan pecah belah sebagai berikut :

$$\begin{aligned}
 n &= \frac{12}{1 + 12 \times 5\%^2} \\
 &= \frac{12}{1 + (12 \times 0,5)^2} = \frac{12}{1 + (12 \times 0,0025)} \\
 &= \frac{12}{1 + 0,03} = \frac{12}{1,03} \\
 &= \mathbf{11,6504}
 \end{aligned}$$

Dari penghitungan menggunakan rumus tersebut diperoleh hasil sampel sebesar **11,6504** sehingga jumlah sampel dalam penelitian ini adalah 11 pedagang dari 12 jumlah Elektronik dan Pecah belah.

**Tabel 3.1 Jumlah Sampel**

NO	Jenis Usaha	Jumlah Pedagang	Sampel
1	Sembako	61	53
2	Accessories dan Perhiasan	30	28
3	Pakaian dan Kosmetik	52	46
4	Elektronik dan Pecah Belah	12	11

<b>JUMLAH</b>	<b>155</b>	<b>138</b>
---------------	------------	------------

Sumber : Hasil Analisis,2021

Berdasarkan dari hasil pengolahan sample dengan metode *Slovin* maka didapatkan jumlah sampel pedagang yang menjadi responden sebanyak 138 orang pedagang.

### 3.5 Operasional Variabel

Dalam penelitian ini, penulis menganalisis apakah ada pengaruh pendapatan pedagang di Pasar Syariah Ulul Albab Kabupatem Kampar.

**Tabel 3.2 Operasional Variabel**

Variabel	Definisi	Indikator	Rasio
1. Pendapatan	Pendapatan pedagang adalah hasil yang diterima dari jumlah seluruh penerimaan (omzet penjualan) selama satu hari setelah dikurangi biaya total. Dimana satuan pendapatan pedagang Pasar Ulul Albab dinyatakan dengan satuan rupiah per hari. Pendapatan di dalam penelitian ini juga bisa disamakan dengan laba berdagang.	Jumlah pendapatan bulan - jumlah pengeluaran biaya	<i>Rasio</i>
2. Modal Usaha	Besarnya dana yang digunakan pedagang untuk menyediakan	1. Jumlah Modal Usaha	<i>Rasio</i>

	barang dagangannya pada setiap harinya. Satuan modal usaha ini dinyatakan dalam bentuk rupiah yang dikeluarkan pedagang setiap harinya.		
3. Lokasi Usaha	Lokasi usaha adalah pemacu biaya yang sangat signifikan, lokasi usaha sepenuhnya memiliki kekuatan untuk membuat (atau menghancurkan) strategi bisnis sebuah usaha (Tarigan (2005: 146).	a.lokasi 1= di depan 0= di belakang b.Tempat 1=kios 0=lesehan	<i>dummy</i>
4. Lama Usaha	Lama usaha adalah lamanya seseorang menekuni usaha yang dijalankan. Lama usaha juga dapat diartikan sebagai lamanya waktu yang sudah dijalani pedagang dalam menjalankan usaha (Utami dan Wibowo, 2013)	Mengetahui lamanya pedagang dalam menjalankan usaha berdagangnya.	Rasio
5. Jam Kerja/ Berdagang	Jam kerja merupakan lamanya waktu yang digunakan/curahkan untuk	Waktu yang digunakan untuk berdagang	Rasio

	berdagang setiap harinya. Jam kerja dihitung dalam satuan jam setiap harinya.		
--	---	--	--

Sumber : Hasil Analisis, 2021

### 3.6 Teknik Analisis Data

Analisis yang digunakan dalam penelitian ini adalah deskriptif dengan pendekatan kuantitatif, yaitu mengkaji secara mendalam terhadap data mengenai pendapatan dan kendala-kendala yang dihadapi oleh pedagang di Pasar Syariah Ulul Albab dan diuraikan dengan sistematis sehingga dapat memberikan gambaran yang jelas dan dapat ditarik kesimpulan berkenaan dengan permasalahan yang diteliti.

#### 1. Validitas dan Realibilitas

Validitas adalah suatu ukuran yang menunjukkan tingkat kevalidan atau kesahihan suatu instrument (Suharsimi). Validitas yang digunakan dalam penelitian ini adalah validitas internal yang menggunakan analisis butir soal variable. Rumus yang digunakan untuk menguji validitas adalah rumus korelasi *product moment* dimana :

$$R_{XY} = \frac{N \sum XY - (\sum X)(\sum Y)}{\sqrt{(N \sum X^2 - (\sum X)^2)(N \sum Y^2 - (\sum Y)^2)}}$$

Dimana : Koefisien Korelasi

N = Jumlah Responden

X = Nilai Skor

Y = Nilai Skor Total

$\sum X^2$  = Jumlah Kuadrat Nilai X

$\sum$  = Jumlah Kuadrat Nilai Y

Pada penelitian ini penulis membagikan kuesioner kepada Masing masing responden yang sudah ditentukan diatas untuk mengetahui tiap butir valid atau tidak valid. Langkah-langkah yang dilakukan pada penguji validitas yaitu sebagai berikut.

1. Menyampaikan uji instrumen kepada responden.
2. Mengelompokan item-item dari jawaban kedalam factor-faktor dan jumlah skor total yang diperoleh dari masing-masing responden.
3. Dari skor yang diperoleh, kemudian dibuat tabel perhitungan validitas.
4. Dasar pengambilan keputusan :
  - a. Jika  $r\text{-hitung} \geq r\text{-tabel}$ , maka variable tersebut dinyatakan valid.
  - b. Jika  $r\text{-hitung} \leq r\text{-tabel}$ , maka variabel tersebut dinyatakan tidak valid.

Jika  $R_{xy} \text{ hitung} > R_{xy} \text{ tabel}$ , maka instrumen dinyatakan valid.

Dan jika  $R_{xy} \text{ hitung} < R_{xy} \text{ tabel}$  maka instrumen dinyatakan tidak valid.

Hasil  $R_{xy}$  higtung di konsultasikan dengan  $r\text{-tabel}$  signifikan 5% sebesar 0,44.

## 2. Realibilitas

Realibilitas menunjukan pada suatu pengertian bahwa suatu instrument cukup dapat dipercaya untuk digunakan sebagai alat pengumpul data karena instrument sudah baik (Suharsimi, 2010). Adapun perhitungan realibilitas dalam penelitian ini menggunakan rumus sebagai berikut.

$$r_i = \left( \frac{k}{k-1} \right) \left( 1 - \frac{\sum \sigma b^2}{\sigma_{t^2}} \right)$$

Dimana :

$r_{11}$  = Reliabilitas yang di cari

$n$  = jumlah item pertanyaan yang diuji

$\sum \sigma b^2$  = Jumlah varians skor tiap-tiap item

$\sigma_{t^2}$  = Varians Total

### 3. Uji Asumsi Klasik

Dengan digunakannya metode regresi linear berganda , maka untuk menghindari pelanggaran asumsi-asumsi model klasik, perlu diadakan pengujian asumsi klasik.

### 4. Uji multikolinearitas

Uji multikolonearitas bertujuan untuk menguji apakah model regresi ditemukan adanya korelasi antar variabel bebas (independen). Jika variabel bebas saling berkorelasi, maka variabel-variabel ini tidak orthogonal. Variabel orthogonal adalah variabel bebas yang nilai korelasi antar sesama variabel bebas sama dengan nol (Imam Ghozali, 2009) Akibat bagi model regresi yang mengandung multikolonearitas adalah bahwa kesalahan standar estimasi akan cenderung meningkat dengan bertambahnya variabel bebas, tingkat signifikasi yang digunakan untuk menolak hipotesis nol akan semakin besar, dan probabilitas akan menerima hipotesis yang salah juga akan

semakin besar (Imam Ghozali, 2009) Untuk mendeteksi ada atau tidaknya gejala multikolinearitas didalam model regresi adalah sebagai berikut:

- a. Nilai R yang dihasilkan oleh suatu estimasi model regresi empiris sangat tinggi, tetapi secara individual variabel-variabel bebas banyak yang tidak signifikan mempengaruhi variabel terikat.
- b. Menganalisis matrik korelasi antar variabel bebas. jika ada korelasi yang cukup tinggi, maka di dalam model regresi tersebut terdapat multikolinearitas
- c. Multikolinearitas dapat dilihat dari nilai tolerance dan VIF (*Variance Infkation Factor*). Jika nilai tolerance yang rendah sama dengan nilai VIF tinggi, maka menunjukkan adanya kolonieritas yang tinggi (karena  $VIF=1/Tolerance$ ). Nilai Cutoff yang umum dipakai untuk menunjukkan adanya multikolinearitas adalah nilai tolerance  $< 0,10$  atau sama dengan nilai VIF  $> 10$ .

#### 5. Uji Autokorelasi

Persamaan regresi yang baik adalah yang tidak memiliki masalah autokorelasi. Ada atau tidaknya autokorelasi dapat dideteksi dengan melakukan uji Durbin Waston (DW) dimana sesuaiketentuan yang dinyatakan Makridakis dalam Sulaiman (2004:89) sebagai berikut :

1. Tidak ada autokorelasi jika  $1,65 < DW < 2,35$
2. Tidak sapat disimpulkan apakah terjadi autokorelasi atau tidak,jika  $1,21 < DW < 1,65$  atau  $2,35 < DW > 2,79$
3. Terjadi Autokorelasi, jika  $DW < 1,21$  atau  $> 2,79$

#### 6. Uji heterokedastisitas

Uji heteroskedastisitas bertujuan menguji apakah dalam model regresi terjadi ketidaksamaan varians dari residual satu pengamatan ke pengamatan lain. Heteroskedastisitas terjadi apabila variabel gangguan tidak mempunyai varians yang sama untuk semua observasi. Model regresi yang baik adalah yang homoskedastisitas atau tidak terjadi heteroskedastisitas. Cara untuk mendeteksi ada tidaknya heteroskedastisitas adalah dengan melihat grafik Plot antara nilai prediksi variabel terikat (ZPRED) dengan residual (SRESID). Jika ada pola tertentu, seperti titik-titik yang ada membentuk pola tertentu yang teratur (bergelombang, melebar kemudian menyempit), maka mengindikasikan telah terjadi heteroskedastisitas, jika tidak ada pola yang jelas, serta titik-titik menyebar diatas dan dibawah angka nol pada sumbu Y maka tidak terjadi heteroskedastisitas.

#### 7. Analisis Regresi Linear Berganda

Metode analisis data ini digunakan untuk mengetahui hubungan antara modal, lokasi berdagang, tempat berdagang terhadap pendapatan pedagang pasar Syariah ulul Albab Kabupaten Kampar. Teknik analisis data dalam penelitian ini adalah menggunakan metode analisis regresi. Metode analisis regresi yang digunakan adalah analisis regresi berganda adalah sebagai berikut :

$$Y = \beta_0 + \beta_1 X_1 + \beta_2 X_2 + \beta_3 X_3$$

Keterangan :

Y = Pendapatan pedagang pasar

$\beta_0$  = Konstanta

$X_1$  = Modal dagang (skor)

$X_2$  = Lokasi berdagang (jarak dari pintu masuk pasar (skor))

$X_3$  = Jam Kerja

$\beta_1, \beta_2, \beta_3$  = Variabel yang dicari untuk mengukur elastisitas hasil terhadap Variabel  $X_1, X_2, X_3$ ,

#### 8. Uji T

Uji statistik dilakukan untuk menunjukkan seberapa jauh pengaruh suatu variabel bebas secara individual menerangkan variasi terikat. pengujian dilakukan dengan dua sis dengan tingkat kepercayaan 95% atau 0,05. Untuk pengujian yang dilakukan dengan menggunakan program SPSS, maka pengambilan keputusan ditentukan dengan melihat nilai thitung dan pvalue (signifikansi) dari masing-masing variabel independen apakah berpengaruh atau tidak terhadap variabel dependen. Apabila nilai Pvalue < dari probabilitas ( $\alpha$ ) maka H1 diterima H0 ditolak sedangkan apabila Pvalue > dari probabilitas ( $\alpha$ ) maka H0 diterima dan H1 ditolak.

#### 9. Uji Koefisien Determinasi

Koefisien determinasi ( $R^2$ ) dimaksudkan untuk mengukur kemampuan seberapa besar presentase variasi variabel bebas pada model regresi linear berganda menjelaskan bahwa variasi variabel terikat. Jika  $R^2 = 0$  berarti bahwa

variabel independen tidak memiliki pengaruh sama sekali terhadap variabel dependen. Sebaliknya apabila  $R^2=1$  berarti variabel dependen 100% dipengaruhi oleh variabel independen. Oleh sebab itu, nilai  $R^2$  berkisar antara 0 dan 1.



## BAB IV

### GAMBARAN UMUM PASAR SYARIAH ULUL ALBAB

Gambaran umum wilayah adalah suatu kondisi fisik maupun nonfisik disuatu daerah yang mencirikan daerah tersebut biasanya berupa data kependudukan, ekonomi dan tingkat kelahiran maupun kematian disuatu wilayah pada bab ini dibahas gambaran umum di Wilayah Kecamatan Siak Hulu Kabupaten Kampar.

#### 4.1 Letak Geografis

Kabupaten Kampar dibentuk berdasarkan Undang-Undang No 12 tahun 1956 dengan ibukota Bangkinang. Kemudian masuk wilayah Provinsi Riau berdasarkan Undang-Undang No 19 Tahun 1957 dan dikukuhkan oleh Undang-Undang No 61 Tahun 1958. Kabupaten Kampar memiliki luas lebih kurang 27.908.32 km<sup>2</sup> merupakan daerah yang terletak antara 1°00'40" Lintang Utara sampai 0 °27'00" Lintang Selatan dan 100°28'30"- 101° 14'30" Bujur Timur. Batas – batas daerah Kabupaten Kampar adalah sebagai berikut :

- a. Utara : Kabupaten Rokan Hulu Dan Kabupaten Bengkalis
- b. Selatan : Kabupaten Kuantan Singingi
- c. Barat : Kabupaten Lima Puluh Kota (Provinsi Sumatera Barat)
- d. Timur : Kota Pekanbaru, Kabupaten Siak dan Kabupaten Pelalawan

Kecamatan siak hulu merupakan kecamatan yang terletak paling dekat dengan ibukota provinsi Riau. Jarak ibukota kecamatan dengan ibukota kabupaten sekitar 75 km, sedangkan jarak dengan ibukota provinsi sekitar 28 km dan jarak

ibukota kecamatan dengan desa/kelurahan yang terjauh sekitar 48 km. Keadaan topografi tanah sebagian besar 87 % merupakan tanah datar dan 13 % bergelombang dan berbukit. Iklim yang terdapat di kecamatan siak hulu adalah iklim tropis yang dipengaruhi angin laut, dengan ketinggian tanah dari permukaan laut sekitar 93m.

Kecamatan siak hulu memiliki luas wilayah 98.707 ha (987,07 km<sup>2</sup>) terdiri dari 12 desa dengan pusat pemerintahan berada di desa pangkalan baru. Desa yang terluas di kecamatan siak hulu adalah desa pangkalan baru dengan luas sekitar 20.036 ha ( 200,36 km<sup>2</sup> ) atau 20,3 % dari luas kecamatan siak hulu. Batas-batas daerah kecamatan siak hulu adalah sebagai berikut :

- a. sebelah utara : kecamatan bukit raya dan marpoyan damai pekanbaru.
- b. Sebelah timur : kecamatan bukit raya dan langgam kabupaten pelalawan.
- c. Sebelah selatan : kecamatan perhentian raja kabupaten kampar.
- d. Sebelah barat : kecamatan tambang dan perhentian raja kabupaten kampar

#### **4.2 Demografi**

Jumlah penduduk kecamatan siak hulu tahun 2013 tercatat 109.545 jiwa. Wilayah yang paling padat penduduknya adalah Kelurahan Pandau Jaya dengan jumlah penduduk 36.712 jiwa sedangkan daerah yang sedikit jumlah penduduk terdapat di kelurahan Tanjung Balam dengan jumlah penduduk 1.303 jiwa. Pada setiap tahunnya jumlah penduduk di kecamatan siak hulu mengalami peningkatan untuk lebih jelasnya dapat dilihat pada tabel berikut.

**Tabel 4.1**  
**Indikator Jumlah Penduduk**  
**di Kecamatan Siak Hulu Uraian Dari Tahun 2011-2013**

No.	Tahun	Kepala Keluarga	Jenis Kelamin		Jumlah Penduduk
			Laki-laki	Perempuan	
1.	2011	20.875	44.340	41.541	85.881 jiwa
2.	2012	23.341	50.362	48.833	99.195 jiwa
3.	2013	27.294	55.832	53.713	109.545 jiwa

Sumber : Kantor Kecamatan Siak Hulu Tahun 2013

Sedangkan untuk mengetahui jumlah penduduk menurut desa atau kelurahan yang terdapat di kecamatan siak hulu dapat dilihat pada tabel berikut

**Tabel 4.2**  
**Indikator Jumlah Penduduk Desa**  
**di Kecamatan Siak Hulu Uraian Dari Tahun 2011-2013**

No.	Desa/Kelurahan	Tahun		
		2010	2011	2013
1.	Buluh Nipis	972	932	1,904
2.	Pangkalan Baru	2.145	1.991	4.136
3.	Buluh Cina	734	681	1.415
4.	Lubuk Siam	954	920	1.865
5.	Teratak Buluh	2.303	2.128	4.431
6.	Desa Baru	4.255	4.007	8.262
7.	Tanah Merah	12.068	11.115	23.183
8.	Pandau Jaya	18.119	18.592	36.712
9.	Pangkalan Serik	930	784	1.715
10.	Kepau Jaya	1.986	1.805	3.791
11.	Tanjung Balam	673	630	1.303
12.	Kubang Jaya	10.702	10.126	20.828
<b>Jumlah Total</b>		<b>55.832 jiwa</b>	<b>53.713 jiwa</b>	<b>109.545 jiwa</b>

Sumber : Kantor Kecamatan Siak Hulu Tahun 2013

Kecamatan siak hulu terdapat fasilitas pelayanan masyarakat yang terdiri dari lembaga pendidikan tercatat 33 Paud (pendidikan anak usia dini), 28 TK (taman kanak-kanak), 28 Sd (sekolah dasar), 12 SMP/MTS/Sederajat dan 9 SMA/MA/Sederajat. Fasilitas lainnya adalah lembaga kesehatan dalam memberikan

pelayanan kesehatan kepada masyarakat terdapat 3 buah puskesmas induk, 10 puskesmas pembantu (Pustu), 2 poskesdes, 12 pos KB dan 52 posyandu. Sedangkan tenaga kesehatan yang tersedia di pemerintahan siak hulu terdiri dari 17 dokter, 25 perawat/mantri kesehatan, 41 bidan puskesmas dan desa. Untuk sarana kesehatan yang dikelola oleh perorang/swasta terdiri dari 10 poliklinik/ balai pengobatan, 6 RS bersalin, 8 praktek dokter dan 22 praktek bidan.

#### **4.3 Mata Pencaharian Penduduk**

Dari sudut mata pencaharian penduduk kecamatan siak hulu yang tersebar adalah pertanian (petani sawah, pangan dan hortikultura, perkebunan, dan nelayan) 20,6 % sedangkan mata pencaharian penduduk lainnya diluar pertanian adalah 79,4%. Potensi pertanian yang ada di kecamatan siak hulu sebagian besar didominasi oleh tanaman perkebunan yaitu kelapa sawit mencapai 23.825,5 ha dan karet mencapai karet 3.424,5 ha serta sebagian kecil diisi oleh pertanian tanaman pangan dan hortikultura mencapai 60 ha seperti sawah, jagung, ubi kayu, kacang tanah, kacang kedelai, kangkung, bayam, sawi, selada, kacang panjang, buncis, pare, terong, timun, cabai, bawang merah, pepaya, buah naga, pisang. Selain itu pada sektor perikanan terdapat tambak 15 ha, empang/kolam 180 ha, kerambah 85 unit ditambah nelayan tangkap. Sedangkan pada sektor peternakan seperti sapi potong 1.011, kerbau 1.064 ekor dari 421 orang peternak, kambing 750 ekor, ayam kampung 30.000 ekor, ayam potong/ras 65.000 ekor, bebek 1.500 ekor, babi 60 ekor.

Dalam sarana perekonomian yang terdapat di kecamatan siak hulu seperti perdagangan, perhotelan, tempat wisata, bank, SPBU pertamina, Restoran, Swalayan dan koperasi unit desa. Pada kecamatan siak hulu juga terdapat pusat industri terdapat 19 industri besar, 18 industri menengah, 128 industri kecil/kerajinan. Sarana perekonomian tersebut pada umumnya berada di daerah dekat kota pekanbaru tepatnya di desa tanah merah, desa pandau jaya, desa kubang jaya, desa baru dan desa pangkalan baru.

#### **4.4 Sejarah Singkat Pasar Syariah Ulul Albab Siak Hulu Kabupaten Kampar**

Pasar Syariah Ulul Albab merupakan satu-satunya pasar tradisional yang ada di Provinsi Riau dengan konsep serta nilai-nilai syariah dalam kegiatannya. Pasar Syariah Ulul Albab berdiri pada tahun 2002 yang diprakarsai oleh Bapak Jefry Noer selaku pemilik saat ini. Dahulunya pasar ini bernama Pasar RS, setelah berdiri kurang lebih selama dua tahun kemudian berganti nama menjadi Pasar Syariah Ulul Albab, seiring dengan pergantian kepemilikan. Terkait dengan penamaan pasar sebagai Pasar Syariah Ulul Albab ini merupakan ide dari pemilik pasar yang menyatakan bahwa benar keberadaan pasar merupakan suatu tempat yang tidak disukai oleh Rasulullah SAW. Namun keberadaannya dinyatakan penting bagi kehidupan, karena itu pasar ini dinyatakan perlu bagi orang-orang yang mau untuk berfikir, yang ulul albab atau yang dapat membedakan benar dan salah sesuai pada tempatnya, dan menata serta meminimalkan bagaimana kemungkarannya sedikit terjadi di pasar syariah ini.

Pada awal konsep berdirinya pasar tradisional dengan prinsip syariah

ini menggunakan lima pilar, yaitu :

1. Timbangan harus akurat.
2. Setiap pedagang tidak boleh menerima modal dagangannya dari rentenir.
3. Tidak diperbolehkan bagi para pedagang menjual barang yang beralkohol serta barang-barang yang dilarang oleh agama dan pemerintah.
4. Menghentikan sejenak aktivitas perdagangan pada saat adzan berkumandang.
5. Menjaga kebersihan lingkungan pasar.

Kelima pilar di atas merupakan cikal bakal terbentuknya Pasar Syariah Ulul Albab yang berada di Jl. Raya Pasir Putih Desa Tanah Merah Kecamatan Siak Hulu Kabupaten Kampar pada saat ini. Pasar ini memiliki luas satu hektar, pada awal berdirinya terdapat kurang lebih sekitar 500-600 pedagang hingga pada saat ini mengalami jumlah penambahan pedagang secara signifikan menjadi 772 pedagang.

Meskipun bernama Pasar Syariah dalam arti pasar yang menggunakan konsep serta nilai-nilai syariah pada setiap aktivitasnya, di dalam pasar ini baik dari pemilik juga pengelola pasar tidak membatasi bagi para pedagang non muslim untuk dapat menjadi anggota pedagang dan melakukan aktivitas perdagangan di dalamnya. Adapun jumlah pedagang muslim pada saat ini sebanyak 617 pedagang sedangkan jumlah pedagang non muslim sebanyak 155 pedagang. Sejauh ini, Pasar Syariah Ulul Albab Siak Hulu Kabupaten Kampar merupakan Pasar terbaik dari segi keakuratan timbangan ditingkat Nasional. Sebagaimana dikutip dari Riaupos.co bahwa Pasar Syariah Ulul Albab Tanah Merah, kecamatan Siak Hulu meraih

penghargaan sebagai Pasar Tertib Ukur tahun 2016. Penetapan ini diberikan oleh Kementerian Perdagangan RI melalui Dirjen Perlindungan Konsumen dan Tertib Niaga, melalui SK Nomor 159/PKTN/KEP/2016, tertanggal 20 Oktober 2016, tentang penetapan Pasar Syariah Ulul Albab Kabupaten Kampar Sebagai Pasar Tertib Ukur tahun 2016. Penetapan ini diserahkan oleh Menteri Perdagangan RI Enggartiasto Lukita dalam sebuah acara khusus. Perkembangan yang signifikan dari pasar syariah ulul albab hingga pada saat ini sudah memiliki koperasi dan juga konveksi. Selain itu, tujuan didirikannya pasar tradisional berkonsep syariah ini merupakan program pemerintah daerah Kampar, dengan program Lima Pilar Bupati Kampar yaitu, untuk membangun potensi ekonomi kerakyatan yang dapat menopang kelangsungan hidup bermasyarakat menuju kehidupan yang layak dan mapan sehingga dapat lebih kokoh menghadapi krisis ekonomi keuangan dan terhindar dari kemiskinan.

#### **4.5 Visi dan Misi**

##### **4.5.1 Visi**

Meningkatkan peran serta anggota pedagang untuk mendukung terbentuknya dunia usaha yang produktif sehingga dapat mewujudkan kesejahteraan dan keadilan ekonomi serta menghapuskan rentenir demi mewujudkan pola berbisnis dan usaha sesuai syariat Islam.

##### **4.5.2 Misi**

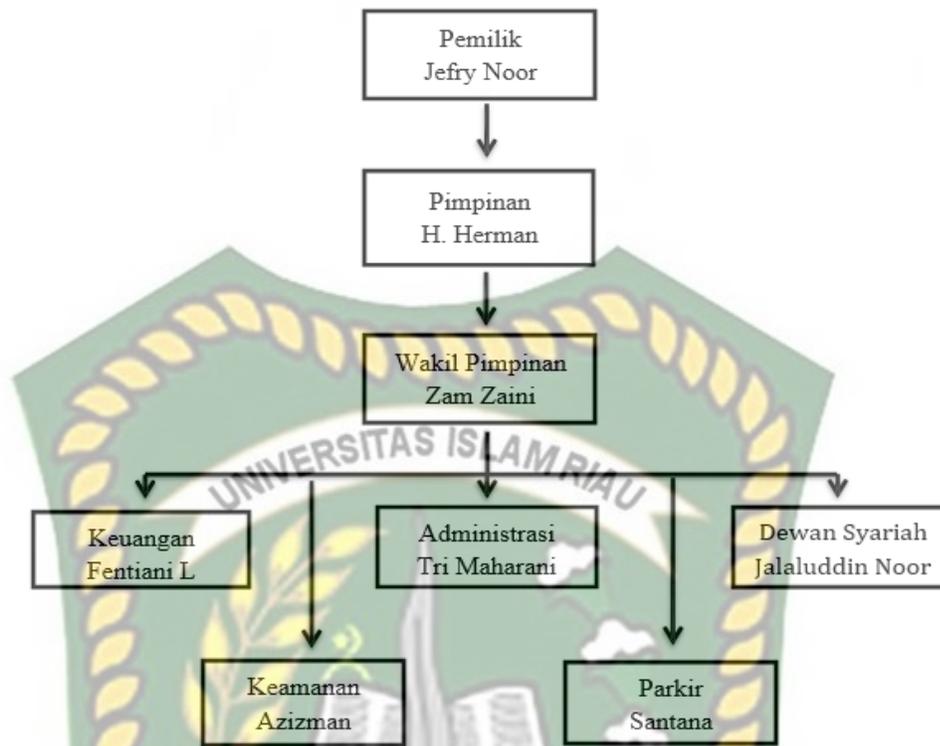
1. Mengoptimalkan usaha perekonomian untuk disinergikan dalam suatu pemberdayaan ekonomi sehingga membentuk sistem perekonomian yang

kuat dan tangguh dalam memenangi persaingan usaha.

2. Membentuk unit-unit usaha produktif yang sehat dan mandiri dalam upaya untuk meningkatkan kesejahteraan bagi seluruh anggota pedagang Pasar Syariah Ulul Albab.
3. Membuktikan bahwa sistem perekonomian pasar berbasis syariah adalah sistem ekonomi terbaik sehingga pasar dapat memberikan citra yang positif untuk meningkatkan pendapatan yang pada akhirnya dapat memperbaiki kesejahteraan anggota dagang maupun konsumen menjadi lebih baik.
4. Berperan serta membantu Pemerintah untuk menjalankan program-program pemberdayaan sehingga pasar syariah dapat berperan aktif dalam meningkatkan kesejahteraan masyarakat dalam hal pemenuhan akan kebutuhan.

#### **4.6 Struktur Organisasi Pasar Syariah Ulul Albab**





Sumber : Data Sekunder, Pengurus Pasar

**Gambar 4.1 Struktur Organisasi Pasar Syariah Ulul Albab**

#### 4.7 Tugas dan Tanggung Jawab Pengurus Pasar Syariah Ulul Albab

1. Dewan Pengawas Syari'ah

Tugas dan tanggung jawab Dewan Pengawas Syari'ah antara lain:

- a. Melakukan rencana kerja yang sesuai dengan rapat anggota pengurus.
- b. Mengawasi, mengevaluasi dan mengarahkan perilaku pedagang yang tidak sesuai dengan peraturan yang telah ditetapkan oleh pasar.
- c. Melaporkan pelanggaran-pelanggaran yang terjadi pada pedagang yang tidak taat aturan kepada pimpinan pasar.
- d. Membuat buletin Jum'at pada setiap minggunya.
- e. Melakukan pengambilan setoran uang tabungan umroh dan

tabungan qurban.

f. Memberikan tausiyah singkat setiap ba'da zuhur dan ashar.

## 2. Pimpinan

Tugas dan tanggung jawab Pimpinan antara lain:

- a. Melakukan pengendalian seluruh kegiatan kelembagaan baik luar maupun dalam.
- b. Memimpin dan mengarahkan operasional pasar.
- c. Menjalin hubungan eksternal.
- d. Mengelola dan mengawasi pelaksanaan perdagangan.
- e. Mengeluarkan anggota pedagang yang tidak mentaati peraturan yang ada pada Pasar Syariah Ulul Albab.
- f. Melaporkan perkembangan serta kendala-kendala kepada pihak pemilik.

## 3. Wakil Pimpinan

Tugas dan tanggung jawab Wakil Pimpinan antara lain:

- a. Menerima keluhan atau pengaduan dari pihak pedagang.
- b. Melaporkan temuan-temuan/ kendala-kendala mekanisme pasar kepada pimpinan.
- c. Melakukan kontrol pengawasan pasar.
- d. Membantu pimpinan dalam mengelola dan mengawasi pelaksanaan mekanisme pasar.

## 4. Administrasi

Tugas dan tanggung jawab bagian Administrasi antara lain:

- a. Menyiapkan administrasi yang dibutuhkan oleh pengurus untuk berhubungan dengan pihak lain.
- b. Mengelola dan mengawasi pengeluaran dan pemasukan biaya harian.
- c. Bertanggung jawab atas terlaksananya mekanisme pencatatan pelaporan dan kelancaran administrasi pembukuan.
- d. Bertanggung jawab atas pengarsipan berkas surat dan dokumen administrasi dan pembukuan.
- e. Melakukan koordinasi terhadap pimpinan/wakil pimpinan yang berkaitan dengan administrasi dan pembukuan, serta melakukan pengawasan atas administrasi dari pembukuan kantor.

#### 5. Keuangan

Tugas dan tanggung jawab bagian Keuangan antara lain:

- a. Membuat laporan keuangan.
- b. Pengarsipan laporan keuangan dan berkas-berkas yang berkaitan secara langsung dengan keuangan.
- c. Mengatur segala kegiatan administrasi dan membuat neraca laporan keuangan.

#### 6. Keamanan

Tugas dan tanggung jawab bagian Keamanan antara lain:

- a. Menjaga keamanan dan ketertiban pasar.
- b. Melaporkan secara berkala keadaan pasar pada pimpinan.

#### 7. Juru Parkir

Tugas dan tanggung jawab bagian antara lain:

- a. Menertibkan kendaraan pengunjung pasar.
- b. Melakukan pengawasan pada kendaraan pengunjung pasar.
- c. Melaporkan serta menyerahkan pendapatan uang parkir kepada bagian keuangan

#### **4.8 Kegiatan dan Rencana Kerja Pengurus Pasar Syariah Ulul Albab**

Mengenai kegiatan dan rencana kerja Pengurus Pasar Syariah Ulul Albab selalu berusaha untuk melakukan manajemen anggota pasar (pedagang) dengan baik sebagai wujud pelayanan yang terbaik. Maka dari itu Pengurus beserta Dewan Syariah memiliki beberapa kegiatan yang dilakukan bersama para anggota pasar (pedagang), sehingga kegiatan ini dapat dijadikan forum tanya jawab, diskusi tentang agama terutama di sektor ekonomi maupun sektor lainnya. Selain tujuan tersebut, kegiatan ini merupakan salah satu upaya Pengurus dan Dewan Pengawas Syariah Pasar Syariah Ulul Albab untuk mentransfer ilmu kepada para anggota pasar (pedagang), sehingga diharapkan ekonomi Islam terutama hal yang menyangkut tentang etika dan moral dalam aktivitas perdagangan dan diterima, dipahami serta berkembang dengan baik. Kegiatan tersebut antara lain sebagai berikut :

1. Kajian rutin setiap selesai sholat dzuhur dan ashar bersama dewan syariah  
Forum kajian rutin yang dilaksanakan setiap hari ba'da dzuhur dan ashar diperuntukkan bagi para anggota pedagang pasar Syariah Ulul Albab dan masyarakat umum, yang diharapkan menjadi alternatif utama dalam meningkatkan pengetahuan tentang agama dan ibadah. Dewan Syariah memiliki peran dalam penyampaian materi sesuai dengan tema tausiyah

yang telah ditentukan.

2. Wirid akbar dalam satu bulan sekali. Selain kegiatan kajian rutin, kegiatan wirid akbar ikut mewarnai nilai/budaya Pasar Syariaiah Ulul Albab. Kegiatan wirid akbar yang diperuntukkan bagi karyawan dan juga para pedagang pasar, hal ini dilaksanakan sebulan sekali. Kegiatan wirid ini dilakukan dengan tujuan untuk mempererat hubungan silaturahmi antara anggota pedagang sesama pedagang, serta hubungan pedagang dengan pengelola.
3. Pemberian motivasi kepada pedagang oleh pengurus/dewan syariah. Memberikan motivasi kepada para pedagang merupakan salah satu cara agar para pedagang mau melakukan aktivitas berdagang mereka dengan baik, yakni dengan menganggap bahwa kegiatan berdagang adalah untuk ibadah kepada Allah SWT. dan mengharapkan keridhoan-Nya. Selain dari pada itu, motivasi yang diberikan ini bertujuan untuk mempererat hubungan antara para pedagang dengan pedagang lainnya, juga pedagang dengan pihak pengelola dan dewan syariah pasar di Pasar Syariah Ulul Albab.
4. Penerbitan Buletin Jumat oleh Dewan Syariah diterbitkan dalam satu bulan sekali, penerbitan buletin ini juga dimaksudkan sebagai bahan baca bagi para jamaah dan sebagian ditempel pada mading yang ada pada Masjid Pasar Syariah Ulul Albab. Buletin ini berisi tentang artikel-artikel keislaman, ekonomi, dan lain sebagainya.
5. Pembinaan lansia adalah kegiatan pengajian yang dilakukan untuk para lansia. Kegiatan binaan ini tidak hanya fokus kepada pengajian namun juga terdapat program pemeriksaan/pengobatan gratis. Dalam hal ini pengelola

pasar juga Dewan Syariah bekerjasama dengan pihak RS Awal Bros Panam.

6. Tabungan qurban dan umroh merupakan program terbaru yang diadakan oleh dewan syariah dan pengelola pasar. Sebagaimana penuturan Bapak H. Herman selaku Ketua Pengelola Pasar Syariah Ulul Albab, bahwa untuk dapat meningkatkan semangat para pedagang yang berkeinginan untuk berqurban dan melakukan ibadah umroh agar tidak merasa berat maka pihak pengelola bersama dewan syariah membuat program tabungan kurban dan umroh bagi para pedagang.



## BAB V

### HASIL DAN PEMBAHASAN

Pasar Syariah Ulul Albab merupakan satu-satunya pasar tradisional yang ada di Provinsi Riau dengan konsep serta nilai-nilai syariah dalam kegiatannya. Pasar Syariah Ulul Albab berdiri pada tahun 2002 yang diprakarsai oleh Bapak Jefry Noer selaku pemilik saat ini. Dahulunya pasar ini bernama Pasar RS, setelah berdiri kurang lebih selama dua tahun kemudian berganti nama menjadi Pasar Syariah Ulul Albab, seiring dengan pergantian kepemilikan.

#### 5.1 Hasil Penelitian

Dari hasil penyebaran kuesioner terhadap 138 pedagang di pasar Syariah Ulul Albab Kabupaten Kampar diketahui gambaran frekuensi karakteristik responden berupa usia, jumlah tanggungan, lama usaha, jenis kelamin, pendidikan terakhir, jenis usaha, pendapatan sebelum pandemi dan saat pandemi *Covid-19* dan jumlah modal setiap harinya.

##### 5.1.1 Karakteristik Responden

Berdasarkan dari hasil penyebaran kuesioner diperoleh data mengenai usia responden sebagai berikut :

**Tabel 5.1**  
**Usia Responden**

Keterangan	Frekuensi	Persentase (100%)
a. 25-30	18	20%
b. 31-40	35	25%
c. 41-50	55	33%
d. 51-60	30	22%
Jumlah	138	100%

Sumber: Hasil Olahan Data, 2022

Berdasarkan tabel diatas dapat dilihat bahwa dari 138 responden, berada pada rata-rata usia 41-50 tahun dengan jumlah 55 orang. Sedangkan rentang usia responden yang paling sedikit pada usia 25-30 dengan jumlah 18 orang, pedagang usia rentang 25-30 tahun menganggap bahwa menjadi pedagang tidak memiliki pendapatan yang cukup banyak, sedangkan menurut pedagang dengan rentang usia 51-60 tahun beranggapan bahwa menjadi pedagang adalah salah satu jalan mereka untuk bertahan hidup dengan tidak memerlukan pekerjaan fisik yang terlalu berat sehingga sebagian dari mereka memilih untuk menjadi pedagang, sedangkan responden yang lainnya mengatakan bahwa mereka sudah menjadi pedagang dari tahun tahun sebelumnya atau sudah turun temurun dari orang tua mereka.

### 5.1.2 Jumlah Tanggungan Responden

Dari hasil penelitian yang dihasilkan melalui proses penyebaran kuesioner, diketahui data jumlah tanggungan responden sebagai berikut :

**Tabel 5.2**  
**Jumlah Tanggungan Responden**

Jumlah Tanggungan	Responden
1-2	78
3-4	49
5-6	10
7-8	1
Jumlah	138

Sumber: Hasil Olahan Data, 2022

Berdasarkan tabel diatas dapat diketahui bahwa responden rata-rata memiliki tanggungan 1-2 dengan jumlah 78 responden atau pedagang, hal ini hampir sama juga dengan anak pedagang dimana pedagang yang memiliki tanggungan orang tua dan keluarga kandung lainnya dirumah, sebagian lagi ibu-ibu yang memilih menjadi

pedagang yang harus mencari tambahan uang karena pendapatan dari suami belum mencukupi untuk kebutuhan sehari-hari. Dari pedagang yang memiliki tanggungan 5-8 orang tidak memiliki pilihan lain hal ini disebabkan karena mereka hanya bisa menghasilkan uang atau penghasilan dengan cara menjadi pedagang.

### 5.1.3 Lama Usaha Responden

Dari hasil penelitian yang dihasilkan melalui proses penyebaran kuesioner, diketahui data lama usaha responden sebagai berikut :

**Tabel 5.3**  
**Lama Usaha Responden**

Lama Usaha (Tahun)	Jumlah (Orang)
< 3 Tahun	12
3-5	36
6-10	51
10-15	39
Jumlah	138

Sumber: Hasil Olahan Data, 2022

Dari tabel diatas dapat diketahui bahwa dari 138 responden rata-rata pedagang sudah menekuni profesi sebagai pedagang 6-10 tahun sebanyak 51 orang pedagang, sedangkan bagi pedagang yang baru memulai usaha nya atau kurang dari 3 tahun sebanyak 12 orang pedagang. Para pedagang yang sudah menjadi pedagang dari beberapa tahun sebelumnya beranggapan menjadi pedagang adalah salah satu mata pencaharian pokok dalam menghidupi keluarga mereka hal inilah yang harus tetap dilanjutkan karena di masa yang sekarang tidak mudah jika harus memulai atau mencari pekerjaan yang lain.

#### 5.1.4 Jenis Kelamin Responden

Dari hasil penelitian yang dihasilkan melalui proses penyebaran kuesioner, diketahui data Jenis Kelamin responden sebagai berikut :

**Tabel 5.4**  
**Jenis Kelamin Responden**

No	Jenis Kelamin	Jumlah (orang)
1	Laki – Laki	86
2	Perempuan	52
	Total	138

Sumber: Hasil Olahan Data, 2022

Berdasarkan dari tabel diatas dapat dilihat bahwa responden mayoritas berjenis kelamin laki-laki sebanyak 86 orang dan responden perempuan dengan jumlah 52 orang, hal ini bearti bahwa sebagian besar pengambilan keputusan pada pedagang UMKM di Pasar Syariah Ulul Albab sebagian besar berjenis kelami laki-laki, hal ini dapat dikatakan bahwa keberlangsungan usaha banyak didominasi laki laki sebagai pemilik usaha.

#### 5.1.5 Pendidikan Terakhir Responden

Dari hasil penelitian yang dihasilkan melalui proses penyebaran kuesioner, diketahui data Pendidikan terakhir responden sebagai berikut :

**Tabel 5.5**  
**Pendidikan Terakhir Responden**

No	Pendidikan Terakhir	Jumlah (orang)
1	SD/MI	13
2	SMP/MTS	36
3	SMA/MA	89
4	Diploma/Sarjana	0
	Total	138

Sumber: Hasil Olahan Data, 2022

Dari tabel diatas dapat dilihat tingkat pendidikan responden rata rata yaitu pada tingkat Sekolah Menengah Atas (SMA) sebanyak 89 orang, pada tingkat Sekolah

Menengah Pertama (SMP) 36 orang dan tingkat pendidikan yang paling rendah pada tingkat Sekolah Dasar (SD) sebanyak 13 orang, dengan rata rata tingkat pendidikan pedagang pada SMA hal ini berpengaruh dalam pengambilan keputusan pedagang.

### 5.1.6 Jenis Usaha Responden

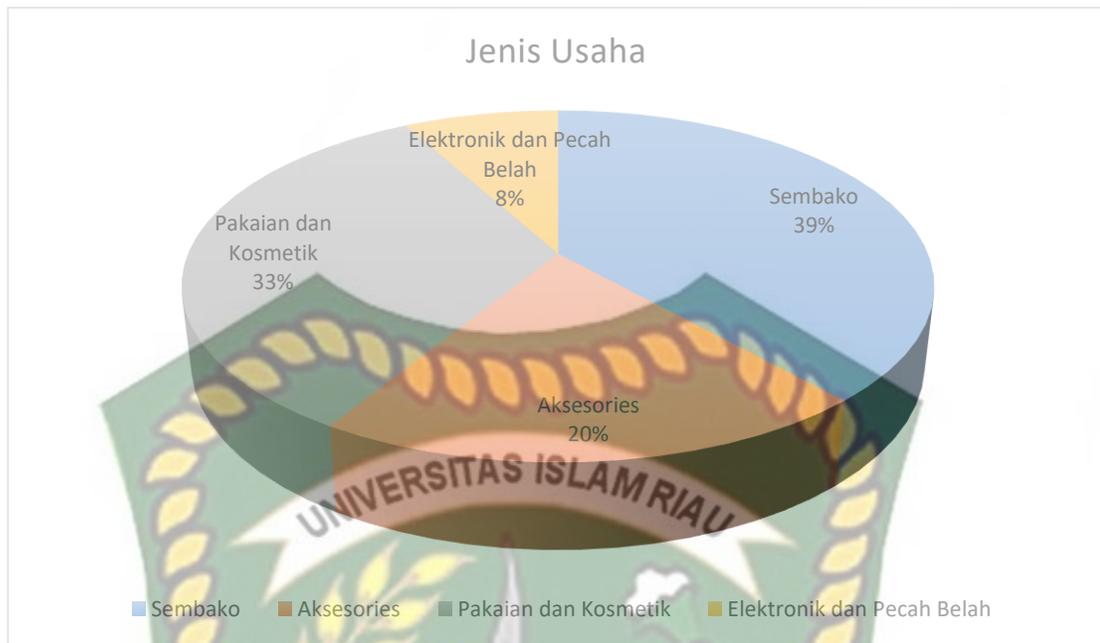
Dari hasil penelitian yang dihasilkan melalui proses penyebaran kuesioner, diketahui data Jenis Usaha responden sebagai berikut :

**Tabel 5.6**  
**Jenis Usaha Responden**

Keterangan	Frekuensi	Persentase (100%)
a. Sembako	53	39 %
b. Aksesories	28	20 %
c. Pakaian dan Kosmetik	46	33 %
d. Elektronik,Pecah Belah	11	8%
Jumlah	138	100%

Sumber: Hasil Olahan Data, 2022

Berdasarkan tabel diatas, dapat dilihat bahwa dari 138 responden pedagang terdapat 53 orang berdagang sembako atau 39 % dari jumlah total responden, responden sebagai pedagang aksesories berjumlah 28 orang atau 21% dari jumlah sampel, responden sebagai pedagang pakaian dan kosmetik sebanyak 46 orang atau 33% dari jumlah sampel, dan responden yang berdagang elektronik pecah belah sebanyak 11 orang atau 7% dari jumlah sampel data diatas sesuai dengan data kuesioner yang sudah dilakukan di pasar Syariah Ulul Albab Kabupaten kampar dengan jumlah sampel sebanyak 138 orang/responden .



Sumber: Hasil Olahan Data, 2022

**Gambar 5.1 Diagram Jenis Usaha Responden Pasar Syariah Ulul Albab**

Dari gambar diagram diatas dapat diliha responden dengan jumlah terbanyak yaitu sebagai pedagang sembako disini berdasarkan hasil dari pengamatan survey penelitian sebagian besar pedagang sembako meliputi barang harian, bumbu dapur, barang olahan seperti daging dan lainnya, sedangkan responden pedangan yang berusaha dengan jenis usaha pakaian dan kosmetik mereka memanfaatkan kedua jenis barang pokok ini untuk berdagang hal ini berdasarkan dari proses penelitian melalui kuesioner dan wawancara beberapa pedagang mengaku bahwa dalam berdagang pakaian dan kosmetik memiliki resiko atau rugi yang tidak sebesar berdagang bahan baku yang suatu waktu bisa membusuk maka dari itu beberapa pedagang memilih berdagang pakaian dan kosmetik, sedangkan responden pedagang aksesoris di pasar Syariah Ulul Albab mayoritas berdagang atau memiliki usaha jual beli emas dan silver.

## 5.2 Pembahasan

Dari hasil olahan data primer dan mengetahui karakteristik dari responden yang berjumlah 138 orang dimana hasil olahan data primer yang berbentuk deskriptif berdasarkan dari data pendapat responden mengenai variabel modal, lokasi usaha, lama usaha dan jam kerja pedagang.

Dari hasil penelitian yang dihasilkan melalui proses penyebaran kuesioner, diketahui data modal dan pendapatan responden pada masa pandemi dan sebelum dalam frekuensi (hari) sebagai berikut :

### 5.2.1 Deskripsi Rata Rata Setiap Variabel Pedagang Sembako

Berdasarkan hasil penelitian yang diperoleh melalui penyebaran kuesioner kepada 53 responden pedagang sembako dapat dilihat pada tabel berikut :

**Tabel 5.7**  
**Karakteristik Responden Saat Pandemi Pedagang Sembako**

No	Indikator	Rata-Rata Jawaban
1	Modal usaha	800.000
2	Jam kerja	05.00 - 15.00
3	Lokasi usaha	Tetap / Tidak Pindah
4	Pendapatan	700.000

Sumber: Hasil Olahan Data, 2022

Berdasarkan dari tabel diatas berdasarkan hasil penelitian dari responden pedagang sembako dapat dilihat bahwa modal usaha dan pendapatan pada masa pandemi dan sebelum pandemi mengalami penurunan tetapi tidak dengan jam kerja dan lokasi usaha pedagang sembako yang rata rata menjawab tidak berbeda jauh dimana dari hasil penelitian yang dilakukan pada responden pedangan sembako mengatakan untuk jam kerja sudah diatur oleh pemilik pasar dimana operasional untuk pasar Syariah Ulul Albab itu sendiri dibuka pukul 05.00 WIB dan tutup pukul 18.00

WIB apabila kita berjualan diluar jam operasional juga tidak efektif karena tidak ada nya konsumen.

### 5.2.2 Deskripsi Rata Rata Setiap Variabel Pedagang Aksesoris

Berdasarkan hasil penelitian yang diperoleh melalui penyebaran kuesioner kepada 28 responden pedagang Aksesoris dapat dilihat pada tabel berikut :

**Tabel 5.8**  
**Karakteristik Responden Pedagang Aksesoris**

No	Indikator	Rata-Rata Jawaban
1	Modal usaha	1.000.000
2	Jam kerja	09.00 - 15.00
3	Lokasi usaha	Tetap / Tidak Pindah
4	Pendapatan	1.200.000

Sumber: Hasil Olahan Data, 2022

Berdasarkan tabel diatas dapat dilihat dari tabel diatas bahwa untuk rata rata modal dan pendapatan pedagang di Pasar Syariah Ulul Albab mayoritas pedagang aksesoris merupakan pedagang emas dan perak.

### 5.2.3 Deskripsi Rata Rata Setiap Variabel Pedagang Pakaian dan Kosmetik

Berdasarkan hasil penelitian yang diperoleh melalui penyebaran kuesioner kepada 46 responden pedagang Pakaian dan Kosmetik dapat dilihat pada tabel berikut :

**Tabel 5.9**  
**Karakteristik Responden Pedagang Pakaian dan Kosmetik**

No	Indikator	Rata-Rata Jawaban
1	Modal usaha	650.000
2	Jam kerja	06.00 – 15.00 WIB
3	Lokasi usaha	Tetap/tidak pindah
4	Pendapatan	500.000

Sumber: Hasil Olahan Data, 2022

Dari tabel diatas dapat dilihat bahwa modal dan pendapatan responden pedagang pakaian dan kosmetik menurun dan jam kerja juga berpengaruh dimana jika biasanya para pedagang buka sesuai jam operaional pasar pada masa pandemi pedagang menutup tokonya lebih awal hal ini karena menurun nya daya beli dan minimnya konsumen beberapa pedagang juga mengaku sehabis berjualan pakaian dan kosmetik dipasar beralih menjual buah buahan sesuai musim buah yang ada hal ini untuk menambah pendapatan bagi pedagang itu sendiri.

#### 5.2.4 Deskripsi Rata Rata Setiap Variabel Pedagang Elektronik dan Pecah Belah

Berdasarkan hasil penelitian yang diperoleh melalui penyebaran kuesioner kepada 11 responden pedagang Elektronik dan Pecah Belah dapat dilihat pada tabel berikut :

**Tabel 5.10**  
**Karakteristik Responden Pedagang Elektronik dan Pecah Belah**

No	Indikator	Rata-Rata Jawaban
1	Modal usaha	300.000
2	Jam kerja	06.00 – 15.00 WIB
3	Lokasi usaha	Tetap/tidak pidndah
4	Pendapatan	250.000

Sumber: Hasil Olahan Data, 2022

Dari tabel diatas dapat dilihat berdasarkan data dari responden pedagang elektronik dan pecah belah yang berjumlah 11 orang responden dapat diketahui bahwa untuk modal usaha pada saat pandemi dan sebelum tidak berubah akan tetapi dari sisi pendapatan dan jam kerja mengalami perubahan hal ini dipengaruhi rendah nya daya beli konsumen dari beberapa responden pedagang elektronik dan pecah belah mengaku dapat keuntungan bahkan hanya dari biaya service an beberapa elektronik.

### 5.3 Variabel Penelitian

Setelah mengidentifikasi karakteristik responden penelitian, hasil dari olahan data primer yang merupakan deskriptif penelitian dari hasil pendapat responden mengenai Variabel Modal Usaha, Lokasi Berdagang, Lama Usaha dan Jam Kerja responden pedagang.

#### 5.3.1 Penelitian Modal Usaha

Berikut merupakan hasil penelitian dari proses pengambilan kuesioner dan hasil tanggapan dari 138 responden di Pasar Syariah Ulul Albab Kabupaten Kampar mengenai Modal Usaha Mereka dapat dilihat pada tabel berikut ini :

**Tabel 5.11**  
**Tanggapan Responden Terhadap Variabel Modal**

No.	Pernyataan	Tanggapan Responden					Jumlah	Rata-Rata
		STS	TS	KS	S	SS		
1	Selama pandemi <i>covid-19</i> permintaan konsumen menurun sehingga sulit mendapatkan modal kembali	0	0	6	81	51	138	4,32
		0	0	18	324	255	597	
2	Selama pandemi <i>covid-19</i> bahan baku naik sehingga sulit mendapatkan modal kembali	0	0	4	102	32	138	4,20
		0	0	12	408	160	580	
3	Selama pandemi <i>covid-19</i> bahan baku sulit diperoleh akibat ketatnya PSBB sehingga sulit mendapatkan modal kembali	0	0	18	98	22	138	4,02
		0	0	54	392	110	556	
TOTAL							414	4,18
Jumlah Bobot							1733	

Sumber: Hasil Olahan Data, 2022

Berdasarkan tabel diatas dapat dilihat bahwa nilai rata rata skor keseluruhan pada variabel modal responden pedagang adalah 4,18 dengan skor kategori sangat setuju. Hal ini menunjukkan bahwa variabel modal berpengaruh terhadap permintaan konsumen, dan bahan baku para pedagang sehingga pedagang kesulitan untuk mendapatkan modal kembali. Diantara 3 indikator diatas pernyataan dengan rata rata skor tertinggi adalah dengan pernyataan selamat pandemi *covid-19* permintaan menurun sehingga sulit mendapatkan modal kembali sedangkan indikator dengan rata rata skor terendah yaitu pada pernyataan selamat pandemi *covid-19* bahan baku sulit di peroleh akibat ketatnya PSBB sehingga sulit mendapatkan modal kembali dengan nilai 4,02.

### 5.3.2 Lokasi Berdagang

Berikut merupakan hasil penelitian dari proses pengambilan kuesioner dan hasil tanggapan dari 138 responden di Pasar Syariah Ulul Albab Kabupaten Kampar mengenai Lokasi Berdagang Mereka dapat dilihat pada tabel berikut ini :

**Tabel 5.12**  
**Tanggapan Responden Terhadap Variabel Lokasi Berdagang**

No.	Pernyataan	Tanggapan Responden					Jumlah	Rata-Rata
		STS	TS	KS	S	SS		
1	Selama pandemi <i>covid-19</i> lokasi berdagang berpengaruh terhadap minat beli konsumen	0	6	35	81	16	138	3,77
		0	12	105	324	80	521	
2	Akses yang mudah meningkatkan penjualan	0	0	1	64	73	138	4,52

	dagangan	0	0	3	256	365	624	
3	Lokasi berdagang yang strategis meningkatkan pendapatan	0	0	4	48	86	138	4,59
		0	0	12	192	430	634	
TOTAL							414	4,34
Jumlah Bobot							1797	

Sumber: Hasil Olahan Data, 2022

Dari tabel diatas dapat dilihat bahwa variabel lokasi berdagang secara rata rata toal keseluruhan nilai sebesar 4,34 dalam hal ini pernyataan pedagang berdasarkan indikator lokasi berdagang yang strategis meningkatkan pendapatan memiliki skor rata rata tertinggi sebesar 4,59 pada indikator pernyataan akses yang mudah meningkatkan penjualan dagangan memiliki rata rata skor 4,52 dan skor indikator terkecil pada pernyataan Selama pandemi *covid-19* lokasi berdagang berpengaruh terhadap minat beli konsumen.

### 5.3.3 Lama Usaha

Berikut merupakan hasil penelitian dari proses pengambilan kuesioner dan hasil tanggapan dari 138 responden di Pasar Syariah Ulul Albab Kabupaten Kampar mengenai Lama Usaha Mereka dapat dilihat pada tabel berikut ini :

**Tabel 5.13**  
**Tanggapan Responden Terhadap Variabel Lama Usaha**

No	Pernyataan	Tanggapan Responden					Jumlah	Rata-Rata
		ST	TS	KS	S	SS		
1	Lama usaha atau pengalaman usaha dapat berpengaruh terhadap cara mendapatkan pelanggan	0	0	2	74	62	138	4,43
		0	0	6	296	310	612	

Sumber: Hasil Olahan Data, 2022

Dari tabel diatas mayoritas responden pedagang menjawab pernyataan bahwa Lama usaha atau pengalaman usaha dapat berpengaruh terhadap cara mendapatkan pelanggan dengan rata rata 4,34 dan mayoritas responden pedagang menjawab bahwa mereka sudah menekuni usaha berdagang sudah lebih dari 5 tahun dan beberapa pedagang menjawab bahwa mereka sudah berdagang lebih dari 15 tahun.

#### 5.3.4 Jam Kerja

Berikut merupakan hasil penelitian dari proses pengambilan kuesioner dan hasil tanggapan dari 138 responden di Pasar Syariah Ulul Albab Kabupaten Kampar mengenai Jam Kerja Mereka dapat dilihat pada tabel berikut ini :

**Tabel 5.14**  
**Tanggapan Responden Terhadap Variabel Jam Kerja**

No.	Pernyataan	Tanggapan Responden					Jumlah	Rata-Rata
		STS	TS	KS	S	SS		
1	Jam Kerja dibatasi terkait dengan penerapan PSBB	0	0	12	74	52	138	4,29
		0	0	36	296	260	592	
2	Selama pandemi saya tutup lebih lama dengan harapan bisa menjual dagangan lebih banyak	0	0	1	79	58	138	4,41
		0	0	3	316	290	609	
3	Sebelum pandemi lama nya waktu berjualan tidak berpengaruh dengan dagangan yang dijual	0	0	14	66	58	138	4,31
		0	0	42	264	290	596	
TOTAL							414	4,34
Jumlah Bobot							1797	

Sumber: Hasil Olahan Data, 2022

Berdasarkan tabel diatas dari hasil pengolahan data primer maka diketahui rata rata responden menjawab pernyataan diatas pada indikator Selama pandemi saya tutup lebih lama dengan harapan bisa menjual dagangan lebih banyak memiliki rata rata nilai sebesar 4,41 pada indikator Jam Kerja dibatasi terkait dengan penerapan PSBB dengan nilai rata rata sebesar 4,29 dan indikator Sebelum pandemi lama nya waktu berjualan tidak berpengaruh dengan dagangan yang dijual memiliki nilai rata rata sebesar 4,34 sebagian besar responden mengatakan bahwa jam kerja sangat

berpengaruh kepada pendapatan berdagang mereka apalagi pada saat masa pandemi disaat konsumen berkurang minat kepasar.

### 5.3.5 Pendapatan

Berikut merupakan hasil penelitian dari proses pengambilan kuesioner dan hasil tanggapan dari 138 responden di Pasar Syariah Ulul Albab Kabupaten Kampar mengenai Pendapatan Mereka dapat dilihat pada tabel berikut ini :

**Tabel 5.15**  
**Tanggapan Responden Terhadap Variabel Pendapatan**

No.	Pernyataan	Tanggapan Responden					Jumlah	Rata-Rata
		STS	TS	KS	S	SS		
1	Pendapatan usaha saya selama pandemi <i>covid-19</i> sangat menurun	0	0	2	95	41	138	4,28
		0	0	6	380	205	591	
2	Pengeluaran biaya - biaya bahan baku tidak seimbang dengan pendapatan selama pandemi <i>covid-19</i>	0	0	18	64	56	138	4,27
		0	0	54	256	280	590	
3	Pendapatan laba UMKM saat pandemi dengan sebelum pandemi <i>covid-19</i> sangat berbeda	0	0	0	93	45	138	4,32
		0	0	0	372	225	597	
4	Pendapatan yang saya terima sesuai dengan modal, jam kerja yang digunakan dan lokasi yang ditempati	0	0	67	40	31	138	3,73
		0	0	201	160	155	516	
TOTAL							552	4,15
Jumlah Bobot							2294	

Sumber: Hasil Olahan Data, 2022

Pada tabel diatas dapat dilihat bahwa rata rata pernyataan dari responden memiliki rata rata dengan nilai 4,15 dari variabel pendapatan (Y) dimana indikator dengan nilai rata rata tertinggi merupakan pada pernyataan Pendapatan laba UMKM saat pandemi dengan sebelum pandemi *covid-19* sangat berbeda dengan nilai rata rata 4,32 sedangkan nilai indikator terendah pada indikator dengan pernyataan Pendapatan yang saya terima sesuai dengan modal,jam kerja yang digunakan dan lokasi yang ditempati senilai 3,73, dari hasil observasi dilapangan pedagangn yang menjadi responden pada penelitian ini mengatakan bahwa pendapatan pada saat pandemi dan sebelum pandemi *Covid-19* sangat berbeda jauh hal ini dipengaruhi mulai dari faktor modal,lokasi usaha, jam kerja dan lama usaha yang sudah dirintis dan ada juga beberapa faktor eksternal dari terjadinya pandemi *covid-19* yang memang berdampak langsung bagi pendapatan pedagang contohnya pemberlakuan PSBB, *Sosial Distancing* membuat masyarakat atau konsumen enggan untuk kepasar.

#### **5.4 Uji Variabel Penelitian**

##### **5.4.1 Uji Validitas**

Uji validitas (uji ketepatan) digunakan untuk mengetahui apakah kuesioner yang disusun tersebut itu valid atau sah, maka perlu diuji dengan uji korelasi antara skor (nilai) tiap-tiap item pertanyaan dengan skor total kuesioner tersebut. Untuk item-item pertanyaan yang tidak valid harus dibuang atau tidak dipakai sebagai instrument pertanyaan. Dari hasil uji validitas, item- item pernyataan dan indicator yang dinyatakan valid diukur reliabilitasnya atau keandalannya dengan bantuan SPSS.

Uji validitas digunakan untuk menguji sejauh mana ketepatan alat pengukur dapat mengungkapkan konsep gejala/kejadian yang diukur. Item kuesioner dinyatakan valid apabila nilai  $r$  hitung  $>$   $r$  tabel, jika angka korelasi yang diperoleh lebih besar daripada angka  $r$  tabel maka instrument valid. Pada penelitian ini kuesioner diuji kepada 138 sampel ( $n=138$ ,  $df=136$ ) dengan tingkat signifikansi 5% didapatkan  $r$ -tabel adalah 0,1672. Didapatkan nilai  $r$ -hitung untuk seluruh pertanyaan pada kuesioner dapat dilihat pada tabel sebagai berikut:

**Tabel 5.16**  
**Hasil Uji Validitas Angket Kuesioner**

Variabel	Item	r-hitung	r-tabel	Keterangan
Modal ( $X_1$ )	1	0.656	0,1672	Valid
	2	0.672	0,1672	Valid
	3	0.454	0,1672	Valid
Lokasi Usaha ( $X_2$ )	1	0.600	0,1672	Valid
	2	0.484	0,1672	Valid
	3	0.546	0,1672	Valid
Lama Usaha ( $X_3$ )	1	0.100	0.1672	Valid
Jam Kerja ( $X_4$ )	1	0.416	0,1672	Valid
	2	0.420	0,1672	Valid
	3	0.610	0,1672	Valid
Pendapatan (Y)	1	0.510	0,1672	Valid
	2	0.527	0,1672	Valid
	3	0.495	0,1672	Valid
	4	0.566	0,1672	Valid

Sumber: Hasil Olahan Data, 2022

Berdasarkan tabel tersebut maka dapat dilihat keseluruhan variabel modal lokasi usaha , lama usaha , Jam Kerja , dan pendapatan pedagang yang terdiri dari pertanyaan untuk masing-masing variabel dinyatakan valid karena nilai  $r$  hitung lebih besar dari pada  $r$  tabel 0,1672.

### 5.4.2 Uji Reliabilitas

Uji reliabilitas terkait dengan kendala alat ukur, seberapa jauh alat ukur dapat menghasilkan hasil yang kurang lebih sama ketika diterapkan pada sampel yang sama. Untuk reliabilitas dari data penelitian menggunakan Cronbach's alpha coefficients dengan bantuan software SPSS 20.0 for windows. Suatu variabel dikatakan reliabel jika memberikan nilai Cronbach Alpha  $> 0,70$ . Semakin nilai alphanya mendekati satu maka nilai reliabilitas datanya semakin terpercaya.

**Tabel 5.17**  
**Hasil Uji Reliabilitas Angket Kuesioner**

Variabel	Jumlah Item	Cronbach's Alpha	Status
Modal	3	0,630	Reliabel
Lokasi Usaha	3	0,622	Reliabel
Lama Usaha	1	0,998	Reliabel
Jam Kerja	3	0,538	Reliabel
Pendapatan Pedagang	4	0,646	Reliabel

Sumber: Hasil Olahan Data, 2022

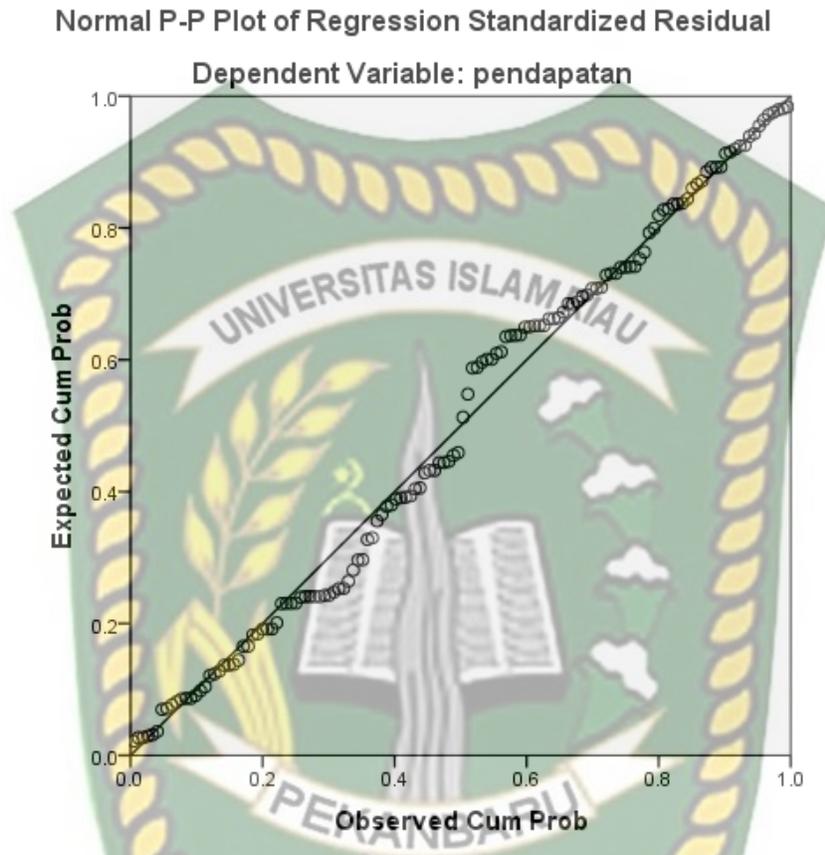
Berdasarkan tabel tersebut maka dapat dilihat keseluruhan variabel modal lokasi usaha , lama usaha , Jam Kerja , dan pendapatan memiliki nilai *Cronbach's Alpha*  $> 0,70$ . Berdasarkan hasil tersebut dapat disimpulkan bahwa semua variabel dalam penelitian ini berstatus reliabel.

### 5.4.3 Uji Asumsi Klasik

#### 5.4.3.1 Uji Normalitas

Uji Normalitas digunakan untuk menguji apakah ada data variabel dengan variabel bebas keduanya memiliki hubungan distribusi yang normal atau tidak. Uji normalitas pada penelitian ini menggunakan grafik p-plot dan statistik Kolgomorov-Smirnov

dengan SPSS Statistik 20. Hasil pengujian normalitas menggunakan P-Plot dapat dilihat pada gambar berikut :



Sumber: Hasil Olahan Data, 2022

**Gambar 5.2 Normal P-Plot**

Berdasarkan gambar grafik P-Plot tersebut dapat diketahui bahwa penyebaran data pada garis diagonal telah memenuhi syarat asumsi normalitas dikarenakan titik-titik data berada di sekitar garis diagonal dan tidak menyebar jauh dari garis diagonal juga mengikuti arah garis diagonal tersebut. Dengan demikian model regresi berdistribusi normal atau memenuhi syarat asumsi normalitas.

Selanjutnya adalah pengujian uji normalitas menggunakan one sample kolmogorov smirnov dengan kriteria yang digunakan untuk uji normalitas kolmogorov smirnov tes melalui nilai Asymp. Sig (2-Tailed). Pengukuran dengan membandingkan nilai Asymp. Sig (2- Tailed) > 0,05, maka distribusi data tersebut normal.

Hasil pengujian menggunakan uji normalitas kolmogorov smirnov tes dapat dilihat pada tabel berikut :

**Tabel 5.18**  
**Hasil Uji Normalitas**  
**One-Sample Kolmogorov-Smirnov Test**

		Unstandardized Residual
N		138
Normal Parameters <sup>a,b</sup>	Mean	.0000000
	Std. Deviation	1.75713439
	Absolute	.076
Most Extreme Differences	Positive	.076
	Negative	-.074
Kolmogorov-Smirnov Z		.894
Asymp. Sig. (2-tailed)		.402

a. Test distribution is Normal.

b. Calculated from data.

Sumber: Hasil Olahan Data, 2022

Berdasarkan hasil uji normalitas tersebut, karena nilai Asymp. Sig (2- Tailed) sebesar 0,402 > 0,05 maka dapat dinyatakan bahwa data-data penelitian telah memenuhi distribusi normal.

### 5.4.3.2 Uji Multikolinearitas

Uji multikolinearitas digunakan untuk mengetahui tidak adanya korelasi antar variabel bebas yaitu modal dan Lama Usaha . Sehingga dengan uji ini dapat diketahui bahwa untuk masing-masing variabel bebas memang benar-benar bebas. Dalam penelitian ini, untuk melakukan uji multikolinearitas menggunakan program aplikasi SPSS. Adapun hipotesisnya adalah dengan dasar pengambilan keputusan:

Jika skor VIF < 10 dan tolerance > 0,10 artinya tidak terjadi multikolinearitas

Jika skor VIF > 10 dan tolerance < 0,10 artinya terjadi multikolinearitas

**Tabel 5.19**  
**Hasil Uji Multikolinearitas**

Coefficients <sup>a</sup>						
Model	Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	t	Sig.	Collinearity Statistics
	B	Std. Error	Beta			Tolerance
1	(Constant)	12.386	3.541			
	modal	.060	.156	.384	.702	.978
	lokasi	.051	.184	.276	.783	.636
	lama usaha	-.113	.285	-.397	.692	.596
	jam kerja	.240	.144	1.670	.097	.926

Coefficients <sup>a</sup>		Collinearity Statistics
Model		VIF
1	(Constant)	
	modal	1.022
	lokasi	1.572
	lama usaha	1.679
	jam kerja	1.080

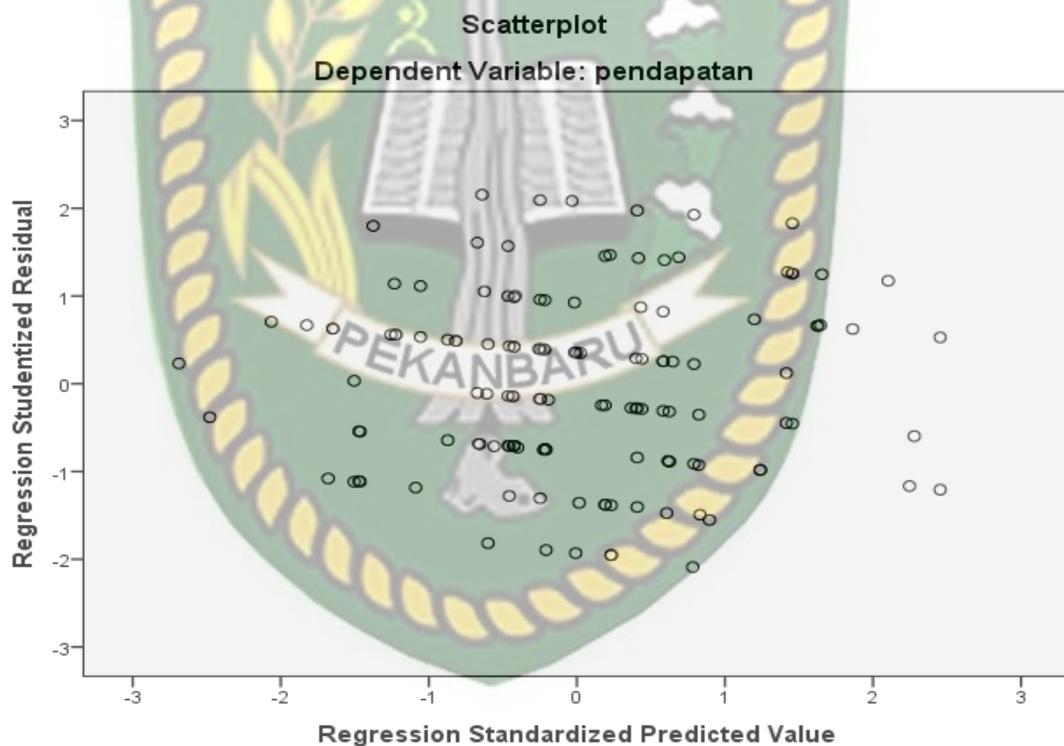
a. Dependent Variable: pendapatan

Sumber: Hasil Olahan Data, 2022

Berdasarkan tabel tersebut, terlihat bahwa nilai  $VIF < 10$  selain itu nilai  $tolerance > 0,10$ . Jadi dapat disimpulkan bahwa antara variabel bebas tidak terjadi multikolinearitas antar variabel bebas.

#### 5.4.3.3 Uji Heteroskedastisitas

Uji Heteroskedastisitas bertujuan untuk menguji apakah dalam model regresi terjadi ketidaksamaan varians dari residual satu pengamatan ke pengamatan lain. Hasil uji heteroskedastisitas yang dilakukan dengan menggunakan grafik *scatterplot* dari pengolahan *SPSS Statistics 21* pada penelitian ini dapat dilihat pada gambar berikut :



Sumber: Hasil Olahan Data, 2022

Gambar 5.3 Scatterplot

Berdasarkan gambar scatterplot tersebut dapat terlihat bahwa model regresi tidak membentuk pola tertentu dalam grafik sehingga tidak mengindikasikan telah terjadi heteroskedastisitas. Terlihat bahwa titik-titik menyebar secara acak. Maka dapat disimpulkan bahwa tidak terjadi heteroskedastisitas pada model regresi dalam penelitian ini.

## 5.5 Uji Hipotesis Penelitian

### 5.5.1 Hasil Uji T

Uji *t* bertujuan untuk melihat secara parsial apakah pengaruh masing-masing variabel bebas (X) terhadap variabel terikat (Y) bermakna atau tidak. Uji *t* dapat dilihat dari nilai signifikansi dan nilai *t* hitung. Apabila nilai signifikansi  $< 0,05$  maka ada pengaruh antara variabel bebas (X) terhadap variabel terikat (Y). Hasil pengujian uji *t* dapat dilihat pada tabel berikut :

**Tabel 5.20**  
**Hasil Uji t**  
**Coefficients<sup>a</sup>**

Model	Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	t	Sig.
	B	Std. Error	Beta		
(Constant)	12.386	3.541		3.498	.637
1 MODAL	.060	.156	.334	.384	.047
LOKASI	.051	.184	.302	.276	.048
LAMA USAHA	-.113	.285	-.044	-.397	.692
JAM KERJA	.240	.144	.148	1.670	.047

a. Dependent Variable: PENDAPATAN

Sumber: Hasil Olahan Data, 2022

Dari hasil pengujian yang sudah dilakukan diperoleh nilai sebagai berikut :

1. Modal terhadap pendapatan pedagang

Modal terhadap pendapatan pedagang Pada tabel hasil uji t diperoleh hasil nilai signifikansi 0,047. Hasil perhitungan tersebut menyatakan bahwa modal berpengaruh positif dan signifikan terhadap pendapatan pedagang ( $0,047 < 0,05$ ). Besarnya pengaruh modal secara parsial terhadap pendapatan pedagang adalah 0,334 atau 33,4%. Artinya modal mampu mempengaruhi pendapatan pedagang sebesar 33,4%.

2. Lokasi usaha terhadap pendapatan pedagang

Pada tabel hasil uji t diperoleh hasil nilai signifikansi 0,048. Hasil perhitungan tersebut menyatakan bahwa lokasi usaha berpengaruh positif dan signifikan terhadap pendapatan pedagang ( $0,048 < 0,05$ ). Besarnya pengaruh lokasi usaha secara parsial terhadap pendapatan pedagang adalah 0,302 atau 30,2%. Artinya lokasi usaha mampu mempengaruhi pendapatan pedagang sebesar 30,2%.

3. Lama usaha terhadap pendapatan pedagang

Pada tabel hasil uji t diperoleh hasil nilai signifikansi 0,692. Hasil perhitungan tersebut menyatakan bahwa lama usaha tidak berpengaruh terhadap pendapatan pedagang ( $0,692 > 0,05$ ).

4. Jam kerja terhadap pendapatan pedagang

Pada tabel hasil uji t diperoleh hasil nilai signifikansi 0,047. Hasil perhitungan tersebut menyatakan bahwa jam kerja berpengaruh positif dan signifikan terhadap pendapatan pedagang ( $0,047 < 0,05$ ). Besarnya pengaruh jam kerja

secara parsial terhadap pendapatan pedagang adalah 0,148 atau 14,8%. Artinya jam kerja mampu mempengaruhi pendapatan pedagang sebesar 14,8%.

### 5.5.2 Hasil Uji F

Uji ini digunakan untuk mengetahui apakah seluruh variabel bebas (modal, jam kerja, lokasi usaha, dan lama usaha) berpengaruh secara simultan terhadap variabel terikat (pendapatan pedagang). Berikut merupakan hasil uji F yang disajikan pada tabel :

**Tabel 5.21**  
**Hasil Uji F**  
**ANOVA<sup>a</sup>**

Model		Sum of Squares	df	Mean Square	F	Sig.
1	Regression	11.415	4	2.854	5.897	.000 <sup>b</sup>
	Residual	422.990	133	3.180		
	Total	434.406	137			

a. Dependent Variable: PENDAPATAN

b. Predictors: (Constant), JAM KERJA, MODAL, LOKASI, LAMA USAHA

Sumber: Hasil Olahan Data, 2022

Berdasarkan hasil uji F dengan bantuan perhitungan dari program SPSS maka terlihat bahwa dalam uji F statistik ini terlihat bahwa nilai signifikansi sebesar 0,000 kurang dari 0,05 yaitu  $0,000 < 0,05$ . Sehingga dapat disimpulkan bahwa variabel modal, variabel jam kerja, variabel lokasi usaha, variabel jumlah tenaga kerja, dan variabel lama usaha secara bersama-sama mempengaruhi pendapatan pedagang secara signifikan.

### 5.5.3 Hasil Uji Koefisien Determinasi

Untuk melihat besarnya pengaruh variabel independent terhadap variabel dependent secara keseluruhan dapat dilihat pada tabel model summary berikut ini:

**Tabel 5.22**  
**Hasil Uji Koefisien Determinasi**  
**Model Summary**

Model	R	R Square	Adjusted R Square	Std. Error of the Estimate
1	.162 <sup>a</sup>	.264	.312	1.78336

a. Predictors: (Constant), JAM KERJA, MODAL, LOKASI, LAMA USAHA

Sumber: Hasil Olahan Data, 2022

Pada tabel tersebut diperoleh nilai R Square sebesar 0,264 atau 26,4%. Hal ini berarti variabel independent (modal, lokasi usaha, lama usaha, jam kerja) secara bersama-sama mempengaruhi variabel dependent (pendapatan pedagang) sebesar 26,4% dan sisanya dipengaruhi oleh variabel lain yang tidak termasuk dalam penelitian ini.

### 5.5.4 Analisis Regresi Linear Berganda

Berdasarkan hasil analisis dengan menggunakan program SPSS, diperoleh hasil analisis regresi berganda sebagai berikut:

**Tabel 5.23**  
**Hasil Uji Regresi Linear Berganda**  
**Coefficients<sup>a</sup>**

Model	Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients
	B	Std. Error	Beta
(Constant)	2.386	3.541	
1 MODAL	.260	.156	.033
LOKASI	.251	.184	.030
LAMA USAHA	-.113	.285	-.044
JAM KERJA	.240	.144	.148

a. Dependent Variable: PENDAPATAN

Sumber: Hasil Olahan Data, 2022

Dari hasil analisis program SPSS maka dapat diketahui persamaan regresi yang terbentuk. Adapun persamaan regresi linier yang terbentuk adalah sebagai berikut:

$$Y = 2.386 + 0,260 X_1 + 0,251 X_2 - 0,113 X_3 + 0,240 X_4$$

1. Konstanta (a) = 2.386

Hal ini berarti jika semua variabel independen (modal, lokasi, lama usaha dan jam kerja) dianggap sama dengan nol (0) maka nilai variabel dependen (pendapatan pedagang) sebesar 2,386.

2. Modal = 0,260

Nilai koefisien variabel modal bertanda positif terhadap pendapatan pedagang dengan nilai koefisien regresi sebesar 0,260. Hal ini menunjukkan bahwa setiap nilai variabel modal dinaikkan 1 point atau satuan sementara, maka variabel pendapatan (Y) akan meningkat sebesar 0,260.

3. Lokasi usaha = 0,251

Nilai koefisien variabel modal bertanda positif terhadap pendapatan pedagang dengan nilai koefisien regresi sebesar 0,251. Hal ini menunjukkan bahwa setiap nilai variabel modal dinaikkan 1 point atau satuan sementara, maka variabel pendapatan (Y) akan meningkat sebesar 0,251

4. Lama usaha = -0,113

Nilai koefisien variabel modal bertanda positif terhadap pendapatan pedagang dengan nilai koefisien regresi sebesar -0,113. Hal ini menunjukkan bahwa setiap nilai variabel modal dinaikkan 1 point atau satuan sementara, maka variabel pendapatan (Y) akan menurun sebesar 0,113

5. Jam kerja = 0,240

Nilai koefisien variabel modal bertanda positif terhadap pendapatan pedagang dengan nilai koefisien regresi sebesar 0,240. Hal ini menunjukkan bahwa setiap nilai variabel modal dinaikkan 1 point atau satuan sementara, maka variabel pendapatan (Y) akan meningkat sebesar 0,240

## **5.6 Pembahasan Hasil Penelitian**

Penelitian ini dilakukan untuk mengetahui pengaruh dari variabel modal, lokasi usaha, lama usaha, dan jam kerja terhadap pendapatan pedagang di pasar Syariah Ulul Albab Kecamatan Siak Hulu Kabupaten Kampar. Berikut ini uraian penjelasan untuk berbagai hasil penelitian yang telah diuraikan sebelumnya .

### **5.6.1 Pengaruh Modal Terhadap Pendapatan**

Modal merupakan salah satu variabel bebas yang diteliti dan diuji. Dari hasil yang diperoleh ditunjukkan bahwa hasil uji t menghasilkan nilai signifikansi sebesar 0,047 yang memiliki arti bahwa nilai signifikansi  $< 0,05$  yang menunjukkan bahwa modal berpengaruh terhadap pendapatan pedagang. Selanjutnya dapat juga diartikan bahwa variabel Modal berpengaruh secara positif dan signifikan terhadap pendapatan pedagang di Pasar Syariah Ulul Albab Kecamatan Siak Hulu. Dari hasil pengujian hipotesis uji t secara parsial hasil menunjukkan bahwa adanya pengaruh modal terhadap pendapatan pedagang sebesar 33,4 %.

### **5.6.2 Pengaruh Lokasi Usaha Terhadap Pendapatan**

Lokasi Usaha merupakan salah satu variabel bebas yang diteliti dan diuji. Dari hasil yang diperoleh ditunjukkan bahwa hasil uji t menghasilkan nilai signifikansi sebesar 0,048 yang memiliki arti bahwa nilai signifikansi  $< 0,05$  yang menunjukkan

bahwa lokasi usaha berpengaruh terhadap pendapatan pedagang. Selanjutnya dapat juga diartikan bahwa variabel lokasi usaha berpengaruh secara positif dan signifikan terhadap pendapatan pedagang di Pasar Syariah Ulul Albab Kecamatan Siak Hulu. Besarnya pengaruh lokasi usaha secara parsial terhadap pendapatan pedagang adalah 0,302 atau 30,2%. Artinya lokasi usaha mampu mempengaruhi pendapatan pedagang sebesar 30,2%.

### **5.6.3 Pengaruh Lama Usaha Terhadap Pendapatan**

Lama usaha merupakan variabel bebas yang diteliti dan diuji. Hasil penelitian ditunjukkan dengan hasil uji t menghasilkan nilai signifikansi sebesar 0,692 yang berarti nilai signifikansi  $> 0,05$  yang menunjukkan bahwa lama usaha tidak berpengaruh terhadap pendapatan pedagang. Dapat diartikan bahwa variabel lama usaha tidak berpengaruh signifikan terhadap pendapatan pedagang di Pasar Syariah Ulul Albab Kecamatan Siak Hulu. Pada tabel hasil uji t diperoleh hasil nilai signifikansi 0,692. Hasil perhitungan tersebut menyatakan bahwa lama usaha tidak berpengaruh terhadap pendapatan pedagang sebesar -69,2%.

### **5.6.4 Pengaruh Jam Kerja Terhadap Pendapatan Pedagang**

Jam kerja merupakan variabel bebas yang diteliti dan diuji. Hasil penelitian ditunjukkan dengan hasil uji t menghasilkan nilai signifikansi sebesar 0,047 yang berarti nilai signifikansi  $< 0,05$  yang menunjukkan bahwa jam kerja berpengaruh terhadap pendapatan pedagang. Dapat diartikan bahwa variabel jam kerja berpengaruh positif dan signifikan terhadap pendapatan pedagang di Pasar Syariah Ulul Albab Kecamatan Siak Hulu. Besarnya pengaruh jam kerja secara parsial terhadap pendapatan pedagang adalah 0,148 atau 14,8%. Artinya jam kerja mampu

mempengaruhi pendapatan pedagang sebesar 14,8%.

### **5.7 Faktor-faktor yang mempengaruhi pendapatan pada masa Covid-19**

Pendapatan pedagang merupakan variabel terikat yang diteliti dan diuji pada penelitian ini. Hasil penelitian menunjukkan dengan hasil uji F menghasilkan nilai signifikansi sebesar 0,0100 kurang dari 0,05 yaitu  $0,000 < 0,05$ . Sehingga dapat diartikan bahwa variabel modal, lokasi usaha, lama usaha, dan jam kerja secara bersama-sama mempengaruhi pendapatan pedagang secara signifikan. Dapat diartikan bahwa adanya pengaruh modal, lokasi usaha, lama usaha, dan jam kerja terhadap pendapatan pedagang di Pasar Syariah Ulul Albab Kecamatan Siak Hulu.

Berdasarkan uji koefisien determinasi diperoleh nilai R Square sebesar 0,264 atau 26,4%. Hal ini berarti variabel independent (modal, jam kerja, lokasi usaha, jumlah tenaga kerja, dan lama usaha) secara bersama-sama mempengaruhi variabel dependent (pendapatan pedagang) sebesar 26,4% dan sisanya dipengaruhi oleh variabel lain yang tidak termasuk dalam penelitian.

Pendapatan pedagang merupakan penghasilan yang diperoleh dari aktivitas yang dilakukan seperti penjualan, penghasilan jasa dan lainnya, dan pendapatan pedagang merupakan hasil yang diperoleh pedagang dari kegiatan berdagang di pasar Syariah Ulul Albab Kecamatan Siak Hulu Kabupaten Kampar yang diukur dalam satuan Rupiah (Rp).

Penyebaran pandemi covid-19 berdampak serius pada kondisi ekonomi masyarakat Indonesia. Tidak terkecuali pedagang pasar Syariah Ulul Albab Kecamatan Siak Hulu Kabupaten Kampar. Pada saat pandemi, pembeli ke pasar juga terlihat tidak seperti hari-hari biasa sehingga menyebabkan pendapatan para pedagang

di pasar Syariah Ulul Albab Kecamatan Siak Hulu Kabupaten Kampar cukup terkena dampaknya.

Berdasarkan hasil wawancara pada beberapa pedagang mengenai pendapatan pada saat pandemi sebagai berikut :

Penghasilan saya menurun semenjak pandemi perhari cuma Rp. 300.000 s/d 500.000 per hari, sebelum pandemi mencapai Rp. 1.000.000 – 1,200.000. Jauh sekali menurunnya sudah hampir 10 tahun saya berdagang baru kali ini merasakan dampak penurunan pendapatan hampir 60% dari biasanya.

Dari hasil wawancara tersebut diketahui bahwa pendapatan pedagang menurun sangat signifikan dibandingkan dengan sebelum pandemi. Ketika pandemi pedagang mengeluhkan kehilangan pelanggan yang mengakibatkan penghasilan jauh menurun. Pedagang di pasar Syariah Ulul Albab Kecamatan Siak Hulu Kabupaten Kampar mayoritas adalah bapak-bapak dengan tugas sebagai kepala rumah tangga menurunnya pendapatan mereka tentunya akan sangat berpengaruh kepada kemampuan ekonomi mereka.

Berdasarkan hasil wawancara kepada Bapak. Andi (56<sup>Th</sup>) yang merupakan salah satu pedagang sembako mengenai alasan menjadi pedagang dan dampak pandemi *Covid-19* terhadap pendapatannya di pasar Syariah Ulul Albab Kabupaten Kampar sebagai berikut :

Saya sendiri tidak punya ijazah hanya tamatan SD dan hal inilah yang bisa saya lakukan sejak dari dulupun saya sudah membantu orang tua saya berjualan di pasar ya cukuplah untuk memenuhi kebutuhan sehari hari dan menyekolahkan anak, dengan terjadinya pandemi *Covid-19* membuat saya kesulitan dari segi ekonomi hal ini disebabkan menurunnya pendapatan saya hingga rugi karena beberapa barang dagangan yang tidak laku dan membusuk.

Dari hasil wawancara diatas diketahui bahwa mayoritas pedagang adalah bapak bapak yang bertanggung jawab sebagai tulang punggung keluarga dengan mendapatkan

pendapatan yang sudah mencukupi kebutuhan mereka sehari hari merupakan tujuan mereka. Akan tetapi dampak dari terjadinya pandemi membuat pedagang kesulitan hingga ada yang gulung tikar karena tidak adanya modal dan sepi konsumen hal ini diperparah lagi oleh pembatasan gerak seperti adanya PSBB dan social distancing menyebabkan pasar dan tempat-tempat umum menjadi sepi hingga ditutup untuk sementara.

pedagang makanan ringan dan pedagang sembako akan dihadapkan dengan risiko produk yang dijual kadaluarsa, kerusakan produk dari isi maupun kemasan. Kemudian untuk pedagang buah dan sayur, risiko yang paling sering dihadapi oleh pedagang ialah risiko buah dan sayur yang tidak layak dijual kembali atau busuk. Buah yang paling cepat membusuk antara lain buah pepaya, langsung, duku, mangga, jeruk, dan anggur. Risiko ini disebabkan oleh beberapa faktor yaitu kurangnya pembeli, faktor cuaca dan pengiriman buah dari agen.

Selanjutnya untuk para pedagang daging, dengan jumlah pedagang daging yang sangat banyak maka terdapat persaingan yang sangat terasa, di pasar Syarial Ulul Albab Kecamatan Siak Hulu Kabupaten Kampar sangat rentan terhadap risiko persaingan, para pedagang harus memutar otak untuk menyaingi persaingan tersebut. Agar jumlah pedagang yang banyak tidak mengurangi omset penjualan dan bagaimana agar para pelanggan tetap bertahan membeli daging pada para pedagang tersebut. Salah satu cara yang dilakukan untuk mempertahankan pembeli ialah dengan pemberian bonus pada pembeli misal dengan cara melebihkan sedikit timbangan atau menambahkan beberapa potong untuk pembeli pada saat mereka membeli daging.

Pada dasarnya dalam melakukan perniagaan atau jual beli itu harus

mendatangkan rasa aman dan tenteram, dalam Islam juga ditekankan bahwa nilai- nilai kejujuran itu salah satu yang terpenting. Seorang pedagang wajib berlaku jujur dalam melakukan usaha jual beli, termasuk jujur bagaimana produk atau barang yang diperjual belikan. Namun hal ini membingungkan bagi para pedagang karena risiko produk tidak ada yang akan membeli ketika pembeli mengetahui kondisi barang dalam keadaan kurang baik.

Pada saat pandemi para pedagang mengalami penurunan pendapatan, untuk mengatasi hal tersebut beberapa pedagang mencari alternatif lain dengan menerima pesanan barang dagangan melalui whatsapp dan telepon. Para pedagang melakukan berdagang di pasar Syarial Ulul Albab Kecamatan Siak Hulu Kabupaten Kampar dan menerima pesanan jika ada pembeli yang ingin memesan terlebih dahulu melalui whatsapp maupun melalui telepon.



## BAB VI

### KESIMPULAN DAN SARAN

#### 6.1 Kesimpulan

Berdasarkan penelitian yang sudah dilakukan mengenai Faktor-faktor yang mempengaruhi pendapatan pedagang di Pasar Syariah Ulul Albab Kecamatan Siak Hulu Kabupaten Kampar dapat diambil kesimpulan sebagai berikut :

1. Faktor yang mempengaruhi pendapatan pedagang di Pasar Syariah Ulul Albab Kecamatan Siak Hulu Kabupaten Kampar adalah Modal, Lokasi Usaha, Lama Usaha dan Jam Kerja.
2. Modal usaha, lokasi usaha, dan jam kerja secara bersama sama berpengaruh positif terhadap pendapatan, sedangkan lama usaha tidak berpengaruh positif terhadap pendapatan pedagang di Pasar Syariah Ulul Albab Kecamatan Siak Hulu.
3. Selain dari variabel yang sudah di bahas pada penelitian ini terdapat juga faktor lain yang berpengaruh terhadap pendapatan pedagang, akan tetapi mayoritas pedagang di pasar Syariah Ulul Albab Kecamatan Siak Hulu Kabupaten Kampar mengaku bahwa pendapatan mereka mengalami penurunan pasca terjadinya Pandemi *Covid-19*.

### 3.2 Saran

1. Disarankan bagi pedagang yang berada di Pasar Syariah Ulul Albab guna meminimalisir resiko hingga kerugian yang terjadi akibat pandemi Covid-19 diharapkan bisa lebih bermotivasi dalam memperoleh pelanggan dengan cara menawarkan barang dagangan dengan memanfaatkan jejaring media sosial hal ini bisa menjadi salah satu alternatif pemecahan masalah pada kondisi pandemi dimana hal ini juga dilakukan oleh beberapa pedagang di Pasar Syariah Ulul Albab yang mengaku bahwa mereka menerima pesanan melalui handphone dan barang belanjaan diantarkan langsung ke alamat konsumen.
2. Sedangkan bagi pedagang yang sudah lama menjalankan usaha dan mengalami penurunan pendapatan yang diakibatkan oleh munculnya pedagang baru, hal ini bisa di minimalisir dengan meningkatkan inovasi dan peningkatan kualitas dagangan, pelayanan dan kelengkapan barang yang kita jual belikan hal ini bisa menjadi salah satu pilihan yang cukup membantu untuk dapat memperoleh konsumen dan meningkatkan pendapatan kembali.

## DAFTAR PUSTAKA

### Buku :

- Anoraga, Pandji. *Manajeme Bisnis*, (Jakarta: Rineka Cipta, 2009).
- Assauri, Sofjan. *Manajemen Pemasaran*, (Jakarta: PT Raja Grafindo, 2020)
- Budastra, I.K. (2020). *Dampak Sosial Ekonomi Covid-19 dan Program Potensial Untuk Penanganannya : Studi Kasus di Kabupaten Lombok Barat*. Jurnal Agrimansion. Vol. 20 No.1 April 2020. 48-57
- Budi Wahyono (2017) *Analisis Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Pendapatan Pedagang Di Pasar Bantul Kabupaten Bantul*, Skripsi
- Gina Nurushohifa Khaeruddin, Kholil Nawawi, Abrista Devi (2020) *faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Pendapatan Umkm Di Masa Pandemi Covid-19 (Studi Kasus Pedagang Kaki Lima Di Desa Bantar Jaya Bogor*, Jurnal AKRAB JUARA Volume 5 Nomor 4 Edisi November 2020 (86-101)
- Haposan Hutahaean (2020) *Analisis Faktor Faktor Yang Mempengaruhi Pendapatan Usaha Kecilmenengah (Ukm) Masa Pandemi Covid10 Di Kabupaten Deliserdang* Journal Economic And Strategy (JES)) |Volume 1|No 1|Maret-Agustus |2020|pp.1-10
- HD, Kaelany, *Islam dan Aspek-Aspek Kemasyarakatan*, (Jakarta: Bumi Aksara, 2000).
- Honoatubun, S. (2020). “*Dampak Covid-19 Terhadap Perekonomian Indonesia*”. *EduPsyCouns Journal*. 2 (1):151
- Kasmir, *Analisis Laporan Keuangan*, (Jakarta : PT. Raja Grafindo Persada, 2012).
- Kurniawansyah, H., Amrullah, M., Salahuddin, Muslim, Sri Nurhidayati. (2020). *Konsep Kebijakan Strategis dalam Menangani Eksternalitas Ekonomi Dari Covid-19 Pada Masyarakat Rentan di Indonesia*. Indonesian Journal of Social Sciences and Humanities, Vol. 1 No. 2. 130-139
- Kotler, Philip. *Manajemen Pemasaran Edisi Ketiga Belas*, (Jakarta: Erlangga, 2009).
- Kotler, Philip. *Prinsip-Prinsip Pemasaran*, (Jakarta: Erlangga, 2008)

- Lubis, Ainiyyah Nurfath Afifah, dan Dinda Anisa, dkk, *Ragam Cerita Pembelajaran Dari COVID-19*, (Aceh: Syiah Kuala University Press, 2020)
- Marhawati, (2020) *Analisis Pendapatan Pedagang Kaki Lima Sektor Informal di Kecamatan Rappocini Kota Makassar*, Jurnal Ekonomi dan Pendidikan Volume,3 Nomor 1 Januari 2020.
- Masyhuri, *Ekonomi Mikro*, (Malang: UIN Press, 2007)
- Masrul, Leon A. Abdillah, dkk, *Pandemik COVID-19: Persoalan dan Refleksi di Indonesia*, (Surabaya: Yayasan Kita Menulis, 2020)
- Moenir, *Manajemen Pelayanan Umum Di Indonesia*, (Jakarta: PT. Bumi Aksara, 2015).
- Sarinah. *Pengantar Manajemen*, (Yogyakarta: CV Budi Utama, 2017).
- Samsul Ma'arif (2020) *Analisis Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Pendapatan Pedagang Pasar Bandarjo Ungaran Kabupaten Semarang* Economics Development Analysis Journal 2 (2) (2013)
- Sugiyono. 2010. *Metode Penelitian Pendidikan: Pendekatan Kuantitatif, Kualitatif, dan R&D*. Bandung Alfabet.
- Sukirno, Sadono, *Makro Ekonomi Modern*, (Jakarta: PT.Rajawali Grafindo Persada, 2002).
- Sukirno, Sadono, *Mikro Ekonomi Teori Pengantar*, (Jakarta: PT. Rajagrafindo Persada, 2008).
- Su'ud, Ahmad, *Pengembangan ekonomi mikro*, (Jakarta: Nasional Conference, 2007).
- Tim Kerja Kementerian Dalam Negeri. (2020). *Pedoman Umum Menghadapi Pandemi Covid-19 Bagi Pemerintah Daerah*. Kementerian dalam Negeri. Jakarta
- Wijayanti, Irine D.S. *Manajemen*, (Yogyakarta: Nuha Medika, 2012).
- Yadewani, Dorris, Syafrani, dan Ikhsan, *Memilih Menjadi Pedagang Kaki Lima: Sebuah Kajian Persepsi Pedagang Kaki terhadap informasi terganggunya akses publik*, (Padang: Pustaka Galeri Mandiri, 2020).

**Jurnal :**

Alfany, Rauza, *Analisis Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Pendapatan Pedagang Pasca Relokasi (Studi Kasus Pasar Induk Kota Juang Bireuen)*, Universitas Islam Negeri Sumatera Utara Medan, 2020

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

Harimurti, Fadjar. *Manajemen Risiko, Fungsi, dan Mekanismenya*, Jurnal Ekonomi dan Kewirausahaan. Volume 6, Nomor 1. 2006.

Jaya, I Putu Rian Kusuma, Made Nuridja, dkk, *Analisis Pendapatan Pedagang (Studi Pada Pasar Anyar Di Kelurahan Banjar Tengah)*, Vol: 4 No: 1, 2014.

Kalele, G, P.O.V Waleleng, S.J.K Umboh, dan N.M. Santa, *Analisis faktor-faktor yang mempengaruhi pendapatan pedagang pengecer daging babi di kota Tomohon*, Zootec Vol. 41 No. 1, 2021.

Khaeruddin, Gina Nurushohifa, Kholil Nawawi, Abrista Devi, *Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Pendapatan UMKM Di Masa Pandemi Covid-19 (Studi Kasus Pedagang Kaki Lima Di Desa Bantar Jaya Bogor)*, Jurnal AKRAB JUARA Volume 5 Nomor 4, 2020.

Ma'arif, Samsul, *Analisis Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Pendapatan Pedagang Pasar Bandarjo Ungaran Kabupaten Semarang*, Universitas Negeri Semarang, 2013.

Marhawati, *Analisis Pendapatan Pedagang Kaki Lima Sektor Informal Di Kecamatan Rappocini Kota Makassar*, Jurnal Ekonomi dan Pendidikan Volume 3 Nomor 1, 2020.

Mithaswari, Ida Ayu Dwi, dan I Wayan Wenagama, *Analisis Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Pendapatan Pedagang Di Pasar Seni Guwang*, E-Jurnal EP Unud Vol. 7 No. 2, 2018

Putra, Komang Gede Candra Adi dan Made Henny Urmila Dewi, *Analisis Faktor- Faktor Yang Mempengaruhi Pendapatan Pedagang Di Pasar*

*Badung Kota Denpasar : Studi Sebelum Dan Sesudah Di Relokasi, Jurnal Ekonomi Pembangunan Universitas Udayana, Vol.7 No.6, 2018.*

Rahmawati, dan Kamisnawati, *Sistem Perdagangan Dalam Perspektif Ekonomi Islam Pada Pusat Niaga Desa Belawa Baru Kec. Malangke, Jurnal Muamalah Vol V No 2, 2015*

Sondakh, Ernia, Rine Kaunang, dan Paulus Adrian Pangemanan, *Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Pendapatan Pedagang Beras Dalam Menghadapi Fluktuasi Harga Di Kota Manado, ASE Volume 12 Nomor 1A, 2016.*

Syaifullah, Syafrilia, *Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Pendapatan Pedagang Kaki Lima Di Jalan Talasalapang Kecamatan Rappocini Kota Makassar, Universitas Negeri Makassar, 2019*

Wahyudi, Nur Rahmad, *Analisis faktor-faktor yang mempengaruhi Pendapatan pedagang pasar tradisional Di kabupaten sukoharjo (studi kasus di pasar nguter kecamatan nguter), Universitas Sebelas Maret Surakarta, 2010.*

Yuniarti, Puji, *Analisis Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Pendapatan Pedagang Di Pasar Tradisional Cinere Depok, Jurnal Sekretari dan Manajemen, Vol 3.1, 2019*

