

BAB I

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang Masalah

Pedagang kaki lima merupakan aset yang saat ini di Indonesia menjadi salah satu yang menjadi perhatian pemerintah terkait dengan penataan sesuai dengan peraturan daerah. Banyak sekali muncul pedagang kaki lima terutama di kota besar dikarenakan menjadi salah satu solusi mudah untuk menghasilkan uang. Sejalan dengan Peraturan Presiden Republik Indonesia Nomor 125 Tahun 2012 tentang koordinasi penataan dan pemberdayaan pedagang kaki lima bahwa Pedagang kaki lima sebagai salah satu pelaku usaha ekonomi kerakyatan yang bergerak dalam usaha perdagangan sektor informal perlu dilakukan pemberdayaan untuk meningkatkan dan mengembangkan usahanya.²

Pilihan masyarakat untuk bekerja di sektor informal dianggap merupakan langkah terbaik saat menghadapi tekanan ekonomi. Pilihan masyarakat tersebut di karenakan bekerja di sektor informal khususnya Pedagang Kaki Lima (PKL) hanya memerlukan modal serta keterampilan yang minim. Pekerjaan sebagai PKL telah dimanfaatkan sebagai pekerjaan utama ataupun sebagai pekerjaan sampingan untuk menambah penghasilan. Keadaan tersebut membuktikan bahwa PKL merupakan salah satu alternative lapangan pekerjaan untuk mengatasi pengangguran yang ada di perkotaan

² Peraturan Presiden Republik Indonesia Nomor 125 Tahun 2012 Tentang Koordinasi Penataan Dan Pemberdayaan Pedagang Kaki Lima, hal. 01

khususnya di kota Tulungagung.

Tingginya tingkat pengangguran perkotaan menumbuhkan sektor informal. Pedagang kaki lima merupakan salah satu sektor informal menjadi alternatif bagi mereka yang tidak mendapatkan pekerjaan disebabkan mudahnya untuk masuk dan keluar di sektor informal relatif mudah karena tidak ada aturan secara khusus yang mensyaratkan. Pedagang Kaki Lima (PKL) banyak ditemui di tempat-tempat seperti pasar, trotoar jalan raya, sekolah maupun kampus universitas.

Keberadaan pedagang kaki lima (PKL) sejatinya memang mengganggu ketertiban umum, namun sejatinya bila keberadaannya dipoles dan ditata dengan konsisten, keberadaan PKL ini justru akan menambah eksotik keindahan sebuah lokasi wisata di tengah-tengah kota. Hal ini bisa terjadi apabila PKL dijadikan sebagai bagian dari solusi. Dalam konteks penumbuhan enam juta unit usaha baru sebagai wujud komitmen pemerintah dalam memberdayakan usaha mikro dan usaha kecil, maka sasaran utama program ditujukan kepada PKL dan sudah teruji sebagai bibit entrepreneur untuk diberdayakan menjadi unit usaha baru yang tangguh serta mampu mengatasi pengangguran.³

Pedagang Kaki Lima (PKL) telah menyebar ke berbagai tempat khususnya wilayah perguruan tinggi. Pedagang kaki lima memanfaatkan jumlah mahasiswa sebagai konsumen. Selain lokasinya dekat dengan kampus, pedagang juga dekat dengan kost-an dimana tempat mahasiswa tinggal. Pada

³ Mulyadi Nitisusastro, *Kewirausahaan dan Manajemen Usaha Kecil*, (Jakarta: Alvabeta, 2010), hal. 33.

umumnya daerah sekitar kampus banyak tempat penyewaan kost-an sehingga ramai mahasiswa yang tinggal di daerah tersebut. Hal ini memicu pedagang kaki lima untuk tumbuh dan berkembang di daerah tersebut, karena peluang untuk mendapatkan konsumen lebih besar.⁴

Soekirno berpendapat bahwa:

Tujuan utama dalam melakukan perdagangan yaitu untuk memperoleh pendapat, pendapatan yang diperoleh dari kegiatan yang dilakukan untuk mendapatkan keuntungan. Besarnya pendapatan pedagang akan tergantung pada faktor yang bersangkutan dalam proses produksi.⁵

Adanya konsumen yang meningkat tentunya mempengaruhi pendapatan Pedagang Kaki Lima (PKL). Tingkat pendapatan ditentukan oleh kemampuan factor-faktor produksi dalam menghasilkan barang dan jasa. Jika kemampuan factor-faktor produksi menghasilkan barang dan jasa maka semakin besar pula pendapatan yang akan dihasilkan.⁶ Adapun dalam penelitian ini faktor tersebut adalah modal, jenis usaha, harga, dan jam kerja.

Modal merupakan faktor yang paling penting dan sangat menentukan untuk dapat memulai dan mengembangkan suatu usaha.⁷ Modal adalah kumpulan uang atau barang yang digunakan sebagai dasar untuk melaksanakan usaha. Modal dapat berupa uang, barang atau tenaga. Setiap usaha membutuhkan modal untuk operasional usaha yang bertujuan untuk mendapatkan keuntungan maksimal. Dalam kegiatan berdagang semakin

⁴ Katarina Chandra Hapsari, Pedagang Bermotor : Karakteristik Baru Pedagang Kaki Lima di Kawasan Pendidikan Tembalang, Semarang, *Riptek* Vol. II, No. 1, Tahun 2017, Hal. 57-66

⁵ Sadono Soekirno, *Pengantar Teori Mikro Ekonomi*, (Jakarta. PT. Raja Persada: 2012), hal. 391

⁶ Soekartawi, *Prinsip Dasar Ekonomi Pertanian, Teori dan Aplikasi*. (Jakarta: 2003), hal. 40

⁷ Soesarsono Wijandi, *Pengantar Kewirausahaan*. (Bandung : Sinar Baru Argensindo 2000), hal. 66

banyak produk yang dijual berakibat pada kenaikan pendapatan.⁸ Untuk meningkatkan produk yang dijual suatu usaha harus membeli jumlah barang dagangan dalam jumlah besar.

Jenis usaha tidak kalah penting dalam menarik konsumen dan meningkatkan profit usaha. Menurut Mulyadi jenis dagangan harus disesuaikan dengan lingkungan dimana iya menjajakan dagangannya. Semakin diminati dan dibutuhkan jenis dagangan yang ditawarkan kepada masyarakat atau konsumen maka lebih cepat menghasilkan pendapatan.⁹ Jenis dagangan harus ditentukan sebelum memulai sebuah usaha, hal yang harus diperhatikan salah satunya adalah jenis dagangan harus disesuaikan dengan lokasi tempat berjualan, dimana jenis dagangan harus sesuai dengan kebutuhan pasar.

Pedagang Kaki Lima (PKL) harus mengetahui kebutuhan dan selera konsumen. Melalui analisa pasar dan segmentasi pasar seorang pedagang akan dapat melihat peluang barang apa yang dibutuhkan konsumen pada saat itu. Berdasarkan karakteristik Bidang Usaha Pedagang Kaki Lima (PKL) di Sekitar Kampus IAIN Tulungagung yang paling banyak adalah responden Jajanan, yaitu sebesar 31 atau 38,75%.

Hal ini didukung data sebagai berikut:

⁸ Basu Swastha dan Irawan, *Manajemen Pemasaran Modern*, (Yogyakarta: Liberty, 2014), hal. 406-407.

⁹ Mulyadi Nitisusastro, *Kewirausahaan dan Manajemen ...*, hal. 262.

Tabel 1.1
Jenis Usaha Perdagangan

Bidang Usaha	Frekuensi	%
Jajanan	31	38,75
Makanan	22	27,5
Minumam	27	33,75
Total	80	100

Sumber: data primer diolah, 2021

Tingkat pendapatan ditentukan oleh kemampuan Pedagang Kaki Lima (PKL) menentukan harga. Menurut Gilasro:

Penjual mengharapkan harga setinggi mungkin untuk barang dan jasa yang dijual atau ditawarkan agar mendapat pendapatan dalam bentuk uang yang banyak. Tetapi apabila mereka meminta harga yang tinggi, para pembeli tidak mau membeli barang tersebut sehingga akan tidak laku.¹⁰

Berdasarkan karakteristik pendapatan Pedagang Kaki Lima (PKL) di Sekitar Kampus IAIN Tulungagung, diketahui bahwa karakteristik berdasarkan Pendapatan Per/Bulan yang paling banyak adalah responden dengan pendapatan Rp 1.000.000 s/d Rp 2.000.000'-, yaitu sebesar 33 atau 41,25%.

Hal ini didukung data sebagai berikut:

Tabel 1.2
Pendapatan Pedagang Kaki Lima (PKL)Per/Bulan

Pendapatan Per/Bulan	Frekuensi	%
Rp 500.000 s/d Rp 1.000.000'-	15	18,75
Rp 1.000.000 s/d Rp 2.000.000'-	33	41,25
Rp 2.000.000 s/d Rp 3.000.000'-	28	35
>Rp 3.000.000-	4	5
Total	80	100%

Sumber: data primer diolah, 2021

¹⁰ T. Gilarso, *Pengantar Ilmu Ekonomi Makro*, (Yogyakarta: Kanisius, 2004), hal.115

Di lain pihak, kalau penjual mendapat harga yang rendah, maka mereka tidak akan bersedia melepaskan barang tersebut karena merasa kurang mendapatkan keuntungan. Apalagi omzet penjualan pedagang kaki lima tidak besar dan cenderung tidak menentu.¹¹

Menurut Sa'ud, yang menegaskan bahwasannya:

Semakin lama jam kerja yang dipergunakan oleh para pedagang kaki lima, maka akan tinggi tingkat pendapatan yang diterima dan begitu juga sebaliknya jika penggunaan waktu kerja semakin sedikit yang digunakan oleh seorang pedagang, maka akan semakin sedikit pula tingkat pendapatan yang akan diperoleh. Jam kerja yang dimaksud digunakan untuk menganalisis jumlah lamanya waktu yang digunakan untuk berdagang dalam hal melayani konsumen setiap harinya.¹²

Dengan adanya lamanya jam kerja yang di jalankan untuk usaha berdasarkan atas jumlah barang yang sering ditawarkan dan konsumen tertarik untuk membeli, maka akan semakin besar peluang untuk mendapatkan tambahan penghasilan yang diterima oleh Para Pedagang Kaki Lima (PKL). Maka dapat diasumsikan bahwa semakin banyak jam kerja yang digunakan berarti pekerjaan yang dilakukan semakin produktif. Usaha dagang menghasilkan lebih banyak pendapatan dengan jam kerja yang banyak pula.

Berdasarkan karakteristik lama jam kerja Pedagang Kaki Lima (PKL) di Sekitar Kampus IAIN Tulungagung, diketahui bahwa durasi dagang rata-rata lebih dari 8 jam sehari dan periode dagang selama satu minggu rata-rata 1-5 hari.

Hal ini didukung data sebagai berikut:

¹¹ Ali Achsan, *Model Transformasi Sosial sektor informasi : Sejarah, Teori, dan Praktis Pedagang Kaki Lima*, hal. 54

¹² Ahmad Su'ud, *Pengembangan Ekonomi Mikro, Nasional Conference*, (Jakarta : Antonio, 2007), hal. 140.

Tabel 1.3
Jam Kerja/periode kerja Pedagang Kaki Lima (PKL)

Jam Kerja	Frekuensi	%
6-8 jam sehari	15	18,75
Lebih dari 8 jam sehari	33	41,25
< 5 hari dagang selama satu minggu	2	1
1-5 hari dagang selama satu minggu	4	5
Selama satu minggu	22	33
Total	80	100%

Sumber: data primer diolah, 2021

Kampus IAIN Tulungagung merupakan kampus terbesar di Kabupaten Tulungagung yang memiliki mahasiswa terbanyak daripada kampus yang lain. Yang letaknya cukup strategis yaitu dekat dengan pusat keramaian seperti sekolah, perumahan, supermarket, dan sepanjang jalan yang terdapat pedagang kaki lima yang tertata dengan tertib. Dengan memiliki keberagaman produk, jasa yang diperjualkan dan bukan barang musiman, sehingga pedagang dapat menjual barang dagangannya setiap hari.

Keberadaan PKL bagi mahasiswa sangat menguntungkan, karena PKL tersebut menawarkan pemenuhan *basic needs* yaitu makanan dan minuman dengan harga yang relative murah dan mudah di akses dari titik-titik aktivitas mahasiswa. Akses dan harga ini menjadi dua kunci penting yang menjadikan Pedagang Kaki Lima (PKL) tetap di butuhkan dan di cari oleh mahasiswa IAIN Tulungagung. Perkembangan mahasiswa IAIN Tulungagung menjadi salah satu alasan Pedagang Kaki Lima (PKL) menjamur di lingkungan kampus.

Mahasiswa aktif pada Tahun Akademik 2020/2021 berjumlah 20 ribu orang. Dengan diselenggarakanya prodi-prodi baru bidang ilmu umum, IAIN

Tulungagung menargetkan jumlah mahasiswa sebanyak 30 ribu mahasiswa dalam kurun 5 tahun ke depan.¹³ Perkembangan mahasiswa ini juga disebabkan alih status IAIN Tulungagung menjadi UIN SATU Tulungagung pada 30 Mei 2021. Transformasi kelembagaan ini didasarkan pada terbitnya Peraturan Presiden Nomor 40 Tahun 2021 tentang Universitas Islam Negeri Sayyid Ali Rahmatullah Tulungagung (Lembaran Negara Republik Indonesia Tahun 2021 Nomor 119) yang ditandatangani oleh Presiden RI Ir. H. Joko Widodo pada tanggal 11 Mei 2021.¹⁴

Adapun perkembangan jumlah mahasiswa IAIN Tulungagung tahun 2018-2021 dapat dilihat pada tabel berikut:

Tabel 1.4 Jumlah Mahasiswa IAIN Tulungagung Tahun 2018-2021

No	Tahun	Jumlah Mahasiswa
1	2018	15.660
2	2019	16.243
3	2020	21.949
4	2021	22.106

Sumber: <https://pddikti.kemdikbud.go.id/diambil> tanggal 24 Juli 2021

Berdasarkan tabel di atas, dapat diketahui bahwa jumlah mahasiswa setiap tahunnya meningkat. Peningkatan mahasiswa antara 1000 hingga 2000 mahasiswa setiap tahun. Dengan demikian, perkembangan mahasiswa IAIN Tulungagung sangat pesat.

Adanya perkembangan mahasiswa tersebut menjadikan peluang usaha bagi masyarakat sekitar kampus IAIN Tulungagung, bahkan hingga pengusaha luar kota Tulungagung, berdasarkan pengamatan peneliti,

¹³ <https://iain-tulungagung.ac.id/berita/1554-iain-tulungagung-berubah-bentuk-menjadi-uin-sayyid-ali-rahmatullah-tulungagung> diakses pada 13 Juni 2021

¹⁴ *Ibid.*,

pertumbuhan pedagang kaki lima di lingkungan IAIN Tulungagung cukup tinggi. Sebagian besar pedagang kaki lima menjual jenis makanan dan minuman siap saji. Adapun alat yang digunakan pedagang kaki lima untuk melaksanakan usahanya berupa gerobak, sepeda motor, kios atau warung, dan bahkan meja panjang.

Berdasarkan observasi peneliti, jumlah pedagang kaki lima yang berjualan di lingkungan IAIN Tulungagung berjumlah 80 pedagang dengan alat yang digunakan untuk berdagang berbeda-beda. Untuk pedagang yang berjualan dengan menggunakan alat gerobak sebanyak 20 pedagang, pedagang kaki lima yang menggunakan sepeda motor sebagai alat untuk usahanya ada sebanyak 11 pedagang, sedang pedagang kaki lima yang menggunakan kios kecil sebanyak 49 pedagang.

Berdasarkan latar belakang tersebut, peneliti tertarik melakukan penelitian terkait faktor-faktor yang mempengaruhi pendapatan pedagang kaki lima (PKL) berupa modal, jenis usaha, harga barang, dan jam kerja. Maka berdasarkan permasalahan tersebut peneliti tertarik untuk melakukan penelitian lebih lanjut dengan mengangkat judul **“Analisis Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Pendapatan Pedagang Kaki Lima (PKL) di Sekitar Kampus IAIN Tulungagung.”**

B. Identifikasi Masalah

Berdasarkan latar belakang masalah di atas, maka identifikasi masalah dalam penelitian ini dapat dirumuskan sebagai berikut :

1. Modal Pedagang Kaki Lima (PKL) yang relative kecil dan menginginkan pendapatan yang besar.
2. Persaingan antara pedagang karena jenis usaha yang relatif sama dan serupa.
3. Harga barang yang rendah karena menyesuaikan dengan kantong mahasiswa, namun tetap menginginkan keuntungan yang tinggi.
4. Jam kerja yang melebihi kapasitas waktu kerja pedagang pada umumnya karena menyesuaikan dengan kebutuhan mahasiswa.
5. Pendapatan bersih pedagang kaki lima yang relatif kecil atau rendah sering dipengaruhi oleh beberapa faktor yaitu pengaruh modal, jenis usaha, harga barang, dan jam kerja.

C. Rumusan Penelitian

Berdasarkan identifikasi masalah di atas, maka dapat rumusan penelitian sebagai berikut:

1. Apakah modal usaha berpengaruh terhadap pendapatan pedagang kaki lima (PKL) di sekitar Kampus IAIN Tulungagung?
2. Apakah jenis usaha berpengaruh terhadap pendapatan pedagang kaki lima (PKL) di sekitar Kampus IAIN Tulungagung?
3. Apakah harga barang berpengaruh terhadap pendapatan pedagang kaki lima (PKL) di sekitar Kampus IAIN Tulungagung?
4. Apakah jam kerja berpengaruh terhadap pendapatan pedagang kaki lima (PKL) di sekitar Kampus IAIN Tulungagung?

5. Apakah modal usaha, jenis usaha, harga, dan jam kerja berpengaruh terhadap pendapatan pedagang kaki lima (PKL) di sekitar Kampus IAIN Tulungagung?

D. Tujuan Penelitian

Berdasarkan rumusan penelitian di atas, maka dapat tujuan penelitian sebagai berikut:

1. Untuk mengetahui pengaruh modal usaha terhadap pendapatan pedagang kaki lima (PKL) di sekitar Kampus IAIN Tulungagung.
2. Untuk mengetahui pengaruh jenis usaha terhadap pendapatan pedagang kaki lima (PKL) di sekitar Kampus IAIN Tulungagung.
3. Untuk mengetahui pengaruh harga barang terhadap pendapatan pedagang kaki lima (PKL) di sekitar Kampus IAIN Tulungagung.
4. Untuk mengetahui pengaruh jam kerja terhadap pendapatan pedagang kaki lima (PKL) di sekitar Kampus IAIN Tulungagung.
5. Untuk mengetahui pengaruh modal usaha, jenis usaha, harga, dan jam kerja terhadap pendapatan pedagang kaki lima (PKL) di sekitar Kampus IAIN Tulungagung.

E. Manfaat Penelitian

Adapun kegunaan dari penelitian adalah :

1. Kegunaan Teoritis

Penelitian ini di harapkan dapat memberikan manfaat untuk

menambah pengetahuan dan wawasan tentang pengaruh modal, jenis usaha, harga, dan jam kerja terhadap pendapatan pedagang kaki lima.

2. Kegunaan Praktis

a. Bagi Pedagang Kaki Lima (PKL) di sekitar Kampus IAIN Tulungagung

Penelitian ini diharapkan dapat berkontribusi untuk bahan pertimbangan dan evaluasi bagi para pedagang mengenai pengaruh modal, jenis usaha, harga, dan jam kerja terhadap pendapatan.

b. Bagi Akademik

Hasil dari penelitian ini diharapkan dapat bermanfaat serta menambah wawasan, pengetahuan dan menambah referensi mengenai pengaruh modal, jenis usaha, harga, dan jam kerja terhadap pendapatan pedagang kaki lima (PKL) bagi mahasiswa Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Jurusan Ekonomi Syariah.

c. Bagi Peneliti lain

Hasil dari penelitian ini diharapkan dapat digunakan sebagai bahan rujukan untuk peneliti selanjutnya yang akan meneliti dalam bidang Ekonomi syariah khususnya mengenai analisis pengaruh modal, jenis usaha, harga, dan jam kerja terhadap pendapatan pedagang kaki lima (PKL).

F. Ruang Lingkup dan Keterbatasan Penelitian

1. Ruang Lingkup

Ruang lingkup pada penelitian ini berfokus pada variabel independen, dalam hal ini adalah pengaruh modal (X_1), jenis usaha (X_2), harga barang (X_3), dan jam kerja (X_4) terhadap variabel dependen yaitu pendapatan pedagang kaki lima (Y) di sekitar Kampus IAIN Tulungagung.

2. Batasan Penelitian

Untuk menghindari pembahasan yang meluas serta kesalahpahaman, maka dalam penelitian ini perlu adanya pembatasan dengan penentuan variable-variabel penelitian secara jelas. Maka batasan dalam penelitian ini adalah:

- a. Penelitian ini mengkaji tentang faktor-faktor yang mempengaruhi pendapatan pedagang kaki lima (PKL) di sekitar Kampus IAIN Tulungagung.
- b. Lokasi penelitian sekitar Kampus IAIN Tulungagung yang beralamat di Dusun Kudusan, Desa Plosokandang, Kecamatan Kedungwaru, Kabupaten Tulungagung.
- c. Objek penelitian ini adalah seluruh pedagang kaki lima (PKL) sekitar Kampus IAIN Tulungagung.

G. Penegasan Istilah

Agar mudah dipahami dan untuk memudahkan pembahasan selanjutnya, maka terlebih dahulu penulis akan mengemukakan pengertian

dari beberapa istilah kunci dalam skripsi ini, yaitu sebagai berikut:

1. Penegasan Konseptual

- a. Modal usaha adalah kumpulan uang atau barang yang digunakan sebagai dasar untuk melaksanakan usaha. Modal dapat berupa uang, barang atau tenaga.¹⁵
- b. Jenis usaha atau dagangan adalah jenis barang yang dijual oleh para pedagang. Jenis usaha berupa barang atau jasa yang akan dijual oleh para pedagang. Jenis barang atau jasa yang dijual beragam seperti makanan, minuman, sembako, aksesoris, pakaian, jasa print, dan lain-lain.¹⁶
- c. Harga adalah sejumlah uang yang dibebankan atas suatu produk, atau jumlah dari nilai yang ditukar konsumen atas manfaat-manfaat karena memiliki atau menggunakan produk tersebut.¹⁷
- d. Jam kerja adalah waktu yang digunakan oleh para pedagang dalam menjajakan barang dagangannya dalam sehari. Jam kerja pedagang kaki lima dapat berlangsung sepanjang hari tanpa hari libur kecuali apabila sakit atau ada keperluan yang tidak bisa ditinggalkan yang dimaksudkan untuk menambah hasil pendapatan setiap hari.¹⁸
- e. Pendapatan adalah arus masuk atau peningkatan lain-lain atas harta dari suatu kesatuan atau penyelesaian kewajibannya selama suatu periode dari pengiriman atau dari produksi barang. Atau aktivitas lain

¹⁵ T. Gilarso, *Pengantar Ilmu Ekonomi...*, hal. 97

¹⁶ Mulyadi Nitisusastro, *Kewirausahaan ...*, hal. 262.

¹⁷ Kotler. Armstrong, *Prinsip-Prinsip Pemasaran 2*, (Jakarta: Perhallindo, 2010) hal. 18.

¹⁸ Muhammad Ammar Allam, *Faktor Yang Mempengaruhi Pendapatan ...*, hal. 3

yang merupakan pokok atau utama berkelanjutan dari hasil kegiatan industri.¹⁹

- f. Pedagang kaki lima (PKL) adalah bagian dan sektor informal kota yang yang mengembangkan aktivitas produksi barang dan jasa di luar kontrol pemerintah dan tidak terdaftar.²⁰ 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.

2. Penegasan Operasional

Secara operasional penelitian kuantitatif ini berfokus pada analisis faktor-faktor yang mempengaruhi pendapatan pedagang kaki lima (PKL) di Sekitar Kampus IAIN Tulungagung. Secara operasional, Pendapatan pedagang kaki lima yang dipengaruhi oleh beberapa faktor yaitu pengaruh modal, jenis usaha, harga barang, dan jam kerja yang berlangsung di Sekitar perguruan tinggi IAIN Tulungagung.

H. Sistematika Pembahasan

Penulisan skripsi ini disusun menjadi tiga bagian yaitu: bagian awal, bagian utama dan bagian akhir.

1. Bagian Awal

Terdiri dari Halaman Sampul Depan, Halaman Judul, Halaman

¹⁹ Islahuzzaman, *Istilah-istilah Akuntansi dan Auditing*. Edisi Kesatu. (Jakarta: Bumi Aksara, 2012), hal. 314

²⁰ Nurlaila Hanum, Analisis Faktor-faktor Yang Mempengaruhi Pendapatan Pedagang Kaki Lima di Kota Kuala Simpang, *Jurnal Samudra Ekonomika*, VOL.1, NO. 1 Maret 2017, hal. 73

Persetujuan, Halaman Pengesahan, Motto, Halaman Persembahan, Kata Pengantar, Daftar Isi, Daftar Tabel, Daftar Gambar, Daftar Lampiran, dan Abstrak.

2. Bagian Utama

Bagian ini terdiri dari enam bab yaitu:

BAB I Pendahuluan Diuraikan menjadi beberapa sub bab yang meliputi: latar belakang masalah, focus penelitian, tujuan penelitian, Identifikasi dan Batasan Penelitian, kegunaan penelitian, penegasan istilah dan sistematika penulisan skripsi.

BAB II Landasan Teori yang membahas kajian fokus pertama, kajian fokus kedua dan seterusnya, penelitian terdahulu, kerangka berfikir.

BAB III Metodologi Penelitian yang mencakup pendekatan dan jenis penelitian, lokasi penelitian, kehadiran peneliti, data dan sumber data, teknik pengumpulan data, teknik analisis data, pengecekan keabsahan temuan, dan tahap-tahap penelitian.

BAB IV Hasil penelitian (yang berisi deskripsi data dan analisis data). Dalam bab ini dijelaskan mengenai hasil penelitian yang selanjutnya pada bab kelima akan dibahas mengenai pembahasan dari hasil penelitian tersebut.

BAB V Pembahasan data penelitian dan hasil analisis data. Di bab

ini akan diuraikan secara lengkap mengenai hasil penelitian dan akan disimpulkan bab keenam.

BAB VI Penutup. Kesimpulan dan saran atau rekomendasi.

3. Bagian Akhir

Terdiri dari Daftar Pustaka, Lampiran-lampiran, dan Daftar Riwayat Hidup.