

BAB II

Tinjauan Pustaka

2.1 Landasan Teori

2.1.1 Pedagang Kaki Lima

Pedagang kaki lima merupakan salah satu bentuk usaha sektor informal di perkotaan. Jumlahnya sangat besar dan seringkali lebih mendominasi dibanding jenis usaha sektor informal lainnya. Secara “etimologi” atau bahasa, pedagang biasa diartikan sebagai jenis pekerjaan beli dan jual. Pedagang adalah orang yang bekerja dengan cara membeli barang dan kemudian menjualnya kembali dengan mengambil keuntungan dari barang yang dijualnya kembali. Kaki lima diartikan sebagai lokasi berdagang yang tidak permanen atau tetap. Dengan demikian, pedagang kaki lima dapat diartikan sebagai pedagang yang tidak memiliki lokasi usaha yang permanen atau tetap.

Pedagang Kaki Lima atau PKL adalah setiap orang yang menawarkan atau menjual barang dan jasa dengan cara berkeliling. Istilah kaki lima yang selama ini dikenal dari pengertian trotoar yang dahulu berukuran 5 kaki (5 kaki = 1,5 meter). Istilah PKL tersebut diambil dari kebiasaan orang belanda dalam mengatur pedagang yang beroperasi di pinggir

jalan. Mereka boleh berdagang dipinggir jalan asal tempat dagangannya di taruh berjarak minimal 5 feet dari jalan raya.¹

Biasanya PKL mengisi pusat-pusat keramaian seperti pusat kota, pusat perdagangan, pusat rekreasi, hiburan, dan sebagainya. Jadi Pedagang Kaki Lima merupakan kelompok orang yang menawarkan barang dan jasa untuk dijual di atas trotoar, ditepi atau dipinggir jalan, disekitar pusat-pusat perbelanjaan, pertokoan, pasar, pusat rekreasi atau hiburan, pusat pendidikan, baik secara menetap, setengah menetap atau berpindah-pindah, berstatus resmi atau tidak resmi.

pengertian pedagang kaki lima dapat dijelaskan melalui ciri-ciri umum yang dikemukakan oleh Kartono dkk. yaitu:²

- a. Merupakan pedagang yang kadang-kadang juga sekaligus berarti produsen.
- b. Ada yang menetap pada lokasi tertentu, ada yang bergerak dari tempat satu ketempat yanglain (menggunakan pikulan, kereta dorong, tempat atau stan yang tidak permanentserta bongkar pasang).
- c. Menjajakan bahan makanan, minuman, barang-barang konsumsi lainnya yang tahan lama secara eceran.

¹ Iwantono, Sutrisno, *Kiat Sukses Berwirausaha*, Jakarta : Grasindo, 2001 H. 7

² Zhafril Setio Pamungkas, *FAKTOR-FAKTOR YANG MEMPENGARUHI PENDAPATAN PEDAGANG KAKI LIMA KOTA MALANG (Study Kasus Pedagang Kaki Lima Di Wisata Belanja Tugu Kota Malang)*, 2015, Malang : Universitas Brawijaya, h. 4 (jurnal ilmiah, senin 7 maret 2016 jam 13.00 WIB.)

- d. Umumnya bermodal kecil, kadang hanya merupakan alat bagi pemilik modal dengan mendapatkan sekedarkomisi sebagai imbalan atas jerih payahnya.
- e. Kualitas barang-barang yang diperdagangkan relatif rendah dan biasanya tidak bersetandard.
- f. Volume peredaran uang tidak seberapa besar, para pembeli merupakan pembeli yang berdaya beli rendah.
- g. Usaha skala kecil bisa berupa family enterprise, dimana ibu dan anak- anak turut membantu dalam usaha tersebut, baik langsung maupun tidak langsung.
- h. Tawar menawar antar penjual dan pembeli merupakan iciri yang khas pada usaha pedagang kaki lima.
- i. Dalam melaksanakan pekerjaannya ada yang secara penuh, sebagian lagi melaksanakan setelah kerja atau pada waktu senggang, dan ada pula yang melaksanakan musiman.

Menurut Breman, pedagang kaki lima merupakan usaha kecil yang dilakukan oleh masyarakat yang berpenghasilan rendah (gaji harian) dan mempunyai modal yang terbatas. Dalam bidang ekonomi, pedagang kecil ini termasuk dalam sektor informal, di mana merupakan pekerjaan yang tidak tetap dan tidak terampil serta golongan-golongan yang tidak terikat pada aturan hukum, hidup serba susah dan semi kriminal pada batas-batas tertentu.

Pedagang Kaki Lima adalah salah satu jenis perdagangan dalam sektor informal yang merupakan suatu unit produksi

dengan modal yang relatif kecil dengan jiwa wirausaha yang tinggi dan memiliki kegiatan perdagangan yang bersifat kompleks dengan memberikan masalah baik lingkungan, tata ruang, dan lain sebagainya yang terdapat dikota-kota besar di Indonesia. Faktor lokasi sangat penting dalam menentukan aktifitas dagang dari pedagang kaki lima tersebut, karena karakteristik pedagang kaki lima sangat sensitif terhadap lingkungan terutama bagi para pelaku aktifitas dan harus bersinggungan langsung dengan konsumen.³

Keberadaan Pedagang Kaki Lima masih sulit dihalau dari berbagai bahu-bahu jalan diruas jalan utama. Pemandangan mereka memang mengganggu pemandangan keindahan kota, namun bagaimana lagi Negara ini belum mampu menciptakan lapangan kerja yang cukup memadai bagi mereka. Bagaimanapun juga Pedagang Kaki Lima katup perekomonian terakhir masyarakat bawah yang selama ini kurang perhatian dari pemerintahan.⁴

Menjadi Padagang Kaki Lima merupakan salah satu cara yang mereka tempuh untuk merebut jatah pembangunan. Dan ternyata, keberadaan Pedagang Kaki Lima sangat membantu

³Eko Adityawan Tumenggung Zees & Sugiantoro, *Sensitifitas Pedagang Kaki Lima Terhadap Lokasi Pada Skala Mikro di Kota Manado*, Jurnal Perencanaan Wilayah dan Kota B SAPPK V2N3, H. 777 senin tanggal 7 maret 2016 jam 13.00 WIB.

⁴ Yazid, Dr. H. Abu, LL.M., *Fiqih Realitas*, 2005, Yogyakarta : Pustaka Pelajar

masyarakat bawah, karena mereka bisa mendapatkan barang dengan harga yang murah meriah. Karena harga yang ditawarkan Pedagang Kaki Lima lebih rendah dari harga yang ditawarkan oleh toko ataupun supermarket. Dengan begitu, menghapus Pedagang Kaki Lima berarti mengembangbiakan ekonomi biaya tinggi.

Rasulullah Muhammad SAW. Pernah mengatakan bahwa sebagian besar rezeki manusia diperoleh dari aktifitas perdagangan. Dari Al-miqdam radhiyallahu'anh, bahwa Rasulullah SAW bersabda :

مَا أَكَلَّ أَحَدٌ طَعَامًا قَطُّ خَيْرًا مِنْ أَنْ يَأْكُلَ مِنْ عَمَلِ يَدِهِ،
وَأَنَّ نَبِيَّ اللَّهِ دَاوُدَ عَلَيْهِ السَّلَامُ كَانَ يَأْكُلُ مِنْ عَمَلِ يَدِهِ

Artinya : Tidaklah seseorang mengkonsumsi makanan yang lebih baik dari makanan yang di hasilkan dari jerih payah tangannya sendiri. Dan sesungguhnya nabi Daud 'alaissalam dahulu senantiasa makan dari jerih payahnya sendiri. (HR. Bukhori)⁵

Dalam hadist tersebut menjelaskan bahwa alangkah baiknya seseorang makan dari jerih payah sendiri, yang di maksud disini dengan usaha berdagang dan tidak dengan cara meminta-minta.

Dalam ilmu ekonomi, perdagangan secara konvensional diartikan sebagai proses saling tukar menukar yang didasarkan

⁵ Kitab al-Buyu', bab Kasbir Rojuli wa'Amalihi Biyadihi II/730 no. 2072

atas kehendak sukarela dari masing-masing pihak. Mereka yang terlibat dalam aktivitas perdagangan dapat menentukan keuntungan maupun kerugian dari kegiatan tukar menukar secara bebas tersebut.⁶

2.1.2 Jam Kerja

Jam kerja adalah waktu yang digunakan oleh para pedagang dalam menjajakan barang dagangannya dalam sehari. Menurut Hudiyanto dalam Nazir, jam kerja adalah jumlah jam kerja yang digunakan oleh seseorang dalam suatu waktu, yang juga menunjukkan prosentase banyaknya jam kerja yang tersedia. Menurut Priyandika jam kerja adalah jumlah atau lamanya waktu yang dipergunakan oleh pedagang kaki lima untuk berdagang atau membuka usaha mereka untuk melayani konsumen setiap harinya. Dengan demikian, yang dimaksud dengan jam kerja dalam penelitian ini adalah waktu yang digunakan oleh pedagang kaki lima untuk melakukan aktivitas operasional usahanya dalam satu hari kerja.

Jam kerja merupakan jumlah waktu yang dipergunakan untuk aktivitas kerja. Aktivitas kerja yang dimaksudkan adalah kerja yang mendatangkan uang. Menurut Rusli, jam kerja pedagang kaki lima lebih lama dan berlangsung sepanjang hari. Tujuan utamanya adalah untuk meningkatkan pendapatannya,

⁶ Prof. Jusmaliani, M.E., dkk, *Bisnis Berbasis Syariah*, Jakarta : Sinar Grafika Offset, 2008. H.45

sehingga bekerja sebagai pedagang kaki lima adalah pekerjaan utama dan bukan sebagai pekerjaan sampingan.

Pedagang kaki lima termasuk dalam tenaga kerja yang kurang dimanfaatkan ditinjau dari jumlah jam kerja dan pendapatan yang diterima. Rentang waktu kerja pedagang kaki lima lebih panjang daripada rentang waktu kerja didalam entitas ekonomi secara formal yang dihitung selama kurang lebih 40 jam perminggu. Pedagang kaki lima sebagian besar tidak memiliki waktu libur secara teratur dan waktu kerja setiap hari dan sepanjang tahun, kecuali sakit atau ada keperluan yang tidak dapat ditinggal⁷. Sedangkan berdasarkan pendapatan yang diterima, antara pedagang yang satu dengan pedagang yang lain terdapat variasi jumlah pendapatan yang diterima.

Sedangkan Hasil Studi Ekonomi Mikro Kota Depok, menyatakan bahwa menanggapi pengaturan waktu berdagang pada hari-hari atau jam-jam tertentu hanya akan mengurangi penghasilan. Maka lamanya jam kerja juga turut memberikan kontribusi positif dalam meningkatkan pendapatan. Dalam rentang waktu jam kerja tersebut terdapat jam kerja efisien, pada jam kerja efisien tersebut pedagang kaki lima memiliki peluang menjual barang dagangan yang relatif lebih tinggi.

Begitupun dengan pedagang yang ada di alun-alun pasar sore kaliwungu menggunakan waktu seefisien mungkin untuk

⁷ Rusli, 1992 H.96-97

berjualan setiap hari yang dimulai buka jam 16.00-22.00 WIB. Namun, saat adanya perayaan lebaran syawal para pedagang di alun-alun kaliwungu akan membuka dagangannya lebih dari pada jam kerja di hari biasa. Hari biasa para pedagang membuka usaha 6-7 jam kerja, sedangkan pada hari syawalan pedagang membuka usahanya hingga 12 jam kerja, dengan persepsi agar mendapatkan pendapatan yang lebih dari hari biasanya.⁸

Dalam pandangan agama Islam, Allah SWT. Mengajarkan umatnya untuk bekerja. Seperti dalam Q.S. At-Taubah : 105

وَقُلْ أَعْمَلُوا فَسَيَرَى اللَّهُ عَمَلَكُمْ وَرَسُولُهُ وَالْمُؤْمِنُونَ وَسَتُرَدُّونَ
إِلَىٰ عِلْمِ الْغَيْبِ وَالشَّهَادَةِ فَيُنبِّئُكُمْ بِمَا كُنْتُمْ تَعْمَلُونَ ﴿١٠٥﴾

Artinya : Dan Katakanlah : "Bekerjalah kamu, Maka Allah dan Rasul-Nya serta orang-orang mukmin akan melihat pekerjaanmu itu, dan kamu akan dikembalikan kepada (Allah) yang mengetahui akan yang ghaib dan yang nyata, lalu diberitakan-Nya kepada kamu apa yang telah kamu kerjakan. (Q.S. At-Taubah :105)

Wajib bagi setiap pegawai atau pedagang dan pekerja untuk menggunakan waktu yang telah di khususkan untuk bekerja pada pekerjaan yang telah dikhususkan untuknya. Tidak

⁸ Wawancara bersama pak Syakur : salah satu pedagang yang ikut buka usahanya pada saat *syawalan* tiba, tanggal 29 Juli 2016 Jam. 19.05 WIB di alun-alun Kaliwungu

boleh pekerja menggunakan waktu tersebut untuk perkara yang tidak wajib dikerjakan pada waktu tersebut. Karena jam kerja bukanlah milik pegawai atau pekerja, akan tetapi untuk kepentingan yang bisa mereka ambil penghasilannya.

Beribadah diwaktu jam kerja sangat dianjurkan, misalnya pada saat waktu sholat dhuhur, maka saat itu pekerjaan wajib ditinggalkan dan seharusnya atasan memberikan waktu untuk sholat wajib. Begitu juga untuk pedagang, jika sudah terdengar suara adzan, pedagang wajib untuk menjalankan sholat wajib terlebih dahulu. Karena itu sebagian dari rasa syukur kita atas rejeki yang diberikan oleh Allah SWT.⁹

Karena pada dasarnya Allah memerintahkan manusia untuk bekerja mengejar duniawi akan tetapi dengan tidak melupakan untuk urusan akhirat. Seperti dalam QS. Al-Qasshas: 77

وَأَتَّبِعْ فِي مَآءِ اتِّكَ اللَّهُ الدَّارَ الْآخِرَةَ^ط وَلَا تَنْسَ نَصِيبَكَ
 مِنَ الدُّنْيَا^ط وَأَحْسِنْ كَمَا أَحْسَنَ اللَّهُ إِلَيْكَ^ط وَلَا تَبْغِ
 الْفَسَادَ فِي الْأَرْضِ^ط إِنَّ اللَّهَ لَا يُحِبُّ الْمُفْسِدِينَ ﴿٧٧﴾

Artinya : Dan carilah pada apa yang telah dianugerahkan Allah kepadamu (kebahagiaan) negeri akhirat, dan janganlah kamu melupakan bahagianmu dari (kenikmatan)

⁹Syaikh Abdul Muhsin Bin Hamad Al-Abad, *kitab Kaifa Yuaddi Al-Muwazhzhaf Al-Amanah*, Riyadh : Daarul Qasim Lin Nasyr, Cet, I 1420H, terjemah Agustimar Putra, cetakan I, Penerbit Darul Falah

duniawi dan berbuat baiklah (kepada orang lain) sebagaimana Allah telah berbuat baik, kepadamu, dan janganlah kamu berbuat kerusakan di (muka) bumi. Sesungguhnya Allah tidak menyukai orang-orang yang berbuat kerusakan. (QS. Al-Qasshas : 77)

2.1.3 Harga Produk

Dalam pertukaran atau pengukur nilai suatu produk dalam pasar biasanya menggunakan uang. Jumlah uang tersebut biasanya menunjukkan suatu produk atau jika seseorang ingin membeli suatu barang dan jasa, maka orang tersebut akan mengeluarkan sejumlah uang sebagai pengganti barang dan jasa tersebut. Sehingga harga dapat diartikan sebagai nilai pertukaran yang ditetapkan oleh penjual dan pembeli untuk memperoleh suatu produk.¹⁰

Harga adalah suatu nilai yang harus di keluarkan oleh pembeli untuk mendapatkan barang atau jasa yang memiliki nilai guna beserta pelayanannya. Menurut Ridwan Iskandar Sudayat, harga suatu barang adalah tingkat pertukaran barang itu dengan barang lain.¹¹ Dalam menetapkan harga diperlukan suatu pendekatan yang sistematis, yang mana melibatkan penetapan tujuan dan mengembangkan suatu sturtur penetapan harga yang tepat.

¹⁰ Indara NS, pengertian harga, one.indoskripsi.com/click/2499/0, (sabtu, 26 Oktober 2016)

¹¹ Nur Faton, Siti, *Pengantar Ilmu Ekonomi (Dilengkapi Dasar-Dasar Ekonomi Islam)*, Bandung : pustaka setia, 2014, H. 61-63

Penetapan harga menjadi persoalan yang penting, namun masih banyak perusahaan yang kurang sempurna dalam menangani permasalahan penetapan harga tersebut. Karena menghasilkan penerimaan penjualan, maka harga mempengaruhi tingkat penjualan, tingkat keuntungan, serta *share* pasar yang dapat dicapai oleh perusahaan. Penetapan harga selalu menjadi masalah bagi setiap perusahaan karena penetapan harga ini bukanlah kekuasaan atau kewenangan yang mutlak dari seorang pengusaha.¹²

Tujuan penetapan harga bersifat fleksibel, dimana bisa disesuaikan. Sebelum penetapan harga perusahaan harus mengetahui tujuan dari penetapan harga itu sendiri, apabila tujuannya sudah jelas maka penetapan harga dapat dilakukan dengan mudah.

Dalam fiqih Islam dikenal dua istilah berbeda mengenai harga suatu barang, yaitu *as-ṣaman* dan *as-si'r*. *As-ṣaman* adalah patokan harga suatu barang, sedangkan *as-si'r* adalah harga yang berlaku secara aktual di dalam pasar. Ulama fiqih membagi *as-si'r* menjadi dua macam. Pertama, harga yang berlaku secara alami, tanpa campur tangan pemerintah. Dalam hal ini, pedagang bebas menjual barang dengan harga yang wajar, dengan mempertimbangkan keuntungannya. Pemerintah, dalam harga yang berlaku secara alami, tidak boleh campur

¹² Assauri, Sofjan, *Manajemen Pemasaran*, Jakarta : Rajawali Pers, 2013 H. 223

tangan, karena campur tangan pemerintah dalam kasus ini dapat membatasi kebebasan dan merugikan hak para pedagang ataupun produsen. Kedua, harga suatu komoditas yang ditetapkan pemerintah setelah mempertimbangkan modal dan keuntungan wajar bagi pedagang maupun produsen serta melihat keadaan ekonomi yang riil dan daya beli masyarakat. Penetapan harga pemerintah dalam pemerintah ini disebut dengan *at-tas 'ir al-jabbari*.¹³

Ibnu Qudaimah, Ibnu Taimiyah, dan Ibnu Qoyyim membagi bentuk penetapan harga tersebut kepada dua macam kategori. Pertama, penetapan harga yang bersifat dhalim dan penetapan harga yang bersifat adil. Penetapan harga yang bersifat dhalim adalah pematokan harga yang dilakukan oleh pemerintah yang tidak sesuai dan tidak logis dengan kondisi mekanisme pasar akibat terbatasnya pasokan komoditas dan langkahnya barang atau jasa, sementara permintaan sangat banyak dan tanpa memperdulikan kemaslahatan para pedagang. Penetapan harga yang diperbolehkan dan bahkan wajib dilakukan menurut mereka adalah ketika terjadi lonjakan harga yang cukup tajam, signifikan, massif dan fantastis menurut bukti akurat disebabkan oleh ulah para spekulasi dan pedagang. Akan tetapi, pematokan harga tersebut juga harus dilakukan dalam batas adil, dengan memperhitungkan biaya produksi,

¹³ Setiawan Budi Utomo, *Fiqih Aktual (Jawaban Tuntas Masalah Kontemporer)*, (Jakarta: Gema Insani, tt), H.90

biaya distribusi, transportasi, modal, margin, keuntungan bagi para produsen maupun pedagang.¹⁴ Sudah dijelaskan dalam Al-Qur'an Q.S. An-Nisa : 29 tentang penetapan harga :

يٰۤاَيُّهَا الَّذِيْنَ ءَامَنُوْا لَا تَأْكُلُوْا اَمْوَالِكُمْ بَيْنَكُمْ بِالْبَاطِلِ اِلَّا
 اَنْ تَكُوْنَ تِجْرَةً عَنْ تَرَاضٍ مِّنْكُمْ ۚ وَلَا تَقْتُلُوْا اَنْفُسَكُمْ ۚ اِنَّ اللّٰهَ
 كَانَ بِكُمْ رَحِيْمًا ﴿٢٩﴾

Artinya : Hai orang-orang yang beriman, janganlah kamu saling memakan harta sesamamu dengan jalan yang batil, kecuali dengan jalan perniagaan yang Berlaku dengan suka sama-suka di antara kamu. dan janganlah kamu membunuh dirimu. Sesungguhnya Allah adalah Maha Penyayang kepadamu. (QS. An-Nisa : 29)

Al-Quran sangat menekankan perlunya keadilan. Sangatlah natural untuk mempergunakan gagasan ini berhubungan dengan pasar, khususnya dengan harga. Karena itu, Rasulullah SAW. Menyatakan sifatnya riba seseorang yang menjual terlalu mahal diatas kepercayaan pelanggan.¹⁵

Para ulama berbeda pendapat dalam menentukan harga. Pendapat terkuat adalah pendapat tidak diperbolehkannya penentuan harga, yang merupakan pendapat kebanyakan ulama. Pendapat kedua mengatakan diperbolehkan menentukan harga apabila dibutuhkan. Sebagian ulama mazhab Maliki

¹⁴ *Ibid*, H. 92

¹⁵ Anwar, *Konsepsi Ekonomi Ibnu Taimiyah (Terjemah)*, Surabaya : Bina Ilmu, 1997, H.92

berpendapat bahwa penguasa bisa melarang orang yang ingin menjual barang lebih murah dari yang dijual orang lain dan dikatakan kepadanya, *“juallah seperti orang lain menjual. Apabila tidak, maka keluarlah dari kami, sehingga tidak membahayakan penghuni pasar”*.¹⁶

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

Meraka dengan sengaja membentuk pendapat tidak benar mengenai keadaan umum permintaan dan pengadaan. Islam tidak bersedia menerima kegiatan spekulatif tidak terbatas ini, karena hal ini mengakibatkan kenaikan harga. Ma'war meriwayatkan, Nabi Muhammad SAW. Bersabda : *“orang yang menumpuk persediaan bahan pangan ketika kekurangan*

¹⁶ Asmuni Solihan Zamakhsyari, *Fiqih Ekonomi Umar bin Khttab (Terjemahan)*, Jakarta: Khalifah, 2006, H.612

hal itu, (dengan maksud akan mendapat keuntungan), berdosa besar. (Muslim dan Mishkat)¹⁷

Namun, biasanya seorang pedagang memanfaatkan momen seperti perayaan syawalan di Kaliwungu untuk menaikkan harga tujuannya agar pendapatan bisa lebih maksimal. Kita sebagai pembeli akan berpindah ke pedagang lain jika barang yang ditawarkan mempunyai harga yang tidak seperti biasanya. Akan tetapi itu tidak membuat pedagang takut, mereka yakin walaupun harga naik, permintaan akan ikut naik dan pendapatan akan meningkat. Begitu juga kata seorang pedagang yang saya wawancarai beliau mengaku telah menaikkan harga, akan tetapi justru malah permintaan meningkat pada bulan itu, sehingga pendapatan meningkat.

Menaikan harga yang dimaksud adalah dalam istilah *mremo*. Menurut pandangan islam *mremo* diperbolehkan, karena disini pedagang tidak sama sekali menimbun barang dagangannya untuk dijual saat harga naik atau saat dibutuhkan. Jadi *mremo* disini hanya menaikkan harga pada saat tertentu guna untuk mendapat pendapatan yang lebih.

Pada dasarnya pedagang bebas menentukan harga jual yang pedagang miliki, akan tetapi pada saat yang sama pedagang tidak dibenarkan mematok harga yang memberatkan konsumen. Karena para ulama ahli fiqih menegaskan bahwa

¹⁷Manan, Muhammad Abdul, *Teori dan Praktek Ekonomi Islam*, Yogyakarta : PT Dana Bhakti Prima Yasa, 1997 H. 156

para pedagang dilarang menempuh cara-cara yang tidak terpuji dalam mendapatkan keuntungan.

عَنْ أَنَسٍ رَضِيَ اللهُ عَنْهُ قَالَ قَالَ رَسُولُ اللهِ صَلَّى اللهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ يَا نَبِيَّ النَّجَّارِ تَأْمِنُوا نَبِيَّ جَا يُطِئُكُمْ وَفِيهِ خِرَابٌ وَنَخْلٌ

Artinya : Dari Anas R.A Dia berkata “Rasulullah SAW. Bersabda : Ya Bani Najjar, berikanlah harga kepadaku tentang perkebunanmu yang di dalamnya terdapat kayu yang rusak dan buah kurma. (HR. Bukhori).

Dari pernyataan jelas bahwa harga dalam suatu perniagaan ditentukan oleh pedagang dan di lakukan oleh suka sama suka dan tidak merugikan pihak lain.

2.1.4 Lokasi Penjualan

Lokasi penjualan atau place dapat diartikan sebagai segala hal yang menunjukkan pada berbagai kegiatan yang dilakukan perusahaan untuk membuat produk dapat diperoleh dan tersedia bagi pelanggan sasaran.¹⁸ Teori lokasi dapat didefinisikan sebagai ilmu yang menyelidiki tata ruang (*spatial order*) kegiatan ekonomi. Atau dapat juga diartikan sebagai ilmu tentang alokasi secara geografis dari sumber daya yang langka, serta hubungannya atau pengaruhnya terhadap lokasi berbagai macam usaha atau kegiatan lain (*activity*). Secara umum, pemilihan lokasi oleh suatu unit aktivitas ditentukan oleh beberapa faktor seperti: bahan baku lokal (*local input*), permintaan lokal (*local demand*), bahan baku yang dapat

¹⁸ Philip Kotler dan G. Armstrong, op.cit., H. 82

dipindahkan (*transferred input*), dan permintaan luar (*outside demand*).¹⁹

Selanjutnya Rambat Lupiyoandi mendefinisikan lokasi adalah tempat dimana perusahaan harus bermarkas melakukan operasi. Dalam hal ini ada 3 (tiga) yang mempengaruhi dalam pemilihan lokasi yaitu:

- a) Konsumen mendatangi pemberi barang atau jasa (perusahaan), apabila keadaannya seperti ini maka lokasi penjualan menjadi sangat penting. Perusahaan sebaiknya memilih tempat dekat dengan konsumen sehingga mudah dijangkau dengan kata lain harus strategis.
- b) Pemberi jasa atau barang mendatangi konsumen, dalam hal ini lokasi tidak terlalu penting tetapi harus diperhatikan adalah penyampaian barang dan jasa harus berkualitas.
- c) Pemberi barang atau jasa tidak bertemu langsung, berarti service provider dan konsumen berinteraksi melalui sarana lain seperti telepon, internet, surat.²⁰

Penetapan lokasi sangat penting demi kelangsungan usaha. Menentukan lokasi untuk menjalankan suatu usaha harus dilakukan sebaik mungkin agar dapat beroperasi atau memproduksi atau berjualan dengan lancar.²¹ Lokasi merupakan

¹⁹ Priyarsono, *Ekonomi Regional*, op.cit.. H. 35

²⁰ Hani Handoko, op.cit., H. 61-61

²¹ Dr. H. Saban Echdar, SE., M.Si, *Manajemen Entrepreneurship*, Yogyakarta: Andi Offset, 2013, H. 134

salah satu faktor yang sangat penting dipertimbangkan dalam pengelolaan bisnis perdagangan. Terutama bagi para pedagang, para pedagang pastinya mencari tempat yang ramai untuk dijadikan tempat penjualannya. Seperti halnya pedagang kaki lima, mereka memilih tempat-tempat umum seperti alun-alun dan trotoar pejalan kaki untuk dijadikan tempat jualannya karena mereka anggap tempat itu ramai dan sering di lewati oleh masyarakat.

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

Dalam penelitian ini, penulis memilih tempat di alun-alun pasar sore kaliwungu. Karena kaliwungu termasuk kota yang siklus perdagangannya aktif dan alun-alun Kaliwungu telah menjadi pusat jual-beli pedagang yang ekonomi menengah kebawah. Namun, pada dasarnya tata letak lokasi penjualan di Kaliwungu ini diatur oleh pemerintah Daerah, hal itu tidak di

indahkan oleh para pedagang. Hal ini disebutkan karena menurut mereka para pedagang Kaliwungu merupakan tempat yang strategis bagi para pedagang.

Lokasi, indikatornya antara lain:

- 1) Mudah transportasinya
- 2) Lokasi strategis
- 3) Lokasi dekat dengan pusat keramaian

Namun lokasi yang dianggap strategis saja tidak cukup apabila dalam berdagang seseorang harus meninggalkan kewajibannya sebagai Muslim. Karena dari sekian banyak pedagang yang ada, semuanya beragama Islam. Untuk itu para pedagang perlu memperhatikan lokasi yang digunakan untuk berdagang. Sehingga disatu sisi tetap dapat berdagang dan disisi lain tidak akan meninggalkan kewajibannya sebagai Muslim. Hal ini juga dijelaskan dalam QS. Al Jumu'ah ayat 11 yang berbunyi:

وَإِذَا رَأَوْا تِجَارَةً أَوْ هَؤُلَاءِ أَنْفَضُوا إِلَيْهَا وَتَرَكُوكَ قَائِمًا ۖ قُلْ مَا عِنْدَ اللَّهِ خَيْرٌ مِّنَ اللَّهِو وَمِنَ التِّجَارَةِ ۚ وَاللَّهُ خَيْرُ الرَّزُقِينَ ﴿١١﴾

Artinya : “Dan apabila mereka melihat perniagaan atau permainan, mereka bubar untuk menuju kepadanya dan mereka tinggalkan kamu sedang berdiri (berkhotbah). Katakanlah: "Apa yang di sisi Allah lebih baik daripada permainan dan perniagaan", dan Allah Sebaik-baik pemberi rezki.” (QS. Al-Jumu'ah : 11)

seseorang telah melakukan kewajibannya sebagai Muslim maka bergegaslah bekerja untuk mencari karunia Allah dalam hal ini

kegiatan perdagangan. Karena sesungguhnya dengan karunia Allah dan mengingat Allah maka kita akan memperoleh keuntungan yang besar.

Tujuan pentingnya strategi penentuan lokasi adalah bagaimana memaksimalkan laba dan manfaat dari lokasi bagi perkembangan usaha. Namun pemilihan lokasi sangat mempengaruhi biaya dan investasi, baik biaya tetap maupun biaya variabel. Perlunya pertimbangan sebelum memulai bisnis dapat berfokus pada criteria sebagai berikut :

- a. Lokasi dan Biaya, karena lokasi mempengaruhi biaya dan menentukan penghasilan. Suatu lokasi usaha sepenuhnya memiliki kekuatan untuk membangun atau menghancurkan strategi bisnis. Maka tahap awal usaha berfokus pada biaya sangatlah penting.
- b. Lokasi dan Inovasi, Saat kreativitas, inovasi, dan investasi menjadi begitu penting bagi strategi operasi, fokus kriteria lokasi dapat berubah, dari yang awalnya berfokus pada biaya, menjadi berfokus pada inovasi. Umumnya perubahan disebabkan lingkungan usaha begitu kondusif bagi investasi dan persaingan lokal yang bertambah ketat.

Dalam sebuah hadist menerangkan :

عَنْ نَافِعٍ حَدَّثَنَا ابْنُ عُمَرَ أَنَّهُمْ كَانُوا يَسْتَرُونَ الطَّعَامَ مِنَ الرُّكْبَانِ عَلَى عَهْدِ النَّبِيِّ صَلَّى اللَّهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ فَيَبِيعُهُ عَلَيْهِمْ مِنْ يَمَنَعُهُمْ أَنْ يَبِعُوهُ حَيْثُ اشْتَرَوْهُ حَتَّى يَنْفُلُوهُ حَيْثُ يَبِيعُهُ يَبِيعُ الطَّعَامَ

Artinya : Dari Nafi' ibnu umar bercerita kepadaku. Sesungguhnya pada masa Nabi SAW. Ada kaum yang akan membeli makanan kepada suatu kelompok, lalu nabi mengutus seseorang untuk menyegah kelompok tersebut supaya menjual barang dagangannya. Sehingga mereka memindahkan makananan dimana tempat asal untuk menjual makanan. (HR. Bukhori).

Dari hadist tersebut Nabi menganjurkan bahwa seorang berdagang berjualan ditempat dimana asal untuk berdagang. Sehingga tidak ada perdagangan dalam perjalanan menuju tempat asal jualan.

2.1.5 Pendapatan

Dalam kamus besar bahasa Indonesia pendapatan adalah hasil kerja (usaha atau sebagainya).²² Sedangkan pendapatan dalam kamus manajemen adalah uang yang diterima oleh perorangan, perusahaan dan organisasi lain dalam bentuk upah, gaji, sewa, bunga, komisi, ongkos dan laba.²³

Pendapatan yaitu pertambahan nilai aktiva atau penurunan kewajiban suatu organisasi sebagai akibat dari penuaian barang dan jasa kepada pihak lain dalam periode tertentu, yang membuat nilai modal menjadi bertambah.²⁴

²² Departemen Pendidikan dan Kebudayaan, Kamus Besar Bahasa Indonesia, (Jakarta: Balai Pustaka, 1998), h. 185

²³ BN. Marbun, Kamus Manajemen, (Jakarta: Pustaka Sinar Harapan, 2003), h. 230

²⁴ Christian H, M.Fuad dkk, *Pengantar Bisnis*, Jakarta : PT Gramedia Pustaka Utama, 2000 H.168

Pendapatan terdiri dari dua jenis, yaitu pendapatan usaha yang diperoleh perusahaan dari kegiatan utama perusahaan tersebut, misal pendapatan dari penjualan produk atau jasa. Pada perusahaan jasa pendapatan diperoleh dari penyerahan jasa sedangkan pendapatan dagang diperoleh dari penjualan barang dagangan.²⁵ Semestera itu pendapatan diluar usaha diperoleh dari kegiatan diluar perusahaan, misalnya pendaptan sewa atau bunga.

Pendapatan seseorang juga dapat didefinisikan sebagai banyaknya penerimaan yang dinilai dengan satuan mata uang yang dapat dihasilkan seseorang atau suatu bangsa dalam periode tertentu. Reksoprayitno mendefinisikan: “Pendapatan (*revenue*) dapat diartikan sebagai total penerimaan yang diperoleh pada periode tertentu”. Dengan demikian dapat disimpulkan bahwa pendapatan adalah sebagai jumlah penghasilan yang diterima oleh para anggota masyarakat untuk jangka waktu tertentu sebagai balas jasa atau faktor-faktor produksi yang telah disumbangkan.²⁶

Pendapatan masyarakat adalah penerimaan dari gaji atau balas jasa dari hasil usaha yang diperoleh individu atau kelompok rumah tangga dalam satu bulan dan digunakan untuk memenuhi kebutuhan sehari-hari. Sedangkan pendapatan dari

²⁵ Ibid H. 168

²⁶ Reksoprayitno, Sistem Ekonomi dan Demokrasi Ekonomi, (Jakarta: Bina Grafika, 2004), h.79

usaha sampingan adalah pendapatan tambahan yang merupakan penerimaan lain dari luar aktifitas pokok atau pekerjaan pokok. Pendapatan sampingan yang diperoleh secara langsung dapat digunakan untuk menunjang atau menambah pendapatan pokok.

Sedangkan menurut Boediono pendapatan seseorang dipengaruhi oleh beberapa faktor, antara lain dipengaruhi:²⁷

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

Menurut Ningsih dalam Nazir menyatakan bahwa pendapatan merupakan hasil kerja dari suatu usaha yang telah dilakukan. Menurut Nurdirman pendapatan adalah nilai yang didapat dari suatu usaha yang telah dilaksanakan dalam kurun waktu tertentu.

Menurut Damayanti pendapatan adalah penerimaan seseorang dalam bentuk uang tunai atau bukan tunai yang diperoleh ketika terjadi transaksi antara pedagang dan pembeli dalam suatu kesepakatan bersama.

²⁷ Boediono, Pengantar Ekonomi, (Jakarta: Erlangga, 2002), h. 150

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

Tujuan pokok dijalankannya suatu usaha perdagangan adalah untuk memperoleh pendapatan, dimana pendapatan tersebut dapat digunakan untuk memenuhi kebutuhan hidup dan kelangsungan hidup usaha perdagangannya. Pendapatan yang diterima adalah dalam bentuk uang, dimana uang adalah merupakan alat pembayaran atau alat pertukaran. Pendapatan merupakan hasil yang didapatkan dari kegiatan usaha seseorang sebagai imbalan atas kegiatan yang dilakukan. Pengusaha sebagai pemimpin usaha memproduksi barang dan jasa dengan tujuan untuk memperoleh keuntungan atau pendapatan.²⁸

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

²⁸ Ifany Damayanti, *analisis factor-faktor yang mempengaruhi pendapatan pedagang di pasar gede kota Surakarta*, Surakarta : Universitas Sebelas Maret, 2011, H. 29-30

pemerintah seperti tujangan sosial atau asuransi pengangguran.²⁹

Pendapatan sama halnya dengan keuntungan, keuntungan ditentukan dengan cara mengurangi berbagai biaya yang dikeluarkan dari hasil penjualan yang diperoleh. Suatu perusahaan ataupun pedagang dapat dikatakan memiliki keuntungan apabila hasil penjualan yang diperoleh dikurangi dengan biaya-biaya tersebut *nilainya positif maka perusahaan atau pedagang tersebut memperoleh keuntungan*.³⁰

Dalam penelitian ini, penulis meneliti pedagang yang berjualan di alun-alun Kaliwungu pada saat adanya perayaan lebaran syawal. Dengan ada perayaan lebaran syawal tersebut sebagian pedagang mengaku bahwa pendapatn mereka meningkat.³¹

Dalam Islam pendapatan yang bersih yaitu pendapatan yang tidak mengandung riba. Riba adalah tambahan, larangan Al-Qur'an terhadap pengambilan riba adalah jelas dan pasti. Seperti firman Allah SWT dalam QS. Al-Baqarah : 275³²

²⁹ Paul A.Samuelson & William D. Nordhaus, *Mikro Ekonomi edisi sembilan*, Jakarta : PT. Gelora Aksara Pratama, 1992, H. 258

³⁰ Sukirno, Sadono, *Mikro Ekonomi Teori Pengantar edisi 3*, Jakarta : Pt. Rajagrafindo Persada, 1994 cet.-25, H. 383-384

³¹ Wawancara bapak Siswanto salah satu pedagang yang ikut perayaan lebaran syawal

³²Mannan, Prof. M. Abdul , M.A, Ph.D, *Teori dan Praktik Ekonomi Islam*, 1997, Yogyakarta : Bayu Indra Grafika, H. 118

الَّذِينَ يَأْكُلُونَ الرِّبَا لَا يَقُومُونَ إِلَّا كَمَا يَقُومُ الَّذِي
يَتَخَبَّطُهُ الشَّيْطَانُ مِنَ الْمَسِّ ۚ ذَٰلِكَ بِأَنَّهُمْ قَالُوا إِنَّمَا الْبَيْعُ مِثْلُ
الرِّبَا ۗ وَأَحَلَّ اللَّهُ الْبَيْعَ وَحَرَّمَ الرِّبَا ۚ فَمَنْ جَاءَهُ مَوْعِظَةٌ مِّنْ
رَّبِّهِ فَانْتَهَىٰ فَلَهُ مَا سَلَفَ وَأَمْرُهُ إِلَى اللَّهِ ۗ وَمَنْ عَادَ فَأُولَٰئِكَ
أَصْحَابُ النَّارِ ۗ هُمْ فِيهَا خَالِدُونَ ﴿٢٧٥﴾

Artinya : “Orang-orang yang Makan (mengambil) riba tidak dapat berdiri melainkan seperti berdirinya orang yang kemasukan syaitan lantaran (tekanan) penyakit gila. Keadaan mereka yang demikian itu, adalah disebabkan mereka berkata (berpendapat), Sesungguhnya jual beli itu sama dengan riba, Padahal Allah telah menghalalkan jual beli dan mengharamkan riba. orang-orang yang telah sampai kepadanya larangan dari Tuhannya, lalu terus berhenti (dari mengambil riba), Maka baginya apa yang telah diambilnya dahulu (sebelum datang larangan); dan urusannya (terserah) kepada Allah. orang yang kembali (mengambil riba), Maka orang itu adalah penghuni-penghuni neraka; mereka kekal di dalamnya. (QS. Al-Baqarah : 275)

2.2 Penelitian Terdahulu

Dalam rangka pencapaian penulisan skripsi yang maksimal, penulis bukanlah pertama yang membahas materi pendapatan Pedagang Kaki Lima (PKL). Berbagai buku dan hasil penelitian yang sudah dilakukan oleh beberapa mahasiswa antara lain:

Berchman Prana Sasmita, Gunawan Sudarmanto dan Tedi Rusman, (Lampung, UNILA, 2014) *“Pengaruh Modal Dan Lama Jam Kerja Terhadap Tingkat Pendapatan Pedagang Kaki Lima”*. Berdasarkan hasil analisis data dan pengujian hipotesis, diperoleh simpulan sebagai berikut, Ada pengaruh yang positif dan signifikan modal dan lama jam kerja terhadap tingkat pendapatan pedagang kaki lima pada unit pelaksana teknis pasar Gadingrejo 2012/2013. Hal ini dibuktikan dari hasil analisis data dengan SPSS diperoleh $F_{hitung} > F_{tabel}$, maka H_0 ditolak dan menerima H_1 . Jika modal dan lama jam kerja ditingkatkan, maka tingkat pendapatan akan semakin meningkat.

Abdul Rozak (Jakarta, UIN Syarif Hidayatullah, 2009) *“Pengaruh Lokasi Usaha Dan Jam Kerja Terhadap Pendapatan Usaha Pekerja Sektor Informal (Studi Kasus Pada Pedagang Kaki Lima Di Peron Stasiun Kereta Api Jabodetabek)”*. Berdasarkan hasil analisis data dan pengujian hipotesis, Penelitian ini bertujuan untuk menguji : pertama, pengaruh lokasi usaha terhadap pendapatan. Kedua, pengaruh jam kerja terhadap pendapatan. Ketiga, pengaruh lokasi usaha dan jam kerja secara simultan terhadap pendapatan. Responden pada penelitian ini berjumlah 70 orang pada pedagang kaki lima di Peron Stasiun Kereta Api JABODETABEK. Pengujian ini dengan menggunakan bantuan program SPSS 12,0. Dari hasil pengujian dan analisis terhadap

data, dapat disimpulkan bahwa: 1. Lokasi usaha tidak berpengaruh terhadap pendapatan, 2. Jam kerja tidak berpengaruh terhadap pendapatan, 3. Lokasi usaha dan jam kerja secara simultan berpengaruh terhadap pendapatan.

Damariyah Damariyah (Pekalongan, STAIN, 2015) "*Pengaruh, Modal, Kerja, Lama Usaha, Jam Kerja, Lokasi, Usaha Dan Tingkat Pendidikan Terhadap Pendapatan Pedagang (Studi Kasus Di Pasar Desa Pandansari Kecamatan Warungasem Kabupaten Batang)*". Berdasarkan hasil analisis data dan pembahasan yang telah dikemukakan pada bab sebelumnya dapat diambil beberapa kesimpulan yaitu sebagai berikut. 1. Secara parsial modal kerja berpengaruh signifikan terhadap pendapatan, dengan perbandingan nilai t hitung dan tabel $3,272 > 2,01063$ dan tingkat signifikansi $0,002 < 0,05$, 2. Secara parsial lama usaha tidak berpengaruh signifikan terhadap pendapatan, dengan perbandingan nilai t hitung dan t tabel $1,052 < 2,01063$ dan tingkat signifikansi $0,298 > 0,05$, 3. Secara parsial jam kerja tidak berpengaruh signifikan terhadap pendapatan, dengan perbandingan nilai t hitung dan t tabel $1,414 < 2,01063$ dan tingkat signifikansi $0,164 > 0,05$, 4. Secara parsial lokasi usaha tidak berpengaruh signifikan terhadap pendapatan, dengan perbandingan nilai t hitung dan t tabel $0,756 < 2,01063$ dan tingkat signifikansi $0,453 > 0,05$, 5. Secara parsial tingkat pendidikan tidak berpengaruh signifikan terhadap pendapatan, dengan perbandingan nilai t hitung dan t

tabel $1,431 < 2,01063$ dan tingkat signifikansi $0,159 > 0,05$. Dari hasil uji F dapat diketahui bahwa variabel independen (modal kerja, lama usaha, jam kerja, lokasi usaha dan tingkat pendidikan) secara 99 simultan berpengaruh signifikan terhadap variabel dependen (pendapatan) dengan perbandingan nilai F hitung dan F tabel $7,125 > 2,41$ dan tingkat signifikansi $0,000 < 0,05$.

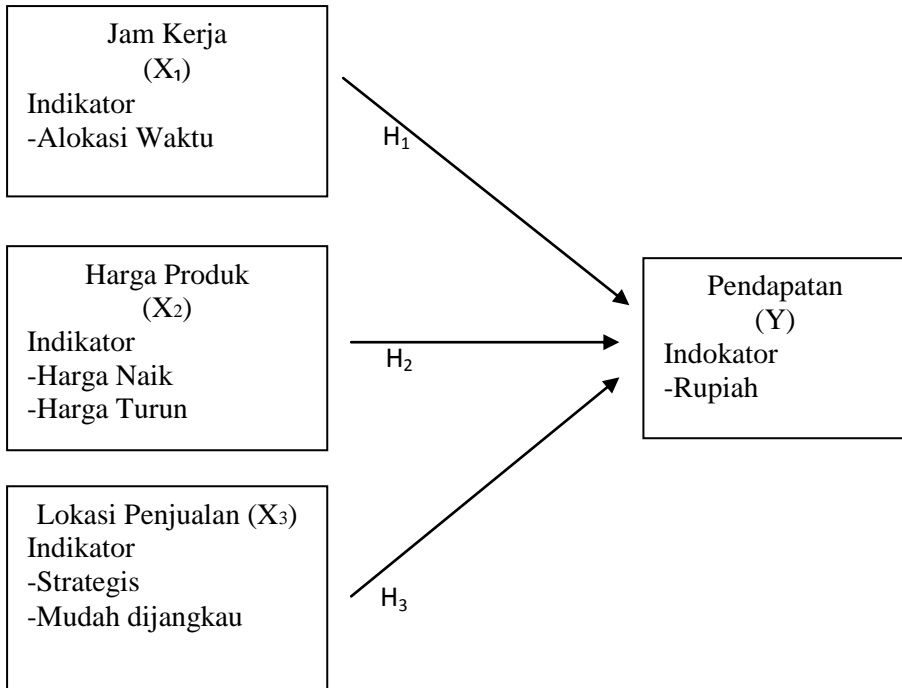
2.3 Kerangka Pemikiran

Menurut Sugiono, kerangka pemikiran merupakan model konseptual tentang bagaimana teori berhubungan dengan berbagai faktor yang telah diidentifikasi sebagai masalah yang penting. Kerangka pemikiran yang baik akan menjelaskan secara teoritis hubungan antara variabel yang akan diteliti. Jadi secara teoritis perlu dijelaskan hubungan antara variabel independen dan dependen.³³

Dari tinjauan pustaka yang ada, maka dibuat model penelitian sebagai berikut bahwa tingkat pendapatan Pedagang Kaki Lima lebih besar jika dipengaruhi oleh variabel jam kerja, harga produk dan lokasi jualan pada hari perayaan lebaran syawal, seperti model dibawah ini:

³³ Sugiyono, *Statisti Untuk Penelitian*, Bandung: Alfabeta, 2014, h. 50

Tabel 2.1
Kerangka pemikiran



2.4 Hipotesis

Hipotesis adalah jawaban sementara terhadap permasalahan penelitian, yang sebenarnya masih harus diuji secara empiris. Pengertian hipotesis rumusan Hadari Nawawi adalah, dalil atau prinsip yang logis dan dapat diterima secara rasional tanpa mempercayainya sebagai kebenaran sebelum diuji (ditest) atau disesuaikan dengan fakta-fakta atau kenyataan-kenyataan yang mendukung atau menolak kebenaran. Pengertian yang sama

dikemukakan oleh Arief Furchan, hipotesis dapat dirumuskan sebagai pernyataan sementara yang diajukan tentang harapan peneliti mengenai hubungan antara variabel-variabel di dalam suatu persoalan penelitian.

Berdasarkan beberapa pengertian diatas, dapat disimpulkan hipotesis adalah keputusan yang belum final, artinya masih perlu dibuktikan kebenarannya. Adapun hipotesis yang penulis ajukan dalam skripsi ini adalah sebagai berikut :

- H1 : Jam kerja pada hari perayaan syawal memiliki pengaruh yang positif terhadap pendapatan PKL di alun-alun pasar sore kaliwungu.
- H2 : Harga produk pada hari perayaan lebaran syawal memiliki pengaruh yang positif terhadap pendapatan PKL di alun-alun pasar sore Kaliwungu.
- H3 : Lokasi penjualan pada hari perayaan lebaran syawal memiliki pengaruh yang positif terhadap pendapatan PKL di alun-alun pasar sore Kaliwungu

Dari kerangka teori yang dibangun diatas, mendukung untuk memilih hepotesis bahwa pengaruh jam kerja, harga produk dan lokasi penjualan pada hari perayaan lebaran syawal memiliki pengaruh yang positif terhadap pendapatan pedagang kaki lima di pasar sore kaliwungu.