

## ABSTRAK

Skripsi dengan judul “Analisis Pendapatan Pedagang Kaki Lima ditinjau dari Produk yang Diperjualbelikan (Studi Kasus pada Pedagang Kaki Lima di Sekitar Universitas Islam Negeri Sayyid Ali Rahmatullah Tulungagung)” ini ditulis oleh Aris Setiawan, NIM. 12402193083, Program Studi Ekonomi Syariah, Jurusan Ekonomi, Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam, Universitas Islam Negeri Sayyid Ali Rahmatullah Tulungagung, dibimbing oleh Dr. H. Dede Nurohman, M.Ag.

Problematisa di Indonesia adalah angka pengangguran yang tinggi yang tidak disertai dengan lapangan pekerjaan yang cukup. Dengan pertimbangan pendapatan serta jam kerja yang fleksibel, tidak terikat oleh instansi, dan adanya tempat yang strategis tepatnya di sekitar kampus UIN SATU Tulungagung maka sebagian besar masyarakat Plosokandang dan sekitarnya memilih berwirausaha mandiri dengan berdagang. Pedagang kaki lima adalah salah satu contoh usaha mandiri yang dilakukan masyarakat dalam memenuhi kebutuhan hidupnya. Adapun produk dari pedagang kaki lima itu sendiri sangat bervariasi dan beragam, yang tentunya keberagaman produk yang dijual juga turut mempengaruhi pendapatan dari masing-masing pedagang, tentunya pendapatan antar pedagang satu dengan lainnya tidaklah sama.

Dari sedikit penejelasan yang sudah dipaparkan diatas, maka fokus penelitian ini yaitu : 1) Apa motivasi pedagang kaki lima yang berada disekitar kampus UIN SATU Tulungagung dalam memilih jenis dagangan yang akan dijual? 2) Bagaimana perbandingan pendapatan antar pedagang kaki lima di sekitar kampus UIN SATU Tulungagung berdasarkan produk yang dijual? 3) Apa faktor pendukung dan faktor penghambat para pedagang kaki lima di sekitar kampus UIN SATU Tulungagung dalam menjual produknya?

Jenis penelitian yang digunakan dalam pendekatan kualitatif ini adalah studi kasus. Pengumpulan data dalam penelitian ini dilakukan dengan metode wawancara, Observasi partisipatif, serta dokumentasi. Adapun penyajian data dan analisis data pada penelitian kualitatif ini dilakukan secara deskriptif berupa kata-kata atau penjelasan tertulis. Tehnik analisis data yang digunakan dalam penelitian ini yaitu: kondensasi data, penyajian data, serta penarikan kesimpulan.

Hasil penelitian ini menunjukkan bahwa : 1) Motivasi PKL sekitar UIN SATU Tulungagung dalam melakukan perdagangan adalah menciptakan lapangan pekerjaan baru, menciptakan inovasi produk baru, mempertahankan tren penjualan, efisiensi bahan baku dan mempertahankan usaha keluarga. 2) Harga jual produk pedagang kaki lima di sekitar UIN SATU sangat bervariasi. Hal ini dipengaruhi oleh modal, waktu atau jam yang dikeluarkan selama masa produksi, dan harga jual dari para competitor. 3) Hambatan dalam melakukan penjualan pedagang kaki lima adalah musim libur kampus, pesaing produk sejenis, ketersediaan bahan baku, dan faktor musim/cuaca. Sementara faktor pendukung PKL di sekitar UIN SATU Tulungagung adalah lokasi strategis, inovasi produk, dukungan orang terdekat, perkembangan teknoogi dan personal branding.

**Kata Kunci : Pendapatan, Pedagang Kaki Lima, Produk**

## ABSTRACT

*The thesis with the title "Analysis of Street Vendor Income in terms of the Products They Buy and Sell (Case Study of Street Vendors Around Sayyid Ali Rahmatullah Tulungagung State Islamic University)" was written by Aris Setiawan, NIM. 12402193083, Sharia Economics Study Program, Department of Economics, Faculty of Islamic Economics and Business, Sayyid Ali Rahmatullah State Islamic University Tulungagung, supervised by Dr. H. Dede Nurohman, M.Ag.*

*The problem in Indonesia is the high unemployment rate which is not accompanied by sufficient job opportunities. Considering flexible income and working hours, not being bound by agencies, and the strategic location around the UIN SATU Tulungagung campus most of the people of Plosokandang and its surroundings choose to become independent entrepreneurs by trading. Street vendors are an example of an independent business carried out by the community to fulfill their daily needs. The products of street vendors themselves are very varied and diverse, which of course means that the diversity of products sold also influences the income of each trader, of course the income between one trader and another is not the same.*

*From the brief explanation that has been explained above, the focus of this research is: 1) What is the motivation of street vendors around the UIN SATU Tulungagung campus in choosing the type of merchandise to sell? 2) How does the income compare between street vendors around the UIN SATU Tulungagung campus based on the products sold? 3) What are the supporting and inhibiting factors for street vendors around the UIN SATU Tulungagung campus in selling their products?*

*The type of research used in this qualitative approach is a case study. Data collection in this research was carried out using interview methods, participatory observation, and documentation. The presentation of data and data analysis in this qualitative research is carried out descriptively in the form of words or written explanations. The data analysis techniques used in this research are: data condensation, data presentation, and drawing conclusions.*

*The results of this research show that: 1) The motivation of street vendors around UIN SATU Tulungagung in carrying out trade is to create new jobs, create new product innovation, maintain sales trends, raw material efficiency and maintain family business. 2) The selling prices of street vendor products around UIN SATU vary greatly. This is influenced by capital, time or hours spent during the production period, and selling prices from competitors. 3) Barriers to street vendor sales are the campus holiday season, competitors with similar products, availability of raw materials, and seasonal/weather factors. Meanwhile, the supporting factors for street vendors around UIN SATU Tulungagung are strategic location, product innovation, support from people closest to them, technological developments and personal branding.*

**Keywords: Income, Street Vendors, Products**