

## **BAB II**

### **TINJAUAN PUSTAKA**

#### **2.1 Penelitian Terdahulu**

Penelitian yang dilakukan oleh Rapini, Hartono, dan Putro (2019) dengan judul “Makna Pendapatan Dalam Perspektif Pengrajin Kendang di Desa Ngilo-Ilo Kecamatan Slahung Kabupaten Ponorogo” bertujuan untuk mengungkap serta menganalisa makna pendapatan dari perspektif masing-masing pengrajin kendang di Desa Ngilo-Ilo Kecamatan Slahung. Penelitian ini menggunakan pendekatan kualitatif dengan jenis penelitian fenomenologi. Data dalam penelitian ini didapatkan melalui wawancara, observasi dan dokumentasi. Hasil penelitian ini menunjukkan bahwa makna pendapatan dalam perspektif pengrajin kendang adalah kerajinan kendang sebagai sumber ekonomi keluarga. Menjadi pengrajin kerajinan kendang sebagai sarana penyalur hobi dan sebagai bentuk melestarikan budaya, dan pendapat pengrajin bahwa semakin banyak pesanan menunjukkan bahwa usaha kerajinan kendang yang dijalankannya semakin berkembang dan ini berarti akan selalu ada pemasukan dari hasil penjualan kendang.

Penelitian yang dilakukan oleh Andriyanto (2017) dengan judul “Analisis Dampak Musim Hujan terhadap Pendapatan Pedagang Buah di Pasar Tradisional Bojong Kabupaten Tegal” bertujuan untuk mengetahui bagaimana dampak musim hujan terhadap pendapatan pedagang buah dan mengetahui bagaimana strategi adaptasi pedagang buah di Pasar Tradisional Bojong, Kabupaten Tegal. Metode penelitian yang digunakan adalah metode penelitian kualitatif dengan pendekatan deskriptif. Instrumen penelitian yang digunakan dalam analisis data adalah observasi, wawancara dan dokumentasi.. Berdasarkan analisis yang dilakukan,

didapatkan hasil penelitian yaitu dampak musim hujan terhadap pendapatan pedagang buah di Pasar Tradisional Bojong Kabupaten Tegal dipengaruhi oleh berkurangnya jumlah pembeli dan kerentanan jenis buah tertentu terhadap air hujan. Akibat kondisi tersebut, maka terjadi penurunan pendapatan (omset) yang dialami oleh pedagang buah. Strategi adaptasi yang dilakukan pedagang buah pada saat musim hujan, diantaranya yaitu melakukan pinjaman modal, menurunkan harga jual pada jenis buah yang kurang laku terjual dan berupaya menghindari cipratan air hujan agar tidak membasahi buah-buahan.

Penelitian lain yang terkait dengan penelitian ini antara lain penelitian yang dilakukan oleh Jaya, Nuridja, dan Suwena (2014) dengan judul “Analisis Pendapatan Pedagang (Studi Pada Pasar Anyar di Kelurahan Banjar Tengah)” bertujuan untuk mengetahui analisis pendapatan pedagang di Pasar Anyar ditinjau dari pekerjaan utama dan analisis pendapatan pedagang di Pasar Anyar ditinjau dari pekerjaan sampingan. Penelitian ini menggunakan metode survei. Data dikumpulkan dengan teknik wawancara, observasi, dan dokumentasi. Hasil penelitian menunjukkan bahwa berdagang di Pasar merupakan pekerjaan utama pedagang dan ada empat responden yang mempunyai pekerjaan sampingan selain berdagang di Pasar Anyar. Pendapatan yang diterima oleh pedagang ada yang mampu untuk memenuhi kehidupannya sendiri dan keluarganya dan ada yang hanya bisa untuk memenuhi kebutuhan hidupnya sendiri dari hasil berdagang di Pasar Anyar. Bagi pedagang yang menerima pendapatan rendah dari hasil berdagang di Pasar Anyar, maka mengharuskan mereka untuk mencari pekerjaan sampingan untuk dapat memenuhi kebutuhan hidupnya dan keluarganya.

**Tabel 2.1**  
**Penelitian Terdahulu**

<b>Nama</b>	<b>Tujuan</b>	<b>Metode</b>	<b>Hasil</b>	<b>Persamaan</b>	<b>Perbedaan</b>
Rapini, Hartono, dan Putro (2019)	Mengungkap serta menganalisa makna pendapatan dari perspektif masing-masing pengrajin kendang.	Kualitatif	Makna pendapatan dalam perspektif pengrajin kendang adalah kerajinan kendang sebagai sumber ekonomi keluarga dan pendapat pengrajin bahwa semakin banyak pesanan menunjukkan bahwa usaha kerajinan kendang yang dijalankannya semakin berkembang.	Meneliti tentang pendapatan	Penelitian yang akan dikaji peneliti dikaitkan dengan kondisi saat musim hujan
Andriyanto (2017)	Mengetahui dampak musim hujan terhadap pendapatan pedagang buah serta mengetahui strategi adaptasi yang dilakukan pedagang buah pada saat musim hujan.	Kualitatif deskriptif	Dampak musim hujan mengakibatkan terjadinya penurunan pendapatan yang dialami oleh pedagang buah yang dipengaruhi oleh berkurangnya jumlah pembeli dan kerentanan jenis buah tertentu terhadap air hujan.	Meneliti tentang musim hujan dan mengaitkannya dengan pendapatan serta menggunakan metode analisis deskriptif	Objek dan lokasi tempat penelitian
Jaya, Nuridja, dan Suwena (2014)	Mengetahui pendapatan pedagang apakah bisa untuk mencukupi kebutuhan sehari-hari pedagang dan keluarganya.	Analisis survei dengan pendekatan kualitatif	Besarnya pendapatan yang diterima oleh pedagang, ada yang mampu untuk memenuhi kehidupannya sendiri dan keluarganya dan ada yang hanya bisa untuk memenuhi kebutuhan hidupnya sendiri dari hasil berdagang.	Meneliti tentang pendapatan pedagang	Penelitian yang akan dikaji peneliti dikaitkan dengan kondisi saat musim hujan.

Sumber: *Diolah peneliti, 2019*

## **2.2 Landasan Teori**

### **2.2.1 Pendapatan**

Menurut Kasmir (2011), untuk menjalankan suatu usaha diperlukan sejumlah modal (uang) dan tenaga (keahlian). Modal dalam bentuk uang diperlukan untuk membiayai segala keperluan usaha. Sementara itu, modal keahlian merupakan kemampuan seseorang untuk mengelola dan menjalankan suatu usaha. Pada awalnya untuk usaha yang baru dijalankan, biasanya lebih menitikberatkan pada modal sendiri. Hal ini terjadi karena sulitnya memperoleh modal pinjaman.

Pendapatan merupakan unsur yang sangat penting dalam sebuah usaha perdagangan, karena dalam melakukan suatu usaha tentu ingin mengetahui nilai atau jumlah pendapatan yang diperoleh selama melakukan usaha tersebut. Pendapatan sangat berpengaruh bagi kelangsungan suatu usaha, semakin besar pendapatan yang diperoleh maka semakin besar kemampuan suatu usaha untuk membiayai segala pengeluaran dan kegiatan-kegiatan yang akan dilakukan.

Pendapatan memiliki banyak definisi dalam pengertiannya. Menurut ilmu ekonomi, pendapatan merupakan nilai maksimum yang dapat dikonsumsi oleh seseorang dalam suatu periode dengan mengharapkan keadaan yang sama pada akhir periode seperti keadaan semula. Definisi pendapatan menurut ilmu ekonomi menutup kemungkinan perubahan lebih dari total harta kekayaan badan usaha pada awal periode dan menekankan pada jumlah nilai statis pada akhir periode. Dengan kata lain, pendapatan adalah jumlah kenaikan harta kekayaan karena perubahan penilaian yang bukan diakibatkan perubahan modal dan hutang.

Menurut Suparmoko dalam Artaman (2015), Secara garis besar sumber pendapatan digolongkan menjadi tiga, yaitu:

### 1. Dari Gaji atau Upah

Pendapatan yang didapat setelah melakukan pekerjaan dalam jangka waktu tertentu, biasanya satu bulan namun ada juga yang diberikan per hari atau per minggu.

### 2. Dari Usaha Sendiri

Pendapatan yang didapat dari usaha milik sendiri atau keluarga dan tenaga kerja berasal dari anggota keluarga sendiri, nilai sewa kapital milik sendiri dan semua biaya ini biasanya tidak diperhitungkan.

### 3. Dari Usaha Lain

Pendapatan yang didapat di luar dari gaji dan usaha sendiri tanpa adanya kegiatan usaha, misalnya hasil menyewakan rumah, mobil, aset berharga lainnya, atau dari investasi.

Definisi lain dari pendapatan adalah jumlah penghasilan yang diperoleh dari hasil pekerjaan dan biasanya pendapatan seseorang dihitung setiap tahun atau setiap bulan. Pendapatan yang diperoleh seseorang dapat berupa pendapatan kotor dan pendapatan bersih atau laba. Pendapatan kotor adalah hasil usaha yang diperoleh dari pekerjaan pokok dan pekerjaan tambahan, sedangkan pendapatan bersih atau laba merupakan selisih penjualan kotor dengan biaya-biaya yang dikeluarkan omzet penjualan.

Menurut Badan Pusat Statistik (2012), tingkatan pendapatan digolongkan menjadi tiga golongan, yaitu:

1. Golongan atas, yaitu pendapatan rata-rata antara Rp 2.500.000 – Rp 3.500.000 per bulan.

2. Golongan menengah, yaitu pendapatan rata-rata antara Rp 1.500.000 – Rp 2.500.000 per bulan.
3. Golongan bawah, yaitu pendapatan rata-rata kurang dari Rp 1.500.000 per bulan.

Pendapatan merupakan gambaran tentang keadaan ekonomi sebuah keluarga. Pendapatan digunakan untuk mengukur standar hidup manusia secara umum, khususnya kondisi ekonomi seseorang atau rumah tangga. Pendapatan dihitung dalam rupiah yang didapat perbulannya. Dalam usaha perdagangan, modal merupakan faktor produksi yang sangat penting sebab tanpa modal yang memadai, suatu usaha tidak dapat beroperasi. Dengan demikian, pendapatan merupakan gambaran terhadap posisi ekonomi keluarga dalam masyarakat. Oleh karena itu, setiap orang yang bergelut dalam suatu jenis pekerjaan tertentu termasuk pekerjaan di sektor informal atau perdagangan, berupaya untuk selalu meningkatkan pendapatan dari hasil usahanya yang digunakan untuk memenuhi kebutuhan hidup keluarganya dan sedapat mungkin pendapatan yang diperoleh dapat meningkatkan taraf hidup keluarganya.

### **2.2.2 Strategi Adaptasi**

Strategi adaptasi adalah sebuah upaya atau tindakan terencana yang dilakukan individu atau kelompok dalam menghadapi dan menyesuaikan diri dengan keadaan lingkungan fisik sekitar dengan tujuan yang diharapkan sehingga menghasilkan keserasian dan keselarasan antara individu dengan lingkungan tersebut.

Bennet dan Pandley dalam Helmi (2012) memandang adaptasi sebagai suatu perilaku responsif manusia terhadap perubahan-perubahan lingkungan yang terjadi, yang memungkinkan manusia untuk menata tingkah laku dan tindakannya agar

dapat menyesuaikan diri dengan situasi dan kondisi yang ada. Perilaku yang dilakukan berkaitan dengan kebutuhan hidup mereka setelah sebelumnya melewati keadaan-keadaan tertentu dan kemudian merencanakan suatu strategi untuk menghadapi keadaan-keadaan selanjutnya. Keberhasilan manusia dalam menyesuaikan diri dengan lingkungan dan hidup aman ditentukan oleh kemampuan yang dimiliki setiap individu sehingga cara yang dilakukan seseorang berbeda-beda. Jadi dapat didefinisikan bahwa strategi adaptasi merupakan upaya-upaya atau usaha yang dilakukan oleh individu atau kelompok untuk mempertahankan dirinya dari kondisi sosial yang sedang dihadapi.

Berdasarkan pengertian tersebut, maka strategi adaptasi yang dimaksud pada penelitian ini adalah berbagai tindakan, perilaku, ataupun pemikiran yang dilakukan para PKL dalam rangka menghadapi berbagai permasalahan yang dihadapi khususnya pada saat musim hujan.

### **2.2.3 Konsep Penghidupan**

Konsep penghidupan (*livelihood*) pertama kali dipopulerkan sekitar pertengahan 1980an, ketika itu Robert Chambers bersama kolega para ahli dan masyarakat perdesaan melakukan riset mengenai pendekatan partisipatif. Para ahli mengembangkan konsep penghidupan dikaitkan dengan isu mendasar mengenai penanggulangan kemiskinan dan pengelolaan sumber daya.

Kondisi krisis memaksa individu untuk melakukan upaya yang lebih tinggi dalam memperoleh pendapatan. Menurut Mardiyaniingsih (2010), definisi konsep penghidupan adalah segala kegiatan atau keputusan yang diambil anggota rumah tangga untuk bertahan hidup. Konsep penghidupan sebagai kombinasi kegiatan dan pilihan-pilihan yang dibuat oleh rumah tangga untuk mencapai kesejahteraan

sebagai perwujudan taraf penghidupan yang lebih baik. Strategi penghidupan meliputi cara-cara rumah tangga merangkai berbagai kegiatan untuk memperoleh pendapatan, cara-cara memanfaatkan berbagai aset, pilihan aset untuk investasi serta bagaimana rumah tangga mempertahankan aset dan pendapatannya (Schoones dalam Saleh, 2014).

Banyaknya PKL yang menghiasi Kota Gresik otomatis menciptakan suatu kompetisi atau persaingan antarpedagang, baik dari segi harga, variasi produk, jumlah produksi, serta kualitas produk dagangan. Para PKL tentunya memiliki strategi penghidupan yang berbeda-beda untuk bertahan hidup sesuai dengan kondisi masing-masing pedagang, terutama dalam mengatasi kerentanan berupa perubahan musim, yaitu saat *low season* dan *peak season*.

*Low season* atau musim sepi pembeli terjadi saat ketika jumlah pembeli dan pendapatan mencapai jumlah terendah yang biasanya terjadi dari bulan Oktober hingga Maret. *Low season* atau musim sepi pembeli terjadi saat musim hujan tiba. Sedangkan *peak season* atau musim ramai pembeli terjadi saat ketika jumlah pembeli dan pendapatan mencapai jumlah tertinggi yang biasa terjadi saat bulan April hingga September. *Peak season* atau musim ramai pembeli terjadi saat musim kemarau, apalagi ketika akhir pekan (hari Sabtu dan Minggu), hari libur sekolah, dan hari raya lebaran.

Konsep penghidupan memperhatikan komponen penting, yaitu prinsip 4P, singkatan dari *profit, process, planet, dan people*. Prinsip ini merumuskan bahwa keberlangsungan dan pertumbuhan usaha tidak semata-mata hanya mencari keuntungan ekonomi (*profit*), melainkan juga tentang kebiasaan-kebiasaan atau

tindakan nyata (*process*) yang dilakukan terhadap lingkungan (*planet*), dan keadilan (*people*). Berikut penjelasan dari komponen-komponen tersebut:

1. *Profit*

Prinsip *profit* sebagai wujud aspek ekonomi yang berbicara tentang keuntungan.

Dalam menjalankan usaha, baik skala kecil ataupun skala besar mempunyai tujuan sama, yaitu mencari keuntungan.

2. *Process*

Prinsip *process* sebagai wujud aspek budaya yang menjelaskan tentang kebiasaan-kebiasaan yang terjadi dalam melakukan usaha.

3. *Planet*

Prinsip *planet* sebagai wujud aspek lingkungan yang menopang segala aktivitas.

4. *People*

Prinsip *people* sebagai sebagai wujud aspek sosial yang bisa mempengaruhi keberlanjutan hidup dalam menjalankan usaha.

#### 2.2.4 Sektor Informal

Menurut Kamus Besar Bahasa Indonesia (KBBI), sektor informal adalah unit usaha kecil yang melakukan kegiatan produksi atau distribusi barang dan jasa untuk menciptakan lapangan kerja dan penghasilan bagi yang terlibat unit tersebut bekerja dengan keterbatasan, baik modal, fisik, tenaga, maupun keahlian. Pada umumnya, usaha informal tidak mengikuti peraturan berkaitan dengan ketenagakerjaan, pajak, atau memiliki ijin. Dampak besarnya sektor informal di Indonesia salah satunya adalah berkurangnya pendapatan negara melalui pajak. Dengan adanya sektor informal khususnya para PKL, dianggap sangat membantu bagi konsumen dalam

mendapatkan produk yang mereka inginkan. Hal ini dikarenakan keberadaannya dapat ditemui dimana saja dengan mudah.

Di Indonesia pengertian umum dari sektor informal khususnya PKL meliputi tiga hal, yaitu; (1) Sektor yang tidak menerima bantuan atau proteksi ekonomi dari pemerintah, seperti perlindungan tarif terhadap barang dan jasa yang dihasilkan, pemberian kredit dengan bunga yang relatif rendah, pembimbingan teknis dan ketatalaksanaan perlindungan dan perawatan tenaga kerja, penyediaan teknologi dan hak paten. (2) Sektor yang belum mempergunakan bantuan ekonomi pemerintah, walaupun bantuan itu telah tersedia, dan (3) Sektor yang telah menerima dan menggunakan bantuan atau fasilitas yang disediakan oleh pemerintah, tetapi bantuan itu belum sanggup membuat unit usaha tersebut berdiri (Kurniasih, 2013).

Menurut Samosir (2015) ciri-ciri sektor informal di Indonesia, yaitu:

1. Kegiatan usaha tidak terorganisasi secara baik, karena unit usaha timbul tanpa menggunakan fasilitas atau kelembagaan yang tersedia secara formal.
2. Pada umumnya unit usaha tidak memiliki izin usaha.
3. Pola kegiatan usaha tidak teratur dengan baik, dalam arti lokasi maupun jam kerja.
4. Pada umumnya kebijakan pemerintah untuk membantu golongan ekonomi lemah tidak sampai ke sektor ini.
5. Modal dan perputaran usaha relatif kecil, sehingga skala operasinya juga kecil.
6. Dalam menjalankan usaha tidak diperlukan pendidikan formal, sebagian besar hanya diperoleh dari pengalaman sambil bekerja.

7. Pada umumnya unit usaha termasuk kelompok *one man enterprise*, dan kalau memiliki pekerja, biasanya berasal dari keluarga sendiri.
8. Sumber dana modal usaha pada umumnya berasal dari tabungan sendiri, atau dari lembaga keuangan tidak resmi.

Sektor informal merupakan rangkaian aktivitas yang sangat mudah dilakukan oleh sebagian masyarakat khususnya pada masyarakat yang memiliki tingkat ekonomi lemah atau terbelenggu dengan kemiskinan. Dimana mereka yang tidak mampu mengakses pekerjaan di sektor formal karena terbatas pada orang-orang yang mempunyai kontak pribadi dalam sektor ini, mempunyai pendidikan yang relatif tinggi, dan bahkan mereka harus mempunyai dana yang cukup untuk membiayai hidupnya selama masa menganggur.

Penggunaan modal pada sektor informal relatif sedikit bila dibandingkan dengan sektor formal sehingga cukup dengan modal sedikit dapat memprkerjakan orang. Dengan menyediakan akses pelatihan dan keterampilan, sektor informal dapat memiliki peran yang yang besar dalam pengembangan sumber daya manusia. Sektor informal memunculkan permintaan untuk tenaga kerja semiterampil dan tidak terampil. Sektor informal biasanya menggunakan teknologi tepat guna dan menggunakan sumber daya local sehingga akan menciptakan efisiensi alokasi sumber daya. Sektor informal juga sering terkait dengan pengolahan limbah atau sampah. Sektor informal dapat memperbaiki distribusi hasil-hasil pembangunan kepada penduduk miskin yang biasanya terkait dengan sektor informal.

### **2.2.5 Pedagang Kaki Lima**

Menurut Kamus Besar Bahasa Indonesia (KBBI), pedagang adalah orang yang mencari nafkah dengan berdagang. Sedangkan pedagang kaki lima adalah unit

usaha kecil yang menjual barang atau jasa untuk dijual pada tempat-tempat yang dianggap strategis dalam suasana informal, seperti di atas trotoar, di tepi jalan, di sekitar pusat-pusat perbelanjaan, pertokoan, pasar, pusat rekreasi atau hiburan, baik secara menetap, setengah menetap, maupun secara berpindah-pindah.

Istilah pedagang kaki lima atau yang biasa disingkat PKL erat kaitannya dengan istilah di Perancis tentang pedestrian untuk pejalan kaki di sepanjang jalannya, yaitu trotoir. Di sepanjang jalan raya kebanyakan berdiri bangunan bertingkat. Pada lantai paling bawahbiasanya disediakan ruang untuk pejalan kaki (trotoar) selebar lima kaki. Pada perkembangan berikutnya para pedagang informal akan menempati trotoir tersebut, sehingga disebut dengan istilah pedagang kaki lima. Sedangkan di Indonesia disebut Pedagang Kaki Lima atau PKL.

Menurut Bromley, sebagaiamna dikutip oleh Mulyanto (2007), PKL merupakan kelompok tenagan kerja yang banyak di sektor informal. Memilih pekerjaan untuk menjadi seorang PKL merupakan jawaban terakhir yang berhadapan dengan proses urbanisasi yang berangkaian dengan migrasi dari desa ke kota yang besar, pertumbuhan penduduk yang pesat, pertumbuhan kesempatan kerja yang lambat di sektor industri, dan penyerapan teknologi yang padat moral, serta keberadaan tenaga kerja yang berlebihan.

Pemilihan profesi sebagai PKL bukan profesi yang lain didasarkan adanya hubungan yang erat antara profesi PKL, masyarakat, dan uang. Profesi PKL, masyarakat, dan uang merupakan sebuah lingkaran yang tidak berujung. Ketiganya saling berkaitan dan berhubungan dalam berbagai lingkaran kehidupan. Profesi PKL memang selalu bersentuhan dengan masyarakat. Namun, tetap ada alat temu di antara kedua pihak, yaitu uang. Hal ini terus menerus bergulir dan tidak terhenti.

Selama terdapat masyarakat yang membutuhkan PKL, maka profesi PKL akan selalu ada. Uang kemudian akan menjadi pengikut setia terutama bagi mereka yang membutuhkan barang dagangan dan bertitik akhir pada PKL itu sendiri. Apabila uang telah sampai pada titik akhir dalam siklus ini, yaitu berhenti di tangan PKL, lalu apa makna kehadiran uang tersebut bagi profesi PKL (Sari, 2010).

Kegiatan berdagang sebagai PKL mempunyai sasaran utama dalam menciptakan suatu lapangan pekerjaan serta dapat memberikan penghasilan terutama untuk diri mereka sendiri. Kegiatan ini dianggap mampu untuk menunjukkan dirinya sebagai usaha yang baik dan mandiri karena dapat memberikan penghasilan. Adanya PKL merupakan gambaran bahwa masyarakat sangat membutuhkan kehidupan dalam sudut ekonomi yang lebih baik. Adanya kegiatan PKL dapat membuat suatu tempat yang awalnya tidak ramai dikunjungi menjadi ramai dikunjungi. Terjadinya perubahan ini dikarenakan banyaknya pembeli yang ingin melihat barang-barang yang ditawarkan oleh pedagang tersebut.

#### **2.2.6 Musim Hujan**

Musim merupakan salah satu pembagian utama tahun, biasanya berdasarkan bentuk iklim yang luas. Biasanya dalam satu tahun ada empat musim, yaitu musim dingin, musim panas, musim gugur, dan musim semi. Sedangkan di Indonesia yang merupakan negara tropis hanya terdapat dua musim, yaitu musim kemarau dan musim hujan.

Musim kemarau adalah suatu periode tertentu, pada saat suatu daerah sedikit atau tidak menerima hujan dan mengalami kekeringan. Pada periode bulan April hingga September, sebagian besar wilayah Indonesia mengalami musim kemarau. Apabila musim hujan tidak berlangsung lebih lama, kemungkinan musim kemarau

akan datang lebih lambat atau musim kemarau dapat pula berlangsung berkepanjangan. Curah hujan yang mulai berkurang pada bulan April atau Mei menandakan dimulanya musim kemarau. Sedangkan musim hujan adalah musim pada saat suatu daerah mengalami banyak turun hujan. Musim hujan terjadi pada periode bulan Oktober hingga Maret dengan curah hujan semakin meningkat pada bulan November dan semakin menurun mendekati bulan Maret.

Tabel 2.2  
Pembagian Musim di Indonesia

Indonesia		Periode
Musim	Kemarau	April – September
	Hujan	Oktober – Maret

Sumber: Badan Meteorologi Klimatologi dan Geofisika (BMKG), 2019

Secara umum, musim hujan memiliki dampak yang dapat ditimbulkan bagi kehidupan di muka bumi. Dampak tersebut dapat bersifat positif dan juga negatif. Dampak positifnya yaitu musim hujan datang membawa air guna kebutuhan masyarakat yang sebelumnya mungkin mengalami krisis air bersih pada saat kemarau. Musim hujan juga menurunkan tingkat polusi udara karena polutan di udara akan tercuci oleh air hujan sehingga udara akan lebih bersih. Sedangkan dampak negatifnya yaitu menyebabkan terjadinya banjir, tanah longsor, serta memicu penyebaran penyakit.

### 2.2.7 Silaturahim

Silaturahim berasal dari dua kata, yaitu *silah* yang artinya tali atau hubungan dan *rahim* yang artinya kasih sayang. Dari dua kata itu, silaturahim sering diartikan sebagai menyambung tali kasih sayang atau tali persaudaraan. Istilah ini sudah sering dipakai untuk saling mengunjungi keluarga, relasi, tetangga, serta teman yang dekat maupun jauh. Menjaga dan memperkuat silaturahim sangat penting

dilakukan oleh setiap muslim. Hal ini bukan hanya bermanfaat di dunia saja, akan tetapi untuk kebaikan di akhirat nanti.

Bersilaturahim tidak harus selalu identik dengan berkunjung atau bertemu saja. Banyak cara untuk menjalin tali silaturahim. Selain dengan cara konvensional seperti bertatap muka secara langsung, silaturahim bisa juga dijalin lewat dunia maya, salah satunya melalui media jejaring sosial. Memahami makna silaturahim ternyata sangat berdampak positif dalam pemasaran. Pemasaran secara subtansial merupakan prinsip silaturahim. Prinsip ini diajarkan dalam Al-Qur'an maupun Hadits. Nabi Muhammad Shallallahu Alaihi Wassalam (SAW) bersabda:

*Barangsiapa yang ingin dilapangkan rezekinya dan dipanjangkan umurnya maka hubungkan silaturahmi.*  
(HR. Bukhari – Muslim)

Nabi Muhammad SAW mengajarkan nilai-nilai kebaikan dalam berdagang yang sesuai dengan kaidah agama. Beliau mengajarkan berdagang tidak hanya sekedar tentang jual dan beli. Lebih dari itu, beliau mengajarkan silaturahim. Silaturahim dilakukan kepada konsumen dan para relasi bisnis. Silaturahim terjalin untuk tetap mendapat kelapangan rezeki sesuai dengan perintah Allah SWT untuk menjaga hubungan baik dengan sesama saudara seiman.

Nabi Muhammad SAW dibesarkan di lingkungan keluarga yang berkecimpung dalam perdagangan. Disamping sebagai Nabi dan Rasul, beliau juga sebagai seorang pedagang. Berdakwah dalam berdagang membawa beliau menjadi salah satu pedagang yang dikenal di kalangan para konsumennya. Kemampuan berdagang beliau makin meningkat seiring dengan usia yang menginjak dewasa. Beliau memegang prinsip kejujuran, amanah, dan profesional dalam berdagang. Ada beberapa prinsip dan teladan perdagangan beliau, yaitu:

1. Jujur kepada pelanggan

Dalam berdagang, kejujuran menjadi kunci utama kesuksesan. Tanpa kejujuran, jangan pernah berharap untuk menjadi pedagang yang sukses dengan selalu menipu para pelanggan. Cepat atau lambat, seorang pedagang akan bangkrut karena perbuatan yang tidak jujur.

2. Menjaga sopan santun

Kesopanan dan kesantunan seorang pedagang dalam berdagang dapat dikenang oleh pelanggan, sehingga hal itu akan membuat pedagang mudah diingat. Selain itu, bersikap sopan dan santun kepada pelanggan dapat membuat pelanggan merasa nyaman.

3. Memberikan senyuman

Bagi seorang pedagang, senyuman mampu menarik perhatian para pelanggan. Selain itu, senyuman juga mampu mengendalikan emosi dalam menghadapi pelanggan dan juga dapat membuat seorang pedagang terlihat lebih sukses dengan terlihat seperti orang yang sedang bahagia.

4. Jaga penampilan di hadapan pelanggan

Penampilan berperan penting dalam menarik perhatian pelanggan. Sebab, jika penampilan seorang pedagang selalu rapi, bersih, dan juga wangi, maka para pelanggan akan berdatangan menghampiri. Pelanggan pasti memilih pedagang yang memberikan pelayanan yang memuaskan, dan salah satu bentuk pelayanan tersebut adalah dengan berpenampilan menarik di hadapan pelanggan.

5. Membangun komunikasi yang baik dengan pelanggan

Komunikasi merupakan hal penting yang harus diperhatikan dalam berbisnis. Dengan adanya komunikasi seorang pedagang dapat mengetahui kebutuhan

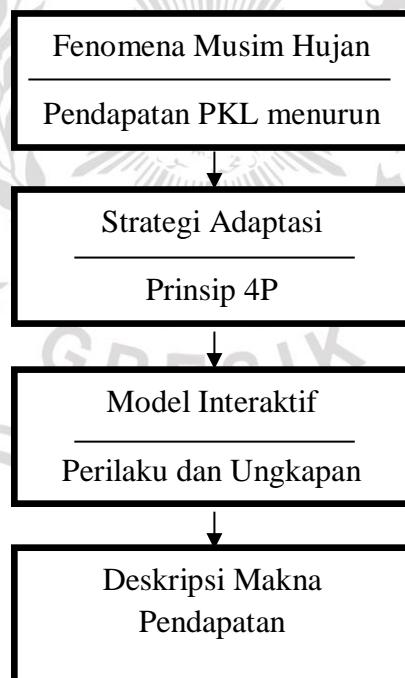
para pelanggan dan juga informasi mengenai kepuasan mereka atas pelayanan ataupun barang yang telah diberikan.

#### 6. Kuatkan Silaturahim

Seorang pedagang yang cerdas akan mengutamakan silaturahim dengan pelanggannya. Dengan menjalin hubungan baik dengan pelanggan, maka akan mempererat hubungan yang nantinya akan berpengaruh dalam usaha yang dijalankan. Pedagang yang rajin bersilaturahim akan memiliki pelanggan lebih banyak dan semakin bertambah dibandingkan dengan pedagang yang jarang bersilaturahim.

### 2.3 Kerangka Pikir

Gambaran kerangka pikir dalam penelitian ini adalah sebagai berikut:



Sumber: *Diolah peneliti, 2019*

Gambar 2.1  
Kerangka Pikir

Penjelasan gambar:

Penelitian ini dilakukan dengan tujuan untuk menelaah makna pendapatan menurut Pedagang Kaki Lima (PKL) di Sunan Giri ketika musim hujan. Ketika musim hujan pendapatan yang diperoleh menurun mengingat kebanyakan para PKL yang tidak memiliki kios yang menetap sehingga minat pembeli untuk membeli berkurang. PKL harus memiliki strategi untuk mengatasinya. Dalam hal ini, strategi adaptasi dapat digunakan untuk mengatasinya dengan menggunakan prinsip 4P, yaitu *profit*, *process*, *planet*, dan *people*. Setelah itu, perlu dilakukan analisis dengan menggunakan analisis dengan model interaktif menurut Miles & Huberman. Aktifitas analisis data dalam model ini terdiri dari empat unsur, yaitu pengumpulan data, reduksi data, penyajian data, dan penarikan kesimpulan. Kemudian, dapat diketahui deskripsi tentang makna pendapatan.

