

**PENGARUH PERILAKU BISNIS ISLAM, PERSAINGAN,
TINGKAT PENDIDIKAN, DAN JUMLAH VARIASI PRODUK
TERHADAP PENDAPATAN PEDAGANG SEMBAKO DI
PASAR GROGOLAN KOTA PEKALONGAN**

SKRIPSI

Diajukan untuk memenuhi sebagian syarat memperoleh
gelar Sarjana Ekonomi (S.E.)



Oleh:

LAILA RAHMAWATI

NIM 4117129

**PROGRAM STUDI EKONOMI SYARIAH
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM
UNIVERSITAS NEGERI ISLAM**

K. H. ABDURRAHMAN WAHID PEKALONGAN

2024

**PENGARUH PERILAKU BISNIS ISLAM, PERSAINGAN,
TINGKAT PENDIDIKAN, DAN JUMLAH VARIASI PRODUK
TERHADAP PENDAPATAN PEDAGANG SEMBAKO DI
PASAR GROGOLAN KOTA PEKALONGAN**

SKRIPSI

Diajukan untuk memenuhi sebagian syarat memperoleh
gelar Sarjana Ekonomi (S.E.)



Oleh:

LAILA RAHMAWATI

NIM 4117129

**PROGRAM STUDI EKONOMI SYARIAH
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM
UNIVERSITAS NEGERI ISLAM**

K. H. ABDURRAHMAN WAHID PEKALONGAN

2024

SURAT PERNYATAAN KEASLIAN KARYA

Yang bertanda tangan di bawah ini:

Nama : Laila Rahmawati

NIM 4117129

Judul Skripsi : **Pengaruh Perilaku Bisnis Islam, Persaingan, Tingkat Pendidikan Dan Jumlah Variasi Produk Terhadap Pendapatan Pedagang Sembako di Pasar Grogolan Kota Pekalongan**

Menyatakan dengan sesungguhnya bahwa skripsi ini adalah benar-benar hasil karya peneliti. Kecuali dalam bentuk kutipan yang telah penulis sebutkan sumbernya. Demikian pernyataan ini penulis buat dengan sebenar-benarnya.

Pekalongan, 7 Juni 2024

Yang menyatakan



Laila Rahmawati

NOTA PEMBIMBING

Muh. Izza, M. S. I.

Jl.

Lamp : 2 (dua) eksemplar

Hal : Naskah Skripsi Sdri. Laila Rahmawati

Yth.

Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam

c.q. Ketua Program Studi Ekonomi Syariah

PEKALONGAN

Assalaamu'alaikum Wr.Wb.

Setelah diadakan penelitian dan perbaikan seperlunya, maka bersama ini saya kirimkan naskah skripsi saudara/i:

Nama : **Laila Rahmawati**

NIM : **4117129**

Judul Skripsi : **Pengaruh Perilaku Bisnis Islam, Persaingan, Tingkat Pendidikan, dan Jumlah Variasi Produk Terhadap Pendapatan Pedagang Sembako di Pasar Grogolan Kota Pekalongan**

Naskah tersebut sudah memenuhi persyaratan untuk dapat segera dimunaqosahkan. Desmikian nota pembimbing ini dibuat untuk digunakan sebagaimana mestinya. Atas perhatiannya, saya sampaikan terima kasih.

Wassalaamu'alaikum Wr.Wb.

Pekalongan, 7 Juni 2024

Pembimbing



Muh. Izza, M. S. I.

NIP. 197907262023211008



**KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI**

**K.H. ABDURRAHMAN WAHID PEKALONGAN
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM**

Alamat: Jl. Pahlawan No.52 Kajen Pekalongan, www.febi.uingusdur.ac.id

PENGESAHAN

Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Universitas Islam Negeri (UIN)

K.H. Abdurrahman Wahid Pekalongan mengesahkan skripsi Saudara/i :

Nama : Laila Rahmawati

NIM : 4117129

Judul Skripsi : Pengaruh Perilaku Bisnis Islam, Persaingan, Tingkat Pendidikan, dan Jumlah Variasi Produk pada Pendapatan Pedagang Sembako di Pasar Grogolan Kota Pekalongan

Pembimbing : Muh. Izza, M.S.I.

Telah diujikan pada hari Senin tanggal 8 Juli 2024 dan dinyatakan **LULUS** serta diterima sebagai salah satu syarat guna memperoleh gelar Sarjana Ekonomi (S.E.)

Dewan Penguji,

Penguji I

Penguji II

M. Aris Safi'i, M.E.I
NIP. 198510122015031004

Syifa Rohmah, M.M
P. 1994022 202203 2 001

Pekalongan, 11 Juli 2024

Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam



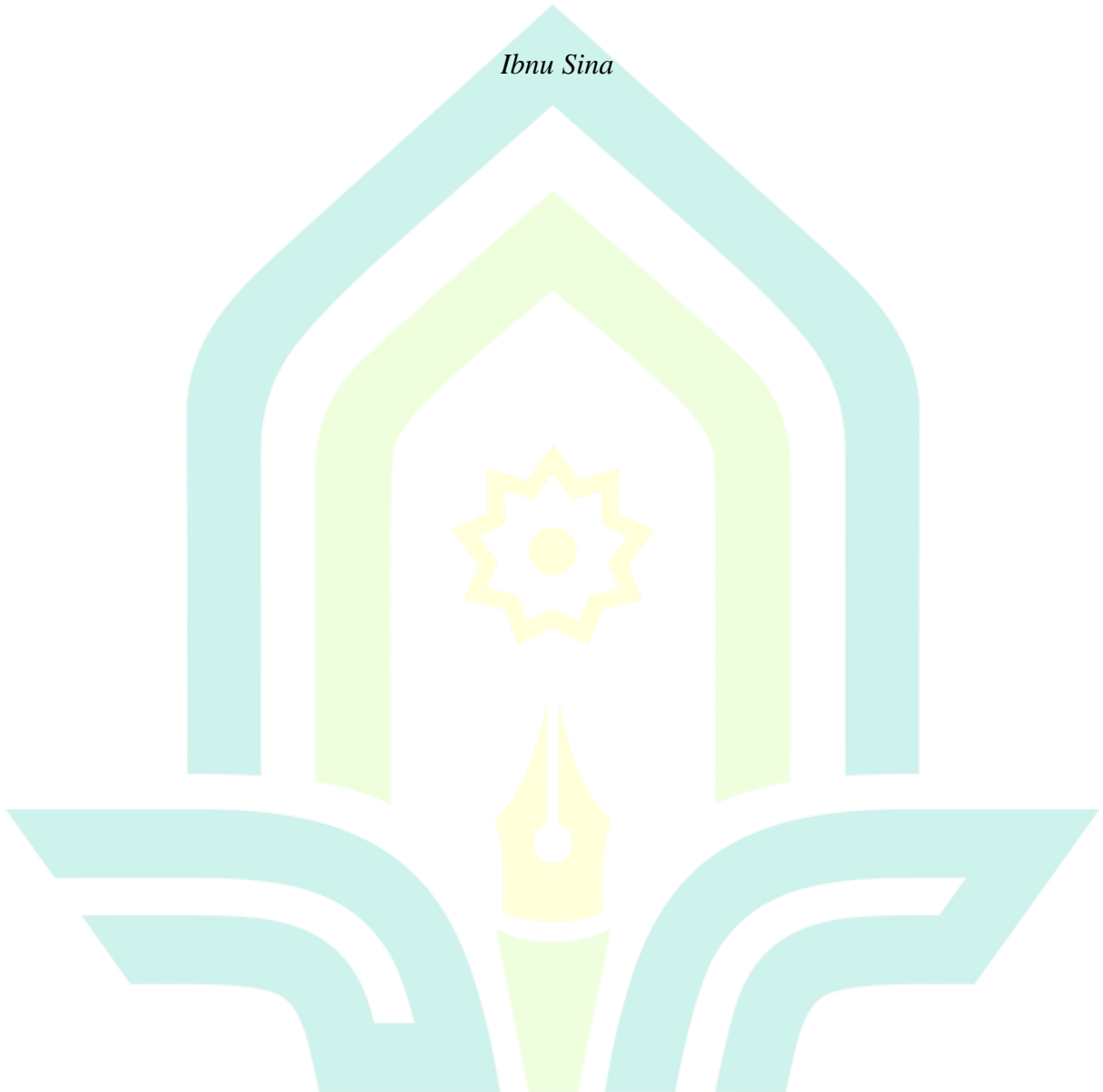
Dr. Hj. Shinta Dewi Rismawati, S.H., M.H.

NIP. 197502201999032001

MOTTO

“Pengetahuan tentang apapun, karena segala sesuatu memiliki sebab, tidak diperoleh atau lengkap kecuali diketahui penyebabnya.”

Ibnu Sina



PERSEMBAHAN

Puji syukur kehadiran Allah SWT yang telah memberikan limpahan nikmat dan karunia-Nya sehingga penulis dapat menyelesaikan Skripsi ini. Skripsi ini disusun untuk memenuhi persyaratan dalam memperoleh gelar Sarjana Ekonomi Syariah di Universitas K.H. Abdurrahman Wahid Pekalongan. Penulis menyadari sepenuhnya atas segala keterbatasan dan banyaknya kekurangan-kekurangan yang harus diperbaiki dalam penulisan Skripsi ini. Semoga hasil penelitian ini dapat memberikan informasi dan manfaat bagi setiap orang yang membacanya, khususnya bagi dunia pendidikan. Dalam pembuatan Skripsi ini penulis banyak mendapat berbagai dukungan serta bantuan materi maupun non materi dari berbagai pihak. Berikut ini yang telah berperan dalam membantu terlaknanya penulisan Skripsi ini:

1. Kedua orang tua tercinta yaitu Bapak Farmat Slamet dan Ibu Fatimah yang selalu mendukung disetiap langkah saya. Beliau yang selalu ada dan selalu memberikan doa kepada saya.
2. Keluarga terkasih saya yang selalu mendukung saya.
3. Almamater saya jurusan Ekonomi Syariah, Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam UIN K. H. Abdurrahman Wahid Pekalongan.
4. Dosen Pembimbing saya yang selalu membantu dalam penyusunan Skripsi ini yaitu Bapak Muh. Izza, M.S.I.
5. Dosen Wali saya yang selalu membantu dalam penyusunan Skripsi ini yaitu Bapak Ali Amin Isfandiar, M. Ag.
6. Sahabat saya yang selalu ada dan selalu mendukung saya di saat proses penyusunan Skripsi ini yaitu, Evi.
7. Dan teman-teman yang saya tidak bisa saya sebutkan namanya satu persatu. Terimakasih sudah berperan dalam kehidupan saya dan selalu mendukung dalam segala pencapaian saya.

ABSTRAK

Pasar Grogolan merupakan tempat transaksi antara penjual dan pembeli dengan beragam produk dan kebutuhan. Sembako menjadi salah satu produk yang banyak ditawarkan oleh penjual. Namun terdapat permasalahan dengan perbedaan pendapatan yang diperoleh pedagang. Perbedaan pendapatan terjadi diakibatkan oleh banyak faktor. Penelitian ini akan memfokuskan pada berapa jumlah pendapatan berdasarkan variabel perilaku bisnis, persaingan, tingkat pendidikan, dan variasi produk. Melalui penelitian ini maka dapat disimpulkan faktor apa saja yang menyebabkan terjadinya perbedaan pendapatan pedagang sembako.

Tujuan dari penelitian ini adalah untuk mengetahui pengaruh perilaku bisnis islam, persaingan, tingkat pendidikan, dan jumlah variasi produk terhadap pendapatan pedagang sembako di Pasar Grogolan Kota Pekalongan. Penelitian ini termasuk jenis penelitian kuantitatif dengan menggunakan pendekatan kuantitatif deskriptif. Metode yang digunakan adalah penyebaran kuesioner kepada responden dengan sampel 64. Penelitian ini menggunakan sampel jenuh dimana semua populasi dapat dijadikan sampel. Metode analisis yang digunakan adalah analisis data uji regresi linier berganda dengan bantuan SPSS 20.

Hasil penelitian menunjukkan bahwa pendapatan dipengaruhi oleh variabel perilaku bisnis islam, persaingan, tingkat pendidikan, jumlah variasi produk sebesar 65,9%. Perilaku bisnis islam memiliki nilai t hitung sebesar 2,152 dan nilai signifikansi 0,000. Persaingan memiliki t hitung 3,134 dengan signifikansi 0,000. Tingkat pendidikan menunjukkan t hitung 2,282 dengan nilai signifikansi 0,000. Sedangkan untuk jumlah variasi produk memiliki 0,634 dan nilai signifikansi 0,000. Maka dapat disimpulkan bahwa perilaku bisnis islam, persaingan, tingkat pendidikan, dan jumlah variasi produk memberikan pengaruh secara simultan pada pendapatan yang diperoleh pedagang.

Kata kunci: Perilaku Bisnis Islam, Persaingan, Tingkat Pendidikan, Jumlah Variasi Produk, Pendapatan.

ABSTRACT

Grogolan Market is a place for transactions between sellers and buyers with various products and needs. Groceries are one of the products offered by many sellers. However, there are problems with differences in income earned by traders. Differences in income occur due to many factors. This research will focus on the amount of income based on business behavior variables, competition, education level, and product variety. Through this research, it can be concluded what factors cause differences in the income of basic food traders.

The aim of this research is to determine the influence of islam business behavior, competition, level of education, and number of product variations on the income of basic food traders in the Grogolan Market, Pekalongan City. This research is a type of quantitative research using a descriptive quantitative approach. The method used is distributing questionnaires to respondents with a sample of 64. This research uses a saturated sample where the entire population can be used as a sample. The analytical method used is multiple linear regression test data analysis with the help of SPSS 20.

The research results show that income is influenced by the variables of Islamic business behavior, competition, level of education, number of product variations by 65.9%. Islamic business behavior has a calculated t value of 2.152 and a significance value of 0.000. Competition has a t count of 3.134 with a significance of 0.000. The level of education shows a t count of 2.282 with a significance value of 0.000. Meanwhile, the number of product variations has 0.634 and a significance value of 0.000. So it can be concluded that Islamic business behavior, competition, level of education, and the number of product variations have a simultaneous influence on the income earned by traders.

Keywords: Islamic Business Behavior, Competition, Education Level, Number of Product Variations, Income.

KATA PENGANTAR

Puji syukur saya tampilkan kepada Allah SWT, karena atas berkat dan rahmat-Nya saya dapat menyelesaikan skripsi ini. Penulisan skripsi ini dilakukan dalam rangka memenuhi salah satu syarat untuk mencapai gelar Sarjana Ekonomi Program Studi Ekonomi Syariah pada Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam UIN K.H. Abdurrahman Wahid Pekalongan. Saya menyadari bahwa tanpa bantuan dan bimbingan dari berbagai pihak, dari masa perkuliahan sampai pada penyusunan skripsi ini, sangatlah sulit bagi saya untuk menyelesaikan skripsi ini. Oleh karena itu, saya sampaikan terimakasih kepada:

1. Prof. dr. Shinta Dewi Rismawati, M. H. selaku Dekan FEBI UIN K.H. Abdurrahman Wahid Pekalongan.
2. M. Aris Syafi'i, M. E. I. selaku Ketua Jurusan Ekonomi Syariah UIN K.H. Abdurrahman Wahid Pekalongan.
3. Happy Sista Devy, M. Si. Selaku Sekretaris Jurusan Ekonomi Syariah UIN K.H. Abdurrahman Wahid Pekalongan.
4. Ali Amin Isfandiar, M. S. I. selaku Dosen Penasehat Akademi (DPA).
5. Muh. Izza, M. S. I. selaku Dosen Pembimbing yang telah menyediakan waktu, tenaga, dan pikiran untuk mengarahkan saya dalam penyusunan Skripsi ini.
6. Seluruh Dosen Program Studi Ekonomi Syariah UIN K.H. Abdurrahman Wahid Pekalongan yang telah mengajarkan dan memberikan ilmu kepada penulis.
7. Pihak Pengurus Pasar Grogolan Kota Pekalongan yang telah banyak membantu memperoleh data yang saya perlukan.
8. Orang tua dan keluarga saya yang memberikan bantuan serta dukungan baik dalam bentuk material dan moral.
9. Sahabat-sahabat saya yang telah banyak membantu dalam menyelesaikan Skripsi ini,
10. Akhir kata saya berharap Allah SWT berkenan membalas segala kebaikan semua pihak yang telah membantu. Semoga skripsi ini membawa manfaat bagi pengembangan ilmu.

Pekalongan, 7 Juni 2024



Laila Rahmawati

DAFTAR ISI

LEMBAR JUDUL	i
SURAT PERNYATAAN KEASLIHAN KARYA	ii
NOTA PEMBIMBING	iii
PENGESAHAN	iv
MOTTO	v
PERSEMBAHAN	vi
ABSTRAK	vii
ABSTRACT	viii
KATA PENGANTAR	ix
DAFTAR ISI	x
PEDOMAN TRANSLITERASI	xiv
DAFTAR TABEL	xx
DAFTAR GAMBAR	xxii
DAFTAR LAMPIRAN	xxiii
BAB I PENDAHULUAN	1
A. Latar Belakang Masalah.....	1
B. Rumusan Masalah	10
C. Tujuan Dan Manfaat Penelitian	11
D. Sistematika Pembahasan	12

BAB II LANDASAN TEORI	14
A. Landasan Teori.....	14
1. Pendapatan	14
2. Teori persaingan pada pendapatan	15
3. Hubungan perilaku bisnis dengan pendapatan.....	17
4. Pengaruh pendidikan pada pendapatan	19
5. Relevansi variasi produk pada pendapatan	21
B. Telaah Pustaka	22
C. Kerangka Berpikir.....	26
D. Hipotesis.....	27
BAB III METODE PENELITIAN	32
A. Jenis Penelitian.....	32
B. Pendekatan Penelitian	32
C. Setting Penelitian	33
D. Populasi dan Sampel Penelitian	34
E. Variabel Penelitian	35
F. Sumber Data.....	36
G. Teknik Pengumpulan Data.....	37
H. Metode Analisis Data.....	40
BAB IV ANALISIS DATA DAN PEMBAHASAN.....	46
A. Identifikasi Objek Penelitian.....	46
1. Profil pasar Grogolan	46
2. Struktur pasar Grogolan	46
B. Deskripsi Data Responden	49
1. Deskripsi data berdasarkan jenis kelamin	51
2. Deskripsi data berdasarkan usia	52
3. Deskripsi data berdasarkan pendidikan terakhir.....	53

4. Deskripsi data berdasarkan lama usaha.....	54
C. Analisis Data	55
1. Variabel perilaku bisnis	55
2. Variabel persaingan.....	56
3. Variabel tingkat pendidikan	57
4. Variabel variasi produk	58
5. Variabel pendapatan.....	59
D. Hasil Uji Analisis Data.....	60
1. Uji instrument data.....	60
a. Uji validitas	60
b. Uji reliabilitas	61
2. Uji asumsi klasik	61
a. Uji normalitas.....	61
b. Uji multikolinearitas.....	62
c. Uji heteroskedastisitas.....	63
3. Analisis regresi linier berganda.....	64
4. Uji hipotesis	66
a. Uji parsial (uji t)	66
b. Uji simultan (uji F).....	68
c. Uji koefisien determinasi (R^2).....	69
E. Pembahasan Hasil Analisis Data.....	70
BAB V PENUTUP	75
A. Simpulan	75
B. Saran.....	76
DAFTAR PUSTAKA	77
LAMPIRAN.....	80

PEDOMAN TRANSLITERASI

Pedoman transliterasi yang digunakan dalam penulisan berdasarkan hasil Keputusan Bersama Menteri Agama dan Menteri Pendidikan dan Kebudayaan Republik Indonesia dengan No. No. 158 tahun 1987 dan No. 0543 b/U/1987.

1. Konsonan

Fonemkonsonan Bahasa Arab yang dalam system tulisan Arab di lambangkan dengan huruf, dalam transliterasi ini sebagian dilambangkan dengan huruf dan sebagian di lambangkan dengan tanda ,dan sebagian lagi dengan huruf dan tanda sekaligus.

Dibawah ini daftar huruf Arab dan transliterasinya denganhuruf Latin:

Huruf Arab	Nama	Huruf latin	Nama
ا	Alif	Tidak dilambangkan	Tidak dilambangkan
ب	Ba	B	Be
ت	Ta	T	Te
ث	Şa	ş	es (dengan titik di atas)
ج	Jim	J	Je
ح	Ĥa	ĥ	ha (dengan titik di bawah)
خ	Kha	Kh	kadan ha
د	Dal	D	De
ذ	Żal	ż	zet (dengan titik di atas)
ر	Ra	R	Er
ز	Zai	Z	Zet
س	Sin	S	Es
ش	Syin	Sy	esdan ye
ص	Şad	ş	es (dengan titik di bawah)

ض	Ḍad	ḍ	de (dengan titik di bawah)
ط	Ṭa	ṭ	te (dengan titik di bawah)
ظ	Za	ẓ	zet (dengan titik di bawah)
ع	‘ain	‘	komaterbalik (di atas)
غ	Gain	G	Ge
ف	Fa	F	Ef
ق	Qaf	Q	Ki
ك	Kaf	K	Ka
ل	Lam	L	El
م	Mim	M	Em
ن	Nun	N	En
و	Wau	W	We
هـ	Ha	H	Ha
ء	Hamza	’	Apostrof
ي	Ya	Y	Ye

2. Vokal

Vokal bahasa Arab, seperti vokal bahasa Indonesia yang terdiri dari vokal tunggal atau monoftong dan vokal rangkap atau diftong.

1) Vokal Tunggal

Vokal tunggal bahasa Arab yang lambangnya berupa tanda atau harkat, transliterasinya sebagai berikut:

Tanda	Nama	Huruf Latin	Nama
أَ	Fathah	A	A
إِ	Kasrah	I	I
أُ	Dhammah	U	U

2) Vokal Rangkap

Vokal rangkap dalam bahasa Arab yang lambangnya berupa gabungan antara harkat dan huruf, yaitu:

Tanda	Nama	Huruf Latin	Nama
... َ ي	Fathah dan ya	Ai	a dan i
... َ و	Fathah dan wau	Au	a dan u

Contoh:

كَاتَبَ - kataba

فَاعَلَ - fa'ala

ذُكِرَ - zukira

يَذْهَبُ - yazhabu

سُئِلَ - su'ila

كَيْفَ - kaifa

يَكْفُفُ

هَؤُلَاءِ - haula

3. Maddah

Maddah atau vocal panjang yang lambangnya berupa harkat dan huruf, transliterasinya berupa huruf dan tanda, yaitu:

Harkat dan huruf	Nama	Huruf dan tanda	Nama
... اِ ...	Fathah dan alif atau ya	A	a dan garis di atas
... اِى ...	Kasrah dan ya	I	i dan garis di atas
... اِو ...	Hammah dan wau	U	u dan garis di atas

4. Ta'marbutah

Transliterasi untuk ta'marbutah ada dua:

1. Ta'marbutah hidup

Ta'marbutah yang hidup atau mendapat harakat fathah, kasrah dan dammah, transliterasinya adalah "t".

2. Ta'marbutah mati

Ta'marbutah yang mati atau mendapat harakat sukun, transliterasinya adalah "h".

Kalau pada kata terakhir dengan ta'marbutah diikuti oleh kata yang menggunakan kata sandang *al* serta bacaan kedua kata itu terpisah maka ta'marbutah itu ditransliterasikan dengan ha(h).

5. Syaddah

Syaddah atau tasydid yang dalam tulisan Arab dilambangkan dengan sebuah tanda, tanda syaddah atau tasydid, dalam transliterasi ini tanda syaddah tersebut dilambangkan dengan huruf, yaitu huruf yang sama dengan huruf yang diberi tanda syaddah itu.

6. Kata sandang

Kata sandang dalam tulisan Arab dilambangkan dengan huruf, yaitu ﻻ namun dalam transliterasi ini kata sandang itu dibedakan atas kata sandang yang diikuti oleh huruf syamsiyah dan kata sandang yang diikuti huruf qamariyah.

1. Kata sandang yang diikuti oleh huruf syamsiyah

Kata sandang yang diikuti oleh huruf syamsiyah ditransliterasikan dengan bunyinya, yaitu huruf /l/ diganti dengan huruf yang sama dengan huruf yang langsung mengikuti kata sandang itu.

2. Kata sandang yang diikuti oleh huruf qamariyah

Kata sandang yang diikuti oleh huruf qamariyah ditransliterasikan sesuai aturan yang digariskan di depan dan sesuai dengan bunyinya.

Baik diikuti huruf syamsiyah maupun huruf qamariyah, kata sandang ditulis terpisah dari kata yang mengikuti dan dihubungkan dengan tanda sempang.

7. Hamza

Dinyatakan di depan bahwa ditransliterasikan dengan apostrof. Namun, itu hanya berlaku bagi hamzah yang terletak di tengah dan diakhir kata. Bila hamzah itu terletak diawal kata, isi dilambangkan, karena dalam tulisan Arab berupa alif.

8. Penulisan Kata

Pada dasarnya setiap kata, baik fi'il, isim maupun harf ditulis terpisah. Hanya kata-kata tertentu yang penulisannya dengan huruf Arab sudah lazim dirangkaikan dengan kata lain karena ada huruf atau harakat yang dihilangkan maka transliterasi ini, penulisan kata tersebut dirangkaikan juga dengan kata lain yang mengikutinya.

9. Huruf Kapital

Meskipun dalam sistem tulisan Arab huruf kapital tidak dikenal, dalam transliterasi ini huruf tersebut digunakan juga. Penggunaan huruf kapital seperti apa yang berlaku dalam EYD, di antaranya: Huruf kapital digunakan untuk menuliskan huruf awal nama diri dan permulaan kalimat. Bilamana nama diri itu didahului oleh kata sandang, maka yang ditulis dengan huruf kapital tetap huruf awal nama diri tersebut, bukan huruf awal kata sandangnya.

10. Tajwid

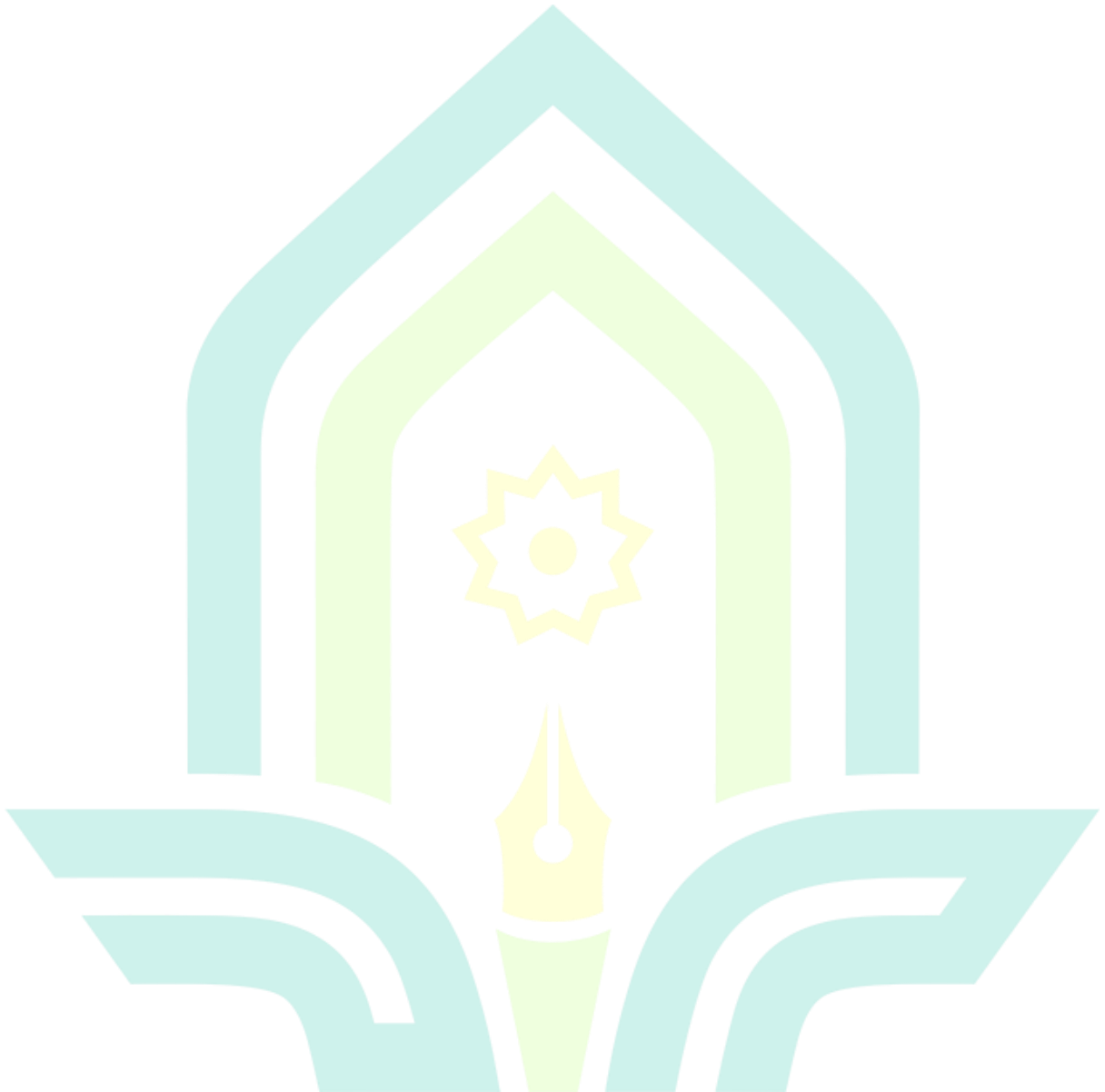
Bagi mereka yang menginginkan kefasihan dalam bacaan, pedoman transliterasi ini merupakan bagian yang tak terpisahkan dengan Ilmu Tajwid. Karena itu peresmian pedoman transliterasi ini perlu di sertai dengan pedomanTajwid.

DAFTAR TABEL

Tabel 1.1	Pedagang Sembako di Pasar Grogolan
Tabel 2.1	Penelitian Terdahulu
Tabel 4.1	Dekripsi Data Responden
Tabel 4.2	Responden Berdasarkan Jenis Kelamin
Tabel 4.3	Responden Berdasarkan Usia
Tabel 4.4	Responden Berdasarkan Pendidikan Terakhir
Tabel 4.5	Responden Berdasarkan Lama Usaha
Tabel 4.6	Distribusi Jawaban Perilaku Bisnis Islam Responden
Tabel 4.7	Distribusi Jawaban Persaingan Responden
Tabel 4.8	Distribusi Jawaban Tingkat Pendidikan Responden
Tabel 4.9	Distribusi Jawaban Jumlah Variasi Produk Responden
Tabel 4.10	Distribusi Jawaban Pendapatan Responden
Tabel 4.11	Hasil Uji Validitas
Tabel 4.12	Hasil Uji Reliabilitas
Tabel 4.13	Hasil Uji Normalitas
Tabel 4.14	Hasil Uji Heteroskedastisitas
Tabel 4.15	Hasil Uji Multikolinearitas
Tabel 4.16	Hasil Regresi Linier Berganda
Tabel 4.17	Hasil Uji t

Tabel 4.18 Hasil Uji F

Tabel 4.19 Hasil Uji Koefisien Determinasi

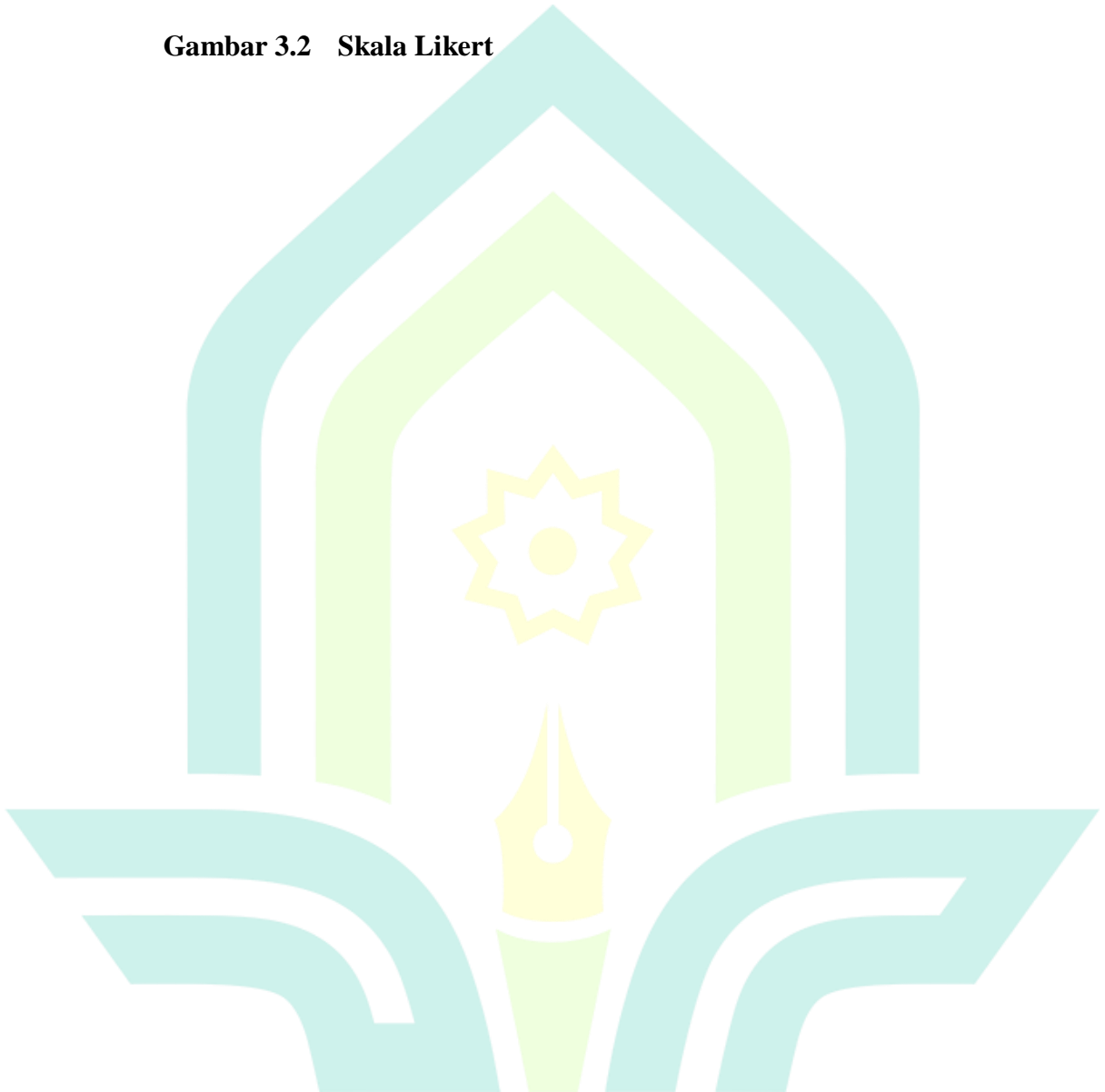


DAFTAR GAMBAR

Gambar 2.1 Model Penelitian

Gambar 3.1 Definisi Operasional

Gambar 3.2 Skala Likert



DAFTAR LAMPIRAN

Lampiran 1 Kuesioner

Lampiran 2 Identitas Responden

Lampiran 3 Data Penelitian

Lampiran 5 Uji Validitas dan Reliabilitas Perilaku Bisnis Islam

Lampiran 6 Uji Validitas dan Reliabilitas Persaingan

Lampiran 7 Uji Validitas dan Reliabilitas Tingkat Pendidikan

Lampiran 8 Uji Validitas dan Reliabilitas Jumlah Variasi Produk

Lampiran 9 Uji Validitas dan Reliabilitas Pendapatan

Lampiran 10 Uji Asumsi Klasik

Lampiran 11 Uji Regresi Linier Berganda

Lampiran 12 Uji Hipotesis

Lampiran 13 Dokumentasi Objek Penelitian

Lampiran 14 Daftar Riwayat Hidup Peneliti

BAB I

PENDAHULUAN

A. Latar belakang

Indonesia merupakan negara dengan jumlah penduduk terbesar keempat di dunia yaitu 272, 23 juta jiwa menurut data Direktorat Jenderal Kependudukan dan Pencatatan Sipil (Dukcapil) Kementerian Dalam Negeri (Kemendagri) (Kusnandar, 2021). Besarnya jumlah penduduk akan mempengaruhi perekonomian dan pembangunan di Indonesia. Hal ini akan memberikan dampak positif berupa jumlah tenaga kerja produktif yang besar di Indonesia sehingga menghasilkan jumlah produksi yang tinggi pula, perekonomian akan meningkat dengan munculnya banyak potensi wirausaha dan UMKM sehingga pembangunan negara dapat terealisasi dengan baik. Indonesia termasuk negara dengan jumlah wirausaha paling rendah di Asia tenggara atau sekitar 3, 47%.

Hal ini diakibatkan besarnya jumlah pelaku usaha yang mengalami peningkatan relative kecil. Pemerintah mengeluarkan Undang-Undang Nomor 11 Tahun 2020 tentang Cipta Kerja (UU Cipta Kerja) untuk kelangsungan bisnis yang lebih kondusif. (Liputan 6, 2021) Selain itu pemerintah juga melakukan pengembangan pasar tradisional sebagai upaya pemberdayaan ekonomi masyarakat.

Pasar tradisional merupakan tempat dimana terjadi interaksi antara penjual dan pembeli, Pasar didalamnya terdapat tiga unsur, yaitu: penjual, pembeli serta produk dan pertemuan antara pedagang atau wirausaha dengan konsumen yang bisa menyebabkan terjadinya sebuah transaksi jual beli. (Majid, 1988). Perilaku menurut Skinner adalah sebuah reaksi yang timbul dari seseorang karena rangsangan yang berasal dari luar. (Amalia, 2020) Griffin dan Ebert mendefinisikan bisnis sebagai kegiatan dengan memasok barang dan jasa yang menjadi kebutuhan konsumen. (Griffin, 2008)

Islam merupakan ajaran yang berlandaskan Al-Qur'an. Perilaku Bisnis Islam adalah nilai tentang baik dan buruk, benar serta salah pada bisnis yang didasari pada prinsip norma, moral, dan akhlak. Pedagang harus memiliki perilaku yang baik dan sesuai dengan ajaran Islam dalam menjalankan bisnis. Perilaku yang dimaksud seperti jujur, tidak menjual produk haram, tidak mengurangi timbangan, tidak melakukan penimbunan, tidak melakukan monopoli, dan bersikap ramah, murah senyum, dan sabar. Pedagang dengan perilaku yang baik pada umumnya memiliki banyak konsumen. Banyaknya konsumen maka dapat mempengaruhi keuntungan pedagang sehingga pendapatan semakin besar. Perilaku ini merupakan salah satu cara untuk bertahan dari persaingan.

Persaingan menurut Simmel adalah suatu tindakan yang dilakukan guna mencegah munculnya kegiatan yang saling bertentangan. Persaingan usaha adalah keadaan ketika organisasi berperang atau berlomba untuk mencapai hasil atau tujuan yang diinginkan seperti konsumen, pangsa pasar, peringkat survei atau sumber daya yang dibutuhkan. Persaingan usaha merupakan resiko setiap pedagang. Persaingan usaha adalah sebuah kompetisi yang terjadi dikalangan pedagang untuk menarik minat konsumen guna mendapatkan pendapatan dan laba yang besar. Persaingan ini dilakukan oleh 2 orang atau lebih dengan saling menunjukkan kelebihan produk yang dijual masing-masing baik pada harga, kualitas, fungsi maupun kemasan. Persaingan tidak hanya terjadi pada pedagang dengan bisnis yang sama namun juga terjadi pada bisnis yang berbeda.

Perkembangan mengenai persaingan usaha pada tahun 2022 meningkat dengan skor indeks di level 4, 81 pada tahun 2021. (Ahdiat, 2022). Maka dari itu pedagang perlu memiliki pengetahuan yang luas yang dapat diperoleh dengan pendidikan. Pendidikan adalah suatu proses jangka panjang yang sistematis guna mempelajari. Melalui pendidikan maka para pedagang akan menemukan solusi untuk mengatasi persaingan usaha yang semakin sengit sehingga usaha atau bisnis yang dijalani dapat berkembang. Karena seorang pedagang tidak hanya memerlukan uang sebagai modal namun juga pendidikan karena pendidikan merupakan bekal dalam memulai dan keberlangsungan bisnis.

Pendidikan sebagai sebuah upaya pembelajaran yang dilakukan seseorang guna mengembangkan kemampuan diri sendiri melalui ketrampilan, spiritual, serta pengetahuan yang dapat dijadikan sebagai dasar agar menjadi manusia yang dapat berpikir kritis sehingga memberikan kemajuan yang baik pada dirinya sendiri dan dapat mencapai taraf kehidupan yang diinginkan. Tingkat pendidikan setiap pedagang berbeda-beda maka berpengaruh dalam pengelolaan serta hasil dari kegiatan jual belinya. Selain tingkat pendidikan, faktor lain yang mempengaruhi pendapatan adalah jumlah variasi produk.

Faradisa mendefinisikan variasi produk sebagai lini pada sebuah produk yang memiliki keberagaman mulai dari harga, kemasan, serta ukuran. (Faradisa, 2016) Kotler dan Keller menyebutkan produk sebagai sesuatu yang diperjualbelikan guna memenuhi kebutuhan dan kepuasan konsumen. (Kotler, 2016) Pelaku usaha atau pedagang memiliki cara yang berbeda untuk meningkatkan pendapatan salah satunya dengan menambah jumlah variasi produk. Variasi ini dilakukan dengan memberikan beberapa opsi yang bisa dipilih konsumen. Semakin banyak jumlah variasi produk maka semakin besar pendapatan pedagang. Keberagaman produk ini dilakukan guna memenuhi kebutuhan dan memberikan kepuasan kepada konsumen. Kepuasan yang dirasakan konsumen menjadi faktor pendorong keberhasilan bisnis karena kepuasan menjadi salah satu penyebab loyalitas konsumen pada pedagang. Sehingga pendapatan yang diperoleh pedagang semakin meningkat.

Pada tahun 2021 jumlah pasar tradisional menurut Kemendag mencapai 16.000 yang tersebar diberbagai desa/kota/kabupaten di seluruh Indonesia. Penelitian ini dilakukan di Pasar Grogolan yang berlokasi di Jl. Hos Cokroaminoto, Landungsari. Pasar ini merupakan salah satu pasar tradisional di Kota Pekalongan. Pasar Grogolan menyediakan beragam produk untuk kebutuhan pokok contohnya seperti sembako dan kebutuhan lainnya. Terdapat 1300 pedagang di pasar Grogolan. Pada umumnya untuk 1 produk atau komoditas tertentu memiliki lebih dari 1 pedagang. Sehingga harga yang ditawarkan juga beragam. Selain harga, jenis barang di Pasar Grogolan juga beragam. Seperti sayur, sembako, baju, bumbu dapur, jajan tradisional, *snack*, bunga, peralatan rumah tangga, toko emas, warung makan, toko kerudung, sandal, pedagang bakso, es, daging sapi, kambing, dan pedagang ikan.

Pada umumnya penjual dan pembeli akan saling tawar-menawar sebelum melakukan transaksi jual beli. Jadi harga yang diterima pembeli merupakan harga yang telah disepakati dan menguntungkan kedua belah pihak. Tempat dan jalan yang terdapat di area pasar Grogolan relatif nyaman. Keberadaan pasar tradisional ini memberikan pengaruh pada pendapatan yang diperoleh setiap pelaku usaha.

Pendapatan menunjukkan jumlah uang yang diterima oleh rumah tangga selama kurun waktu tertentu (biasanya satu tahun), pendapatan tersebut terdiri dari penerimaan tenaga kerja, pendapatan dari kekayaan dan penerimaan dari pemerintah seperti tunjangan sosial. (Chintya & Darsana, 2013). Pedagang atau pelaku usaha memiliki tujuan guna memenuhi kebutuhan hidup dan mencari keuntungan atau laba usaha. Banyaknya pedagang dan pemenuhan kebutuhan dapat menimbulkan kapitalisme dan materialistis yang mengakibatkan nilai spiritual yang dilupakan oleh individu.

Tabel 1.1
Pedagang sembako di pasar Grogolan Kota Pekalongan

Jenis Kelamin		Jumlah Produk	Lama Usaha	Pendidikan					Pendapatan	Tahun
L	P			TS	SD	SMP	SMA	S1/S2		
14	50	40-75	18 bulan - 35 tahun	0	9	6	46	3	30000 – 15 juta	2020
										2021
										2022
										2023

Sumber data: hasil kuesioner dan wawancara.

Sesuai dengan tabel 1.1 di atas terdapat 64 pedagang sembako dengan jumlah produk, lama usaha, dan tingkat pendidikan serta aset yang berbeda.

Pada umumnya, permasalahan yang ditemui oleh pedagang sembako seperti pendapatan yang tidak stabil. Pendapatan yang tidak stabil merupakan reaksi dari perilaku bisnis Islam dari setiap pedagang yang berbeda serta persaingan yang sengit, tingkat pendidikan yang berbeda serta jumlah variasi produk dengan menambah berbagai jenis produk yang menjadi kebutuhan konsumen. Peneliti memilih pasar Grogolan dan pedagang sembako sebagai objek dan subjek karena ditemukan beberapa permasalahan seperti pasar Grogolan merupakan salah satu pasar dengan jumlah pedagang sembako terbanyak di Pekalongan. Selain itu, persaingan yang sengit, harga barang yang semakin naik, tingkat pendidikan, pendapatan, dan variasi produk yang bervariasi. Penelitian ini berdasarkan pada kontribusi penelitian terdahulu. Muhamad Azirrohman tahun 2017 melakukan penelitian mengenai pengaruh persaingan usaha terhadap pendapatan memperoleh hasil yang signifikan positif. (Azirrohman, 2018) Hal ini menunjukkan bahwa persaingan merupakan salah satu faktor dari keberhasilan dan keberlangsungan bisnis.

Sedangkan penelitian yang dilakukan oleh Eka Nur Faizah tahun 2019 menunjukkan bahwa persaingan usaha berpengaruh secara signifikan negatif pada variabel pendapatan. (Faizah, 2019) Hal ini menunjukkan bahwa persaingan usaha memberikan dampak negatif pada keberlangsungan dan keberhasilan bisnis. Sehingga mempengaruhi pendapatan yang diperoleh. Pelaku usaha yang mampu bertahan dari persaingan maka mendapatkan pendapatan yang tinggi begitu pula sebaliknya.

Pelaku usaha harus memiliki kreativitas dan kemampuan yang baik agar dapat mengelola bisnis dengan tepat. Ayu Nyoman Paramita dan I Gede Sujana Budhiasa menunjukkan bahwa tingkat pendidikan tidak berpengaruh pada pendapatan. (Paramita & Budhiasa, 2014) Hasil ini sejalan dengan penelitian yang dilakukan oleh Ryan Latifahul Hasanah, Desiana Nur Kholifah, dan Doni Purnama Alamsyah. (Hasanah, Kholifah, & Alamsyah, 2020) Peneliti ini memperoleh hasil bahwa tingkat pendidikan tidak mempengaruhi pendapatan. Hal ini menunjukkan bahwa tingkat pendidikan tidak memberikan dampak pada keberhasilan bisnis. Pelaku usaha dengan jenjang pendidikan yang tinggi tidak selalu memperoleh pendapatan yang besar dan sebaliknya.

Namun hasil yang berbeda dilakukan oleh peneliti bernama Tri Utari dan Putu Martini Dewi melakukan penelitian mengenai tingkat pendidikan pada pendapatan yang memperoleh hasil bahwa variabel tingkat pendidikan memiliki pengaruh yang signifikan pada pendapatan yang diperoleh. (Utari & Dewi, 2021) Hasil penelitian ini sejalan dengan penelitian yang dilakukan oleh Siti Sarah Sidik dan Duniyati Ilmiah (Sidik & Ilmiah, 2021). Hal ini menunjukkan bahwa tingkat pendidikan menjadi salah satu faktor dari keberhasilan bisnis. Semakin tinggi jenjang pendidikan yang dimiliki maka semakin besar pula pendapatan yang diperoleh. Pelaku usaha dengan tingkat pendidikan tinggi maka memiliki kemampuan dan keahlian yang lebih baik dibandingkan dengan pelaku usaha dengan jenjang pendidikan yang rendah.

Melalui identifikasi permasalahan di atas maka diperlukan penelitian lanjutan guna mendapatkan hasil lebih baik lagi yang dapat membantu peneliti lain dengan variabel yang sama. Berdasarkan latar belakang di atas maka peneliti tertarik untuk melakukan penelitian dengan judul “Pengaruh Perilaku Bisnis Islam, Persaingan, Tingkat Pendidikan, dan Jumlah Variasi Produk terhadap Pendapatan Pedagang Sembako di Pasar Grogolan Kota Pekalongan.”

B. Rumusan masalah

Berdasarkan penjelasan latar belakang dari permasalahan diatas, maka rumusan masalah yang akan diteliti adalah:

1. Apakah perilaku bisnis islam berpengaruh pada pendapatan pedagang sembako di pasar Grogolan Kota Pekalongan?.
2. Apakah persaingan berpengaruh pada pendapatan pedagang sembako di pasar Grogolan Kota Pekalongan?.
3. Apakah tingkat pendidikan berpengaruh pada pendapatan pedagang sembako di pasar Grogolan Kota Pekalongan?.
4. Apakah jumlah variasi produk berpengaruh pada pendapatan pedagang sembako di pasar Grogolan Kota Pekalongan?.
5. Apakah perilaku bisnis islam, persaingan, tingkat pendidikan, dan jumlah variasi produk berpengaruh pada pendapatan pedagang sembako di pasar Grogolan Kota Pekalongan?.

C. Tujuan dan manfaat penelitian

1. Tujuan Penelitian

Berdasarkan latar belakang dan rumusan masalah yang telah disimpulkan dalam penelitian ini memiliki tujuan:

- 1) Untuk menganalisis dan mengetahui pengaruh simultan perilaku bisnis Islam terhadap pendapatan pedagang sembako di pasar Grogolan Kota Pekalongan.
- 2) Untuk menganalisis dan mengetahui pengaruh simultan persaingan terhadap pendapatan pedagang sembako di pasar Grogolan Kota Pekalongan.
- 3) Untuk menganalisis dan mengetahui pengaruh simultan tingkat pendidikan terhadap pendapatan pedagang sembako di pasar Grogolan Kota Pekalongan.
- 4) Untuk menganalisis dan mengetahui pengaruh simultan jumlah variasi produk terhadap pendapatan pedagang sembako di pasar Grogolan Kota Pekalongan.
- 5) Untuk menganalisis dan mengetahui pengaruh simultan perilaku bisnis Islam, persaingan, tingkat pendidikan, dan jumlah variasi produk terhadap pendapatan pedagang sembako di pasar Grogolan Kota Pekalongan.

2. Manfaat Penelitian

1) Manfaat Teoritis

Hasil dari penelitian ini dapat digunakan sebagai landasan bagi para peneliti selanjutnya agar menghasilkan penelitian yang lebih baik dan dapat bermanfaat bagi negara Indonesia.

2) Manfaat Praktis

Menambah *literature* bahan bacaan untuk menambah wawasan tentang pendapatan pedagang pasar tradisional di Kota Pekalongan ditinjau dari segi perilaku bisnis Islam, persaingan, tingkat pendidikan, dan jumlah variasi produk.

D. Sistematika penelitian

Sistematika penulisan pada penelitian ini agar memudahkan para pembaca.

Adapun urutan penulisan penelitian adalah:

Bab I Pendahuluan

Berupa penjabaran mengenai latar belakang masalah yang terjadi pada penelitian seperti topik utama permasalahan, alasan atau argumentasi peneliti dan telaah peneliti sebelumnya. Kemudian dari permasalahan diperoleh rumusan masalah yang akan diteliti serta tujuan dan manfaat dari penelitian yang dilakukan.

Bab II Landasan Teori

Berupa penjelasan mengenai teori yang akan digunakan pada penelitian ini yang diperoleh dari satu atau beberapa teori dengan permasalahan penelitian yang sama.

Bab III Metodologi Penelitian

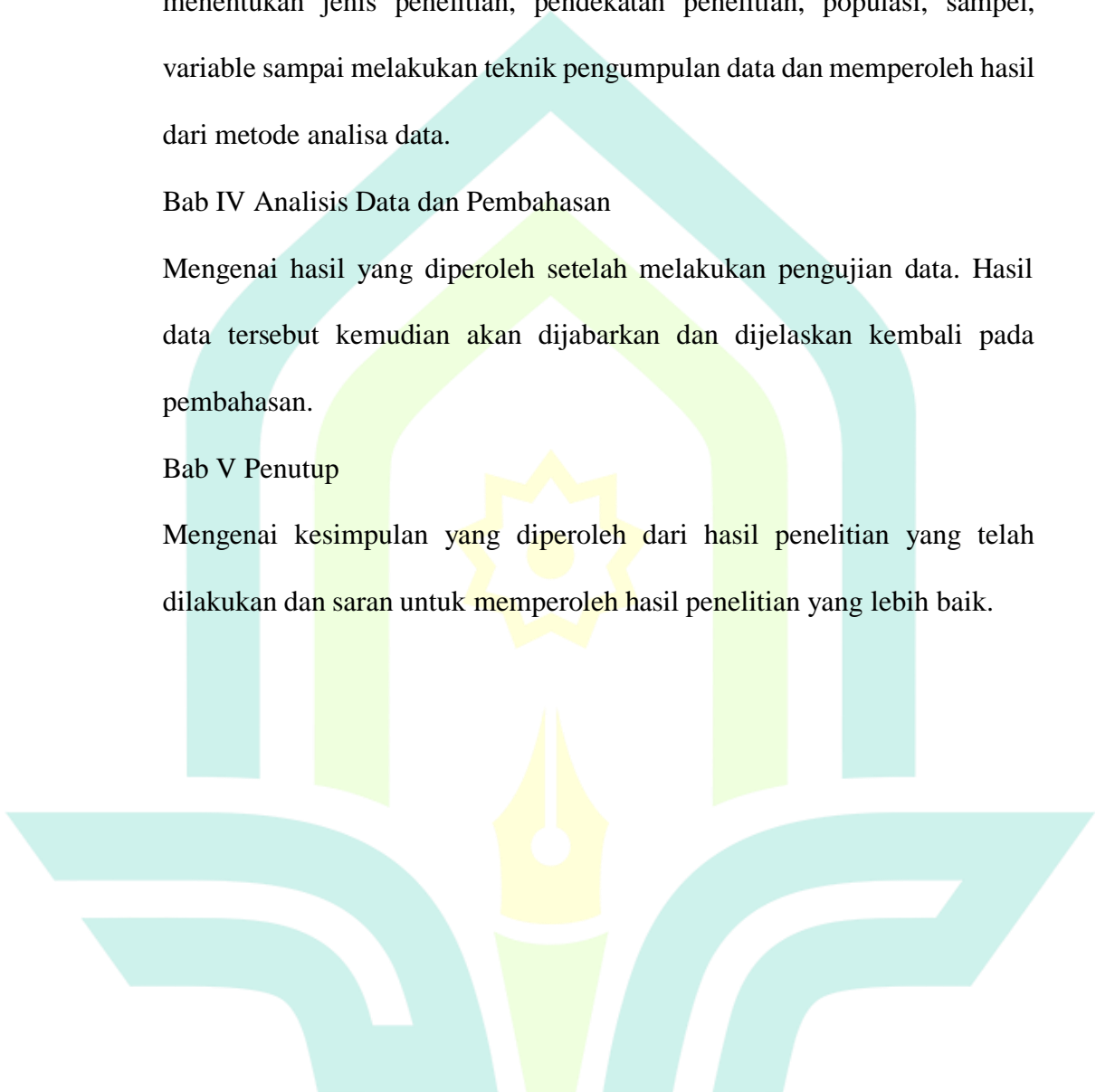
Mengenai metode penelitian yang digunakan untuk menguji data yang diperoleh dari responden dengan melakukan berbagai uji mulai dari menentukan jenis penelitian, pendekatan penelitian, populasi, sampel, variable sampai melakukan teknik pengumpulan data dan memperoleh hasil dari metode analisa data.

Bab IV Analisis Data dan Pembahasan

Mengenai hasil yang diperoleh setelah melakukan pengujian data. Hasil data tersebut kemudian akan dijabarkan dan dijelaskan kembali pada pembahasan.

Bab V Penutup

Mengenai kesimpulan yang diperoleh dari hasil penelitian yang telah dilakukan dan saran untuk memperoleh hasil penelitian yang lebih baik.



BAB V

PENUTUP

A. SIMPULAN

Berdasarkan hasil analisis data dan pembahasan, maka dapat disimpulkan sebagai berikut:

1. Berdasarkan hasil penelitian diperoleh bahwa t hitung variabel perilaku bisnis sebesar 2,152 dengan nilai signifikansi 0,000 yang berarti variabel perilaku bisnis islam berpengaruh secara signifikan pada pendapatan pedagang.
2. Berdasarkan hasil penelitian diperoleh bahwa t hitung sebesar 3,134 dengan nilai signifikansi 0,000 yang berarti bahwa variabel persaingan memberikan pengaruh secara signifikan pada pendapatan pedagang.
3. Berdasarkan hasil penelitian diperoleh bahwa t hitung 2,282 dan nilai signifikansi sebesar 0,000 sehingga dapat ditarik kesimpulan bahwa tingkat pendidikan berpengaruh secara signifikan pada pendapatan pedagang.
4. Berdasarkan hasil penelitian diperoleh bahwa t hitung 0,634 dan nilai signifikansi sebesar 0,000 sehingga dapat disimpulkan bahwa jumlah variasi produk tidak memberikan pengaruh pada pendapatan pedagang.

5. Berdasarkan hasil penelitian diperoleh nilai F hitung sebesar 31,444 dan nilai signifikansi sebesar 0,000 sehingga dapat dijelaskan bahwa perilaku bisnis islam, persaingan, tingkat pendidikan, dan jumlah variasi produk secara simultan berpengaruh pada pendapatan.

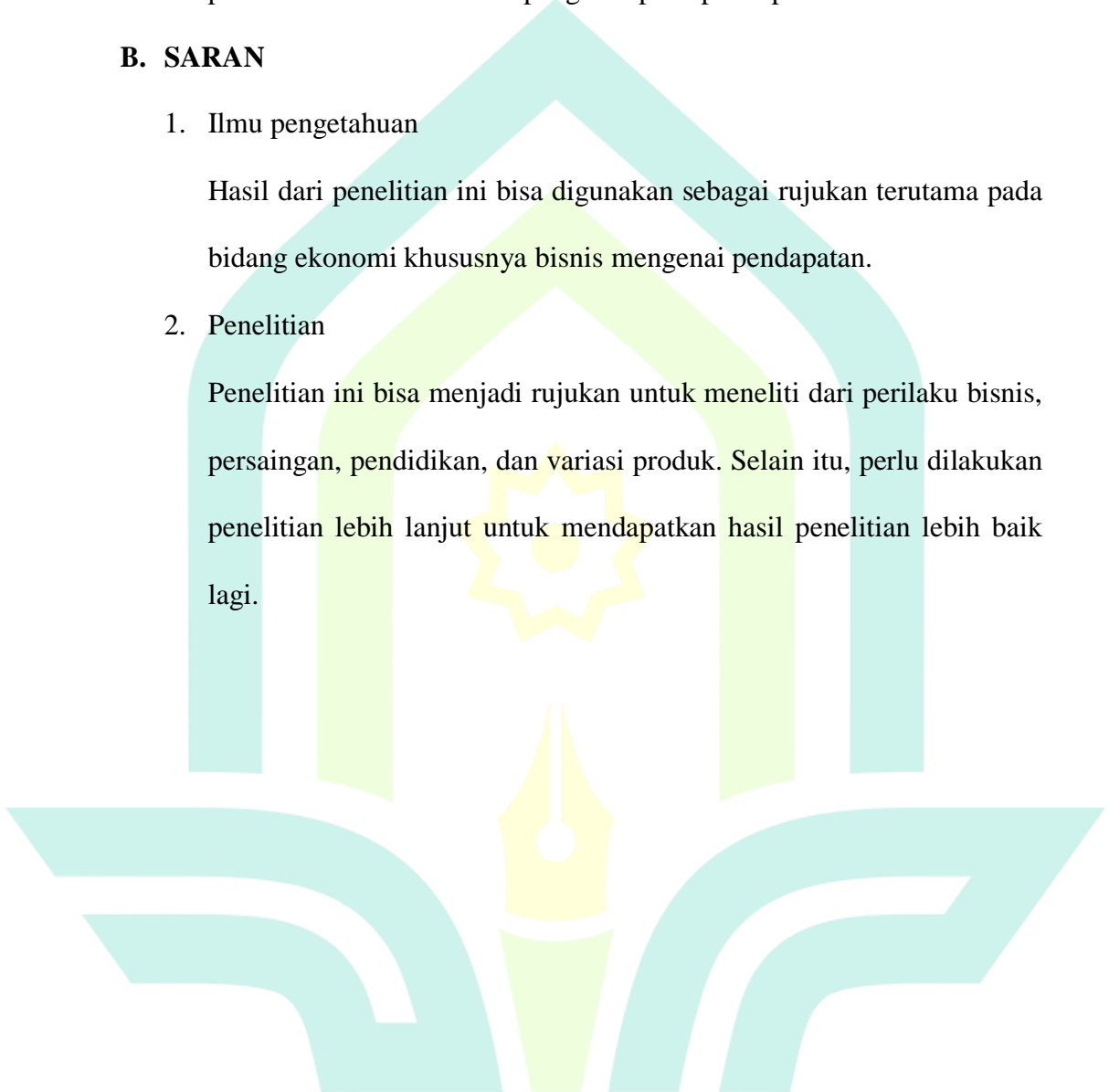
B. SARAN

1. Ilmu pengetahuan

Hasil dari penelitian ini bisa digunakan sebagai rujukan terutama pada bidang ekonomi khususnya bisnis mengenai pendapatan.

2. Penelitian

Penelitian ini bisa menjadi rujukan untuk meneliti dari perilaku bisnis, persaingan, pendidikan, dan variasi produk. Selain itu, perlu dilakukan penelitian lebih lanjut untuk mendapatkan hasil penelitian lebih baik lagi.



DAFTAR PUSTAKA

- Martono, Nanang. (2011). *Metode Penelitian Kuantitatif Analisis Isi dan Analisis Data Sekunder*. Jakarta: PT RajaGrafindo Persada.
- Noor, Juliansyah. *Metodologi Penelitian Skripsi, Tesis, Disertasi, dan Karya Ilmiah*.
- Bungin, M. Burhan. (2005). *Metodologi Penelitian Kuantitatif*. Jakarta: Kencana Prenamedia Group.
- Anonim. *Tingkat Pendidikan Penduduk Indonesia Didominasi Berpendidikan Rendah*.
- Huda, Nurul, Dedi Ismawardi. (2020). *Jurnal Syariah dan Ekonomi Islam. Analisis Faktor-faktor yang Mempengaruhi Pendapatan Pedagang Pasar Terubuk Kabupaten Bengkalis*.
- Chintya, Wuri, Ajeng Darsana dan Ida Bagus. (2013). *Jurnal EP UNUD. Analisis Pendapatan Pedagang di Pasar Jimbaran, Kelurahan Jimbaran*.
- Amalia, Wardina. (2020). *Perilaku Pedagang Pasar Tradisional dalam Meningkatkan Pendapatan di Desa Anyar*.
- Erawati, Teguh, Noansa Pramelia. (2022). *E-Commerce, Inovasi, dan Pendapatan UMKM di Masa Pandemi Covid-19*.
- Khoiriyah, Fathul, Nurul Imamah, dan Abdul Fatah. (2021). *Bharanomics. Pengaruh Modal, Tenaga Kerja, Pesaing, dan Inovasi terhadap Pendapatan Pengrajin Reog di Ponorogo*.

Fariihah. (2017). *Etika dan Perilaku Bisnis Islam Pedagang Kawasan Pasar Palmerah*.

Julianto, Dedi, Puti Annisa Utari. (2018). *Menara Ilmu. Analisa Pengaruh Tingkat Pendidikan terhadap Pendapatan Individu di Sumatera Barat*.

Riyanto, Slamet, Andhita Aglis Hatmawan. *Metode Riset Penelitian Kuantitatif Dibidang Manajemen, Teknik Pendidikan dan Eksperimen*. Yogyakarta: CV. Budi Utama.

Pratiwi, Mariana, Erniwati Dewi. (2019). *Justici: Persaingan Usaha dalam Hukum Islam*.

Boediono. (2020). *Pengantar Ekonomi*. Jakarta: Erlangga.

Soekartawi. (2012). *Faktor – faktor Produksi*. Jakarta: Salemba Empat.

Hartawan, I Wayan Jhony, I Made Jember. (2020). E-Jurnal Ekonomi Pembangunan Universitas Udayana. *Peran Lama Usaha dalam Memoderasi Pengaruh Modal Usaha, Jumlah Variasi Produk Dan Jumlah Pelanggan terhadap Pendapatan*.

Lestari, Budi, Ivo Novitaningtyas. (2021). Jurnal Nasional Manajemen Pemasaran & SDM. *Pengaruh Variasi Produk dan Kualitas Pelayanan terhadap Minat Beli Ulang Konsumen pada Coffeville-Oishi Pan Magelang*.

Puhi, Sri Rahayu, Dj Tineke Wolok, Zulfia K. Abdussamad. (2021). Jurnal Ilmiah Manajemen dan Bisnis. *Pengaruh Variasi Produk Value Plus Terhadap Minat Beli Konsumen di Hypermart Gorontalo*.

Sugiyono. (2014). *Metode Penelitian Bisnis (Kuantitatif, Kualitatif, dan R&D)*. Bandung: Alfabeta.

Anies. (2004). *Waspada Ancaman Penyakit Tidak Menular Solusi Pencegahan dari Aspek Perilaku & Lingkungan*. Jakarta: PT. Elex Media

Komputindo.

Putri, Alvika Rahma. (2018). *Pengaruh Pendidikan dan Pelatihan serta Promosi Jabatan terhadap Prestasi Kerja Pegawai (Studi Kasus pada BAPERTARUM-PNS)*.

Bramastuti, Novia. (2009). *Pengaruh Prestasi Sekolah dan Tingkat Pendapatan Keluarga terhadap Motivasi Berwiraswasta Siswa SMK Bakti Oetama Gondangrejo Karanganyar*.

Dewi, Tia Candra, Mit Witjaksono, Yohanes Hadi Soesilo. (2015). *Jurnal Ekonomi dan Studi Pembangunan. Analisis Perilaku Pedagang Pasca Relokasi Pasar Dinoyo ke Merjosari*.

Halim, Nico Rifanto, Donant Alananto Iskandar. (2019). *Jurnal Riset Manajemen dan Bisnis (JRMB) Fakultas Ekonomi UNIAT. Pengaruh Kualitas Produk, Harga, dan Persaingan terhadap Minat Beli*.

Indrasari. *Pemasaran dan Kepuasan Pelanggan*.

LAMPIRAN

Lampiran 1. Kuesioner

KUESIONER PENELITIAN

Kuesioner penelitian pengaruh perilaku bisnis Islam, persaingan, tingkat pendidikan, dan jumlah variasi produk terhadap pendapatan sembako di pasar Grogolan Kota Pekalongan.

Identitas responden :

Nama :

Jenis kelamin :

Umur :

Lama usaha :

Pendapatan :

Jumlah produk :

Berilah tanda centang pada kolom pertanyaan di bawah ini. Isi sesuai dengan pendapat anda. Pilih satu jawaban untuk setiap pertanyaan.

Keterangan:

STS = Sangat Tidak Setuju

TS = Tidak Setuju

N = Netral

S = Setuju

SS = Sangat Setuju

Variabel Perilaku Bisnis Islam						
No	Pernyataan	Jawaban				
		STS	TS	N	S	SS
1.	Jujur dalam berjualan					
2.	Memberikan pelayanan yang baik					
3.	Terdapat jam operasional dalam berjualan sembako					
4.	Pedagang menjual beragam produk					
5.	Pedagang menjual produk berkualitas					
6.	Berjualan sembako di tempat strategis					
7.	Lokasi berjualan mudah ditemukan					

Variabel Persaingan						
No.	Pernyataan	Jawaban				
		STS	TS	N	S	SS
1.	Harga yang terjangkau					
2.	Harga sesuai dengan kualitas produk					
3.	Memberikan informasi yang tepat mengenai produk yang dijual					
4.	Persaingan yang ditemui pedagang sembako berpengaruh pada pendapatan					
5.	Pedagang memiliki cara untuk mengatasi persaingan antar pedagang					

Variabel Tingkat Pendidikan						
No.	Pernyataan	Jawaban				
		STS	TS	N	S	SS
1.	Pendidikan anda berpengaruh pada pendapatan					
2.	Semakin tinggi pendidikan semakin besar pendapatan yang diperoleh					
3.	Pekerjaan sesuai dengan pendidikan yang ditempuh					
4.	Pendidikan yang saya tempuh membantu dalam menangani permasalahan perdagangan					

Variabel Jumlah Variasi Produk						
No	Pernyataan	Jawaban				
		STS	TS	N	S	SS
1.	Pedagang menjual produk dari berbagai merek					
2.	Pedagang menjual semua jenis produk sembako					
3.	Pedagang menjual produk dalam berbagai ukuran yang beragam					
4.	Pedagang menjual produk dengan berbagai kualitas					

Variabel Pendapatan						
No.	Pernyataan	Jawaban				
		STS	TS	N	S	SS
1.	Pendapatan hanya berasal dari menjual sembako					
2.	Ada pekerjaan sampingan untuk memenuhi kebutuhan					
3.	Pekerjaan dari berjualan sembako cukup untuk membiayai pendidikan					
4.	Hasil pendapatan dari berjualan sembako memenuhi semua kebutuhan					

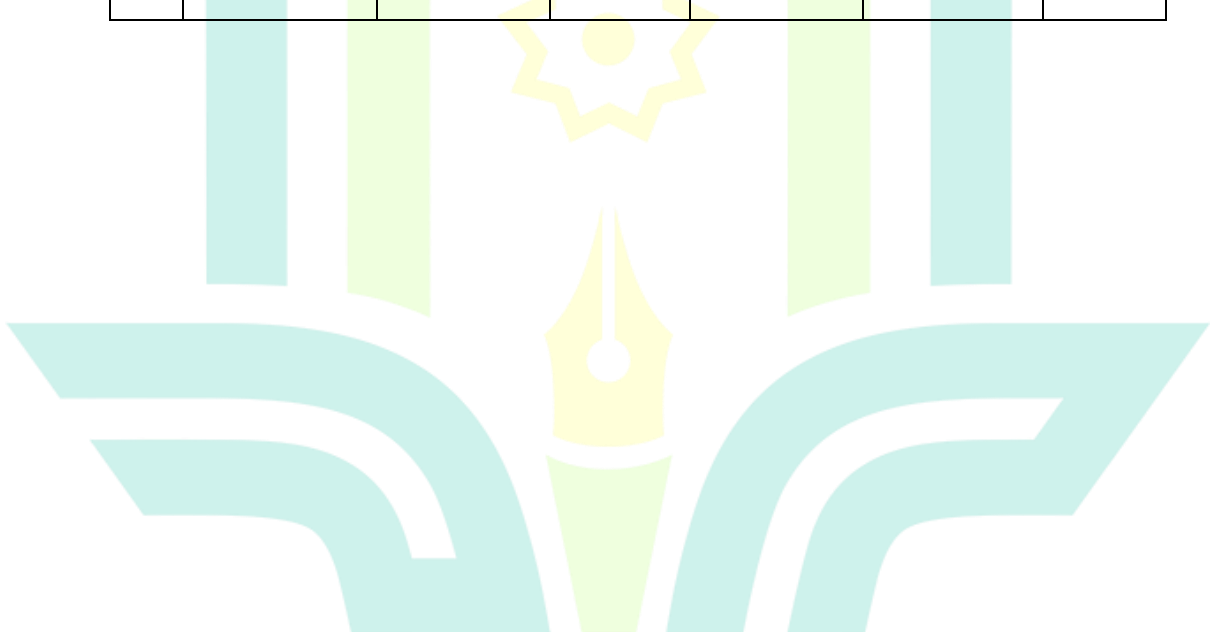
Lampiran 2. Identitas Responden

IDENTITAS RESPONDEN

No	Nama	Jenis Kelamin	Usia	Pendidikan Terakhir	Pendapatan	Lama Usaha
1	Saidah	Perempuan	47 tahun	21 tahun	50000	SMA
2	Khusnul Khotimah	Perempuan	52 tahun	20 tahun	50000	SMP
3	Nur Barozah	Perempuan	43 tahun	21 tahun	30000	SMK
4	Ismanaila	Perempuan	30 tahun	1 tahun 6 bulan	500000	SMK
5	Mafrukha	Perempuan	50 tahun	24 tahun	100000	SMA
6	Yesi	Perempuan	31 tahun	30 tahun	5000000	S1
7	Aminudin	Laki-laki	45 tahun	18 tahun	2000000	SMA
8	Susi	Perempuan	44 tahun	19 tahun	50000	SMA
9	Sodikin	Laki-laki	55 tahun	25 tahun	14000000	S1
10	Riski	Perempuan	34 tahun	10 tahun	2000000	SMA
11	Eka	Perempuan	38 tahun	14 tahun	200000	SMA
12	Ismawan	Laki-laki	37 tahun	29 tahun	150000	SMA
13	Surati	Perempuan	54 tahun	20 tahun	100000	SD
14	Lana	Perempuan	31 tahun	8 tahun	800000	SD
15	Juliati	Perempuan	49 tahun	9 tahun	45000	SD
16	Nunung	Perempuan	52 tahun	14 tahun	600000	SMP
17	Widianti	Perempuan	47 tahun	17 tahun	300000	SMK
18	Afifah	Perempuan	29 tahun	4 tahun	250000	SMK
19	Yulaekhah	Perempuan	53 tahun	22 tahun	100000	SD
20	Rofiqoh	Perempuan	20 tahun	20 tahun	100000	MTS
21	Nurifah	Perempuan	45 tahun	10 tahun	500000	SMA
22	Maulidah	Perempuan	49 tahun	18 tahun	700000	SMA

23	Ismanto	Laki-laki	45 tahun	18 tahun	100000	SMA
24	Muripah	Perempuan	60 tahun	25 tahun	5000000	SD
25	Aminah	Perempuan	45 tahun	25 tahun	3000000	SMA
26	Indah	Perempuan	40 tahun	15 tahun	10000000	SMA
27	Sofiah	Perempuan	53 tahun	10 tahun	500000	SMA
28	Susilo	Laki-laki	55 tahun	20 tahun	15000000	SMA
29	Aisyah	Perempuan	51 tahun	2,5 tahun	250000	SD
30	Mulyaningtyas	Perempuan	40 tahun	3 tahun	500000	SMK
31	Yulianto	Laki-laki	44 tahun	10 tahun	150000	SMA
32	Saputra	Laki-laki	41 tahun	12 tahun	200000	SMA
33	M. Khoirul	Laki-laki	30 tahun	10 tahun	15000000	SMA
34	Sutri	Perempuan	60 tahun	25 tahun	5000000	SMA
35	Fatkhan	Laki-laki	31 tahun	5 tahun	400000	SMA
36	Wiwik	Perempuan	43 tahun	20 tahun	3000000	SMA
37	Nur Janah	Perempuan	58 tahun	10 tahun	500000	SMP
38	Marotin	Perempuan	53 tahun	10 tahun	500000	SMA
39	Lulu	Perempuan	40 tahun	25 tahun	4000000	SMA
40	Rochman	Laki-laki	43 tahun	10 tahun	3000000	SMA
41	Yunita	Perempuan	30 tahun	2 tahun	800000	SMA
42	Sumiyati	Perempuan	56 tahun	13 tahun	15000000	SMA
43	Faizah	Perempuan	45 tahun	20 tahun	500000	SMA
44	Purwanto	Laki-laki	50 tahun	10 tahun	5000000	SMA
45	Arofah	Perempuan	40 tahun	7 tahun	700000	SMA
46	Kholidin	Laki-laki	51 tahun	16 tahun	1000000	SMP
47	Ismanto	Laki-laki	47 tahun	15 tahun	300000	SMA
48	Wasluri	Laki-laki	35 tahun	10 tahun	1000000	SMA
49	Tika	Perempuan	50 tahun	20 tahun	500000	SMA
50	Uripah	Perempuan	65 tahun	30 tahun	2000000	SMA

51	Fadhilah	Perempuan	60 tahun	35 tahun	2000000	SMA
52	Barozah	Perempuan	50 tahun	15 tahun	100000	SMP
53	Muripat	Perempuan	55 tahun	15 tahun	1000000	SMP
54	Ning	Perempuan	65 tahun	25 tahun	5000000	S2
55	Salamah	Perempuan	59 tahun	35 tahun	1000000	SD
56	Maisah	Perempuan	57 tahun	20 tahun	1000000	SMA
57	Milati	Perempuan	54 tahun	18 tahun	200000	SMA
58	Azizah	Perempuan	49 tahun	30 tahun	5000000	SMA
59	Rafiah	Perempuan	53 tahun	25 tahun	2000000	SMA
60	Iklimah	Perempuan	45 tahun	13 tahun	1000000	SMA
61	Anik	Perempuan	53 tahun	16 tahun	500000	SMA
62	Yanti	Perempuan	49 tahun	20 tahun	500000	SD
63	Eriyah	Perempuan	60 tahun	30 tahun	400000	SD
64	Khasanah	Perempuan	43 tahun	15 tahun	1000000	SMA



Lampiran 3. Data Mentah

DATA MENTAH

No.	Perilaku Bisnis Islam							Total
	X1.1	X1.2	X1.3	X1.4	X1.5	X1.6	X1.7	
1	4	5	4	3	3	4	4	27
2	4	5	5	5	5	5	5	34
3	4	4	4	4	4	4	4	28
4	4	4	3	5	3	5	4	28
5	3	5	4	1	3	3	1	20
6	3	5	3	5	3	4	5	28
7	5	5	5	5	5	5	5	35
8	3	2	2	3	3	4	4	21
9	5	3	5	3	3	3	3	25
10	3	4	3	3	4	4	4	25
11	4	4	5	5	4	4	5	31
12	5	4	5	5	4	5	5	33
13	4	3	3	4	4	4	4	26
14	4	5	5	4	5	5	5	33
15	5	4	4	4	3	4	4	28
16	4	4	3	4	4	3	4	26
17	4	3	3	3	3	4	4	24
18	3	3	3	5	5	5	5	29
19	3	4	4	3	2	3	4	23
20	4	4	4	5	3	5	5	30
21	5	5	5	3	3	1	3	25
22	3	4	3	2	1	3	3	19
23	4	4	3	3	3	3	3	23
24	4	4	2	3	2	4	4	23
25	4	3	4	3	2	4	3	23

26	4	3	4	5	3	5	3	27
27	4	4	4	5	2	5	4	28
28	4	4	4	4	3	3	3	25
29	4	3	4	3	2	3	3	22
30	5	4	5	5	4	4	4	31
31	3	4	3	3	2	4	3	22
32	4	4	5	3	3	3	4	26
33	2	4	2	2	3	4	4	21
34	5	5	5	5	5	5	5	35
35	5	5	5	4	3	3	3	28
36	5	4	5	5	3	5	5	32
37	4	4	4	3	4	5	4	28
38	4	3	4	3	2	3	4	23
39	5	3	5	3	3	4	4	27
40	4	2	3	4	3	4	3	23
41	3	2	4	3	2	4	4	22
42	3	3	5	5	5	3	5	29
43	3	3	3	5	5	4	4	27
44	1	1	1	2	2	1	1	9
45	2	3	2	2	2	4	3	18
46	3	3	3	4	4	3	3	23
47	4	3	3	4	4	4	5	27
48	5	4	5	4	4	3	3	28
49	4	4	5	5	5	5	3	31
50	4	3	3	4	4	5	5	28
51	3	4	4	4	3	4	3	25
52	4	4	4	4	4	4	4	28
53	5	5	5	5	5	5	5	35
54	5	5	4	4	3	3	5	29
55	4	3	3	3	3	5	5	26
56	2	2	2	4	3	4	3	20
57	3	4	3	3	3	3	3	22

58	5	3	4	4	4	5	5	30
59	3	3	2	4	3	4	4	23
60	3	3	3	3	3	3	3	21
61	3	3	3	3	3	3	3	21
62	3	3	3	4	3	4	4	24
63	5	5	5	5	5	5	5	35
64	3	3	3	3	3	3	3	21

No.	Persaingan					Total	Tingkat Pendidikan				Total
	X2.1	X2.2	X2.3	X2.4	X2.5		X3.1	X3.2	X3.3	X3.4	
1	4	5	4	5	5	23	5	4	3	4	16
2	5	5	5	3	3	21	4	4	3	4	15
3	3	3	3	3	3	15	3	4	3	3	13
4	3	2	3	3	3	14	4	3	3	3	13
5	2	2	2	2	2	10	2	3	3	3	11
6	4	4	4	5	4	21	4	4	5	5	18
7	5	5	4	5	5	24	5	5	5	5	20
8	3	3	3	3	3	15	3	3	4	3	13
9	3	3	4	4	3	17	4	4	2	3	13
10	4	3	4	5	5	21	4	4	5	4	17
11	3	3	3	3	3	15	4	4	4	3	15
12	5	5	5	5	5	25	5	5	5	5	20
13	4	4	4	4	4	20	4	4	3	3	14
14	3	4	4	5	3	19	4	5	4	4	17
15	4	4	4	4	4	20	4	5	4	5	18
16	4	4	5	5	5	23	3	5	4	4	16
17	4	4	4	5	5	22	4	4	4	4	16
18	3	1	3	5	5	17	3	3	3	3	12
19	3	4	4	3	3	17	4	4	4	3	15
20	5	5	5	4	5	24	5	5	4	4	18
21	3	3	3	2	3	14	3	3	3	3	12

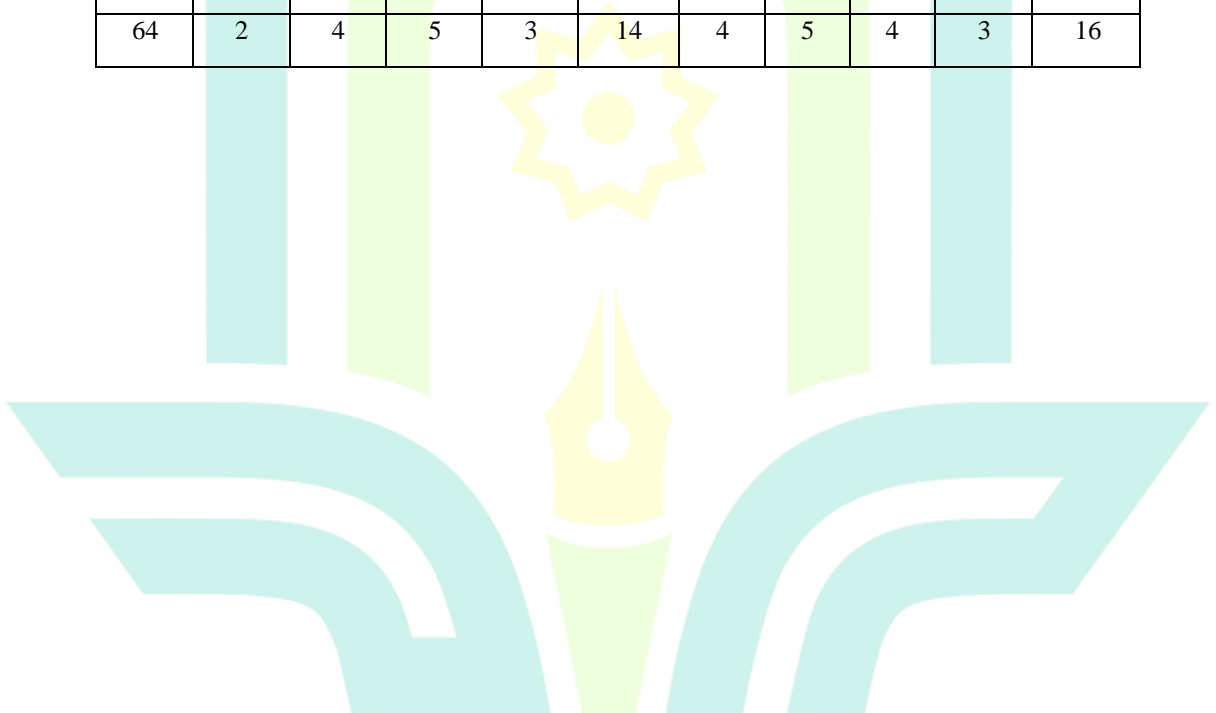
22	3	2	3	4	3	15	3	5	3	3	14
23	3	3	3	4	4	17	4	4	3	4	15
24	5	5	5	5	5	25	5	5	5	5	20
25	3	3	5	4	5	20	5	5	4	5	19
26	4	3	3	4	3	17	5	4	4	4	17
27	4	4	4	5	5	22	5	5	5	5	20
28	3	2	3	3	3	14	3	4	3	3	13
29	3	3	3	3	3	15	3	3	3	3	12
30	4	3	5	5	5	22	5	5	5	5	20
31	4	5	5	5	5	24	4	4	5	5	18
32	3	2	2	3	3	13	3	3	4	4	14
33	4	4	4	4	4	20	4	5	5	5	19
34	5	5	5	5	5	25	5	5	5	5	20
35	3	3	3	3	3	15	3	3	3	3	12
36	4	3	4	2	5	18	2	3	4	5	14
37	3	3	2	4	4	16	4	5	5	5	19
38	3	2	3	3	3	14	3	3	2	3	11
39	5	4	3	4	3	19	5	3	4	5	17
40	3	4	4	3	4	18	4	3	4	4	15
41	3	4	3	2	4	16	4	4	3	4	15
42	3	3	5	3	3	17	3	5	3	3	14
43	4	5	5	5	3	22	3	3	3	3	12
44	3	3	3	3	3	15	3	3	3	3	12
45	3	3	4	4	3	17	4	4	3	2	13
46	3	3	3	3	3	15	3	3	3	3	12
47	4	4	4	4	4	20	4	4	4	4	16
48	5	4	5	4	5	23	5	5	4	5	19
49	5	5	4	5	4	23	5	5	4	4	18
50	3	3	4	4	4	18	4	5	4	4	17
51	4	3	4	4	4	19	4	3	3	4	14
52	4	4	4	4	4	20	4	4	4	4	16
53	5	5	5	5	5	25	5	5	5	5	20

54	5	4	5	5	5	24	5	5	5	5	20
55	5	5	5	5	5	25	4	4	4	3	15
56	3	3	4	4	4	18	3	3	3	3	12
57	3	3	3	3	3	15	4	4	3	3	14
58	3	3	2	2	2	12	2	3	4	4	13
59	4	3	3	2	4	16	3	4	2	2	11
60	4	4	4	5	4	21	4	4	4	4	16
61	3	3	3	3	4	16	3	3	3	3	12
62	4	4	4	5	5	22	4	4	5	5	18
63	5	5	5	5	5	25	5	5	5	5	20
64	4	4	3	5	3	19	4	5	3	4	16

No.	Jumlah Variasi Produk				Total	Pendapatan				Total
	X3.1	X3.2	X3.3	X3.4		Y.1	Y.2	Y.3	Y.4	
1	4	4	4	3	15	4	4	4	4	16
2	4	5	5	3	17	3	4	5	4	16
3	4	4	4	3	15	3	3	3	3	12
4	3	3	5	3	14	4	3	3	4	14
5	5	3	1	3	12	3	3	4	2	12
6	5	5	5	5	20	4	4	4	4	16
7	5	5	5	5	20	5	5	5	5	20
8	3	3	4	4	14	3	3	3	3	12
9	4	4	4	2	14	4	4	4	3	15
10	5	3	5	5	18	3	4	4	3	14
11	5	4	4	4	17	3	4	3	3	13
12	5	5	3	5	18	4	5	5	5	19
13	4	4	4	3	15	3	3	3	3	12
14	5	5	4	4	18	5	4	5	4	18
15	4	5	4	5	18	4	5	4	5	18
16	3	5	4	4	16	3	5	4	4	16
17	4	4	4	4	16	4	4	4	4	16

18	3	3	3	3	12	3	3	3	3	12
19	4	4	4	3	15	4	4	4	3	15
20	5	5	4	4	18	5	5	4	4	18
21	3	3	3	3	12	3	3	3	3	12
22	4	3	5	3	15	4	3	4	4	15
23	4	4	4	3	15	4	4	4	4	16
24	4	4	5	5	18	5	5	5	5	20
25	3	2	5	4	14	5	5	5	3	18
26	3	3	4	4	14	3	3	3	4	13
27	5	4	5	5	19	2	4	4	4	14
28	4	3	4	3	14	4	3	3	3	13
29	3	3	4	3	13	3	3	3	3	12
30	4	4	3	5	16	4	5	5	5	19
31	3	3	4	5	15	4	4	4	4	16
32	4	3	5	4	16	3	3	4	3	13
33	3	4	5	5	17	3	3	4	3	13
34	5	5	5	5	20	5	5	5	5	20
35	4	3	4	3	14	4	4	4	4	16
36	5	3	5	4	17	5	4	2	3	14
37	5	3	5	5	18	4	5	3	3	15
38	4	3	5	2	14	4	3	3	2	12
39	4	4	4	4	16	5	4	3	4	16
40	2	3	5	4	14	3	4	4	3	14
41	3	4	5	3	15	3	4	3	2	12
42	3	3	5	3	14	3	3	5	3	14
43	5	4	5	3	17	4	5	5	5	19
44	1	1	1	3	6	3	3	3	3	12
45	3	4	4	3	14	3	3	3	3	12
46	3	3	3	3	12	3	3	3	3	12
47	5	5	4	4	18	4	4	4	4	16
48	5	4	4	4	17	4	5	5	4	18
49	4	5	4	4	17	5	4	5	5	19

50	5	4	5	4	18	4	5	4	3	16
51	4	4	4	3	15	4	3	4	3	14
52	4	4	4	4	16	4	4	4	4	16
53	4	4	4	4	16	5	5	5	5	20
54	5	5	5	5	20	5	5	5	5	20
55	4	4	4	3	15	4	4	4	3	15
56	3	3	3	3	12	3	3	3	3	12
57	4	4	3	3	14	4	4	3	3	14
58	5	2	5	4	16	4	4	4	4	16
59	3	3	4	2	12	3	3	3	2	11
60	4	4	4	4	16	4	4	4	4	16
61	5	4	5	3	17	3	3	3	4	13
62	3	3	4	5	15	3	4	4	4	15
63	5	5	5	5	20	5	5	5	4	19
64	2	4	5	3	14	4	5	4	3	16



Lampiran 4. Uji Validitas dan Reliabilitas Perilaku Bisnis Islam

UJI VALIDITAS DAN RELIABILITAS PERILAKU BISNIS ISLAM

Hasil uji validitas

Correlations

		X1.1	X1.2	X1.3	X1.4	X1.5	X1.6	X1.7	X1
X1.1	Pearson Correlation	1	.493**	.749**	.440**	.328**	.292*	.429**	.743**
	Sig. (2-tailed)		.000	.000	.000	.008	.019	.000	.000
	N	64	64	64	64	64	64	64	64
X1.2	Pearson Correlation	.493**	1	.560**	.249*	.307*	.183	.298*	.611**
	Sig. (2-tailed)	.000		.000	.048	.014	.149	.017	.000
	N	64	64	64	64	64	64	64	64
X1.3	Pearson Correlation	.749**	.560**	1	.433**	.412**	.200	.319*	.738**
	Sig. (2-tailed)	.000	.000		.000	.001	.114	.010	.000
	N	64	64	64	64	64	64	64	64
X1.4	Pearson Correlation	.440**	.249*	.433**	1	.626**	.560**	.613**	.786**
	Sig. (2-tailed)	.000	.048	.000		.000	.000	.000	.000
	N	64	64	64	64	64	64	64	64
X1.5	Pearson Correlation	.328**	.307*	.412**	.626**	1	.426**	.501**	.723**
	Sig. (2-tailed)	.008	.014	.001	.000		.000	.000	.000
	N	64	64	64	64	64	64	64	64
X1.6	Pearson Correlation	.292*	.183	.200	.560**	.426**	1	.637**	.654**
	Sig. (2-tailed)	.019	.149	.114	.000	.000		.000	.000
	N	64	64	64	64	64	64	64	64
X1.7	Pearson Correlation	.429**	.298*	.319*	.613**	.501**	.637**	1	.755**
	Sig. (2-tailed)	.000	.017	.010	.000	.000	.000		.000
	N	64	64	64	64	64	64	64	64
X1	Pearson Correlation	.743**	.611**	.738**	.786**	.723**	.654**	.755**	1
	Sig. (2-tailed)	.000	.000	.000	.000	.000	.000	.000	
	N	64	64	64	64	64	64	64	64

** . Correlation is significant at the 0.01 level (2-tailed).

* . Correlation is significant at the 0.05 level (2-tailed).

Hasil Uji Reliabilitas

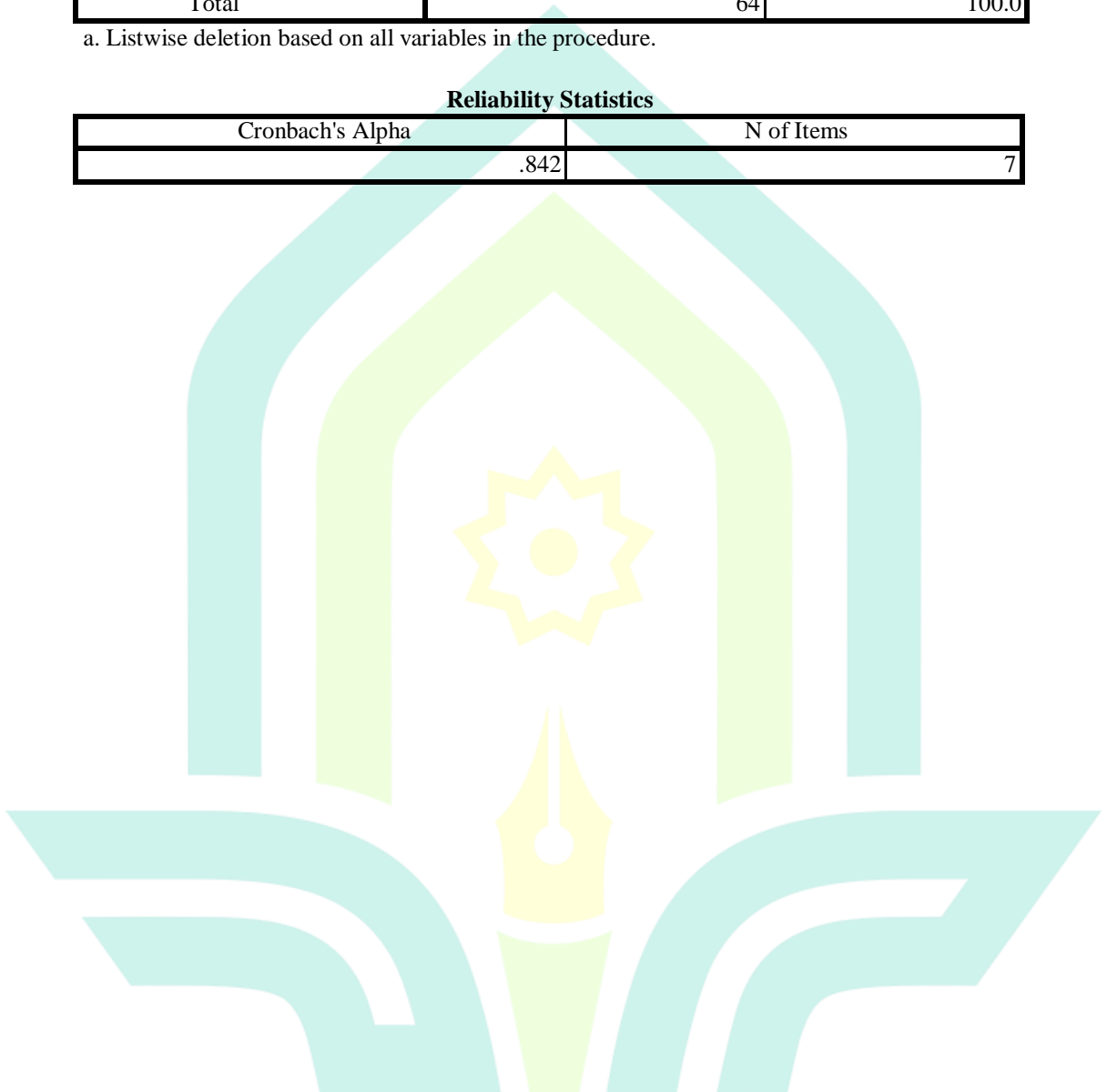
Case Processing Summary

		N	%
Cases	Valid	64	100.0
	Excluded ^a	0	.0
	Total	64	100.0

a. Listwise deletion based on all variables in the procedure.

Reliability Statistics

Cronbach's Alpha	N of Items
.842	7



Lampiran 5. Uji Validitas dan Reliabilitas Persaingan

UJI VALIDITAS DAN RELIABILITAS PERSAINGAN

Hasil Uji Validitas

Correlations

	X2.1	X2.2	X2.3	X2.4	X2.5	X2
Pearson Correlation	1	.777**	.668**	.595**	.628**	.869**
X2.1 Sig. (2-tailed)		.000	.000	.000	.000	.000
N	64	64	64	64	64	64
Pearson Correlation	.777**	1	.685**	.528**	.485**	.831**
X2.2 Sig. (2-tailed)	.000		.000	.000	.000	.000
N	64	64	64	64	64	64
Pearson Correlation	.668**	.685**	1	.598**	.655**	.860**
X2.3 Sig. (2-tailed)	.000	.000		.000	.000	.000
N	64	64	64	64	64	64
Pearson Correlation	.595**	.528**	.598**	1	.631**	.811**
X2.4 Sig. (2-tailed)	.000	.000	.000		.000	.000
N	64	64	64	64	64	64
Pearson Correlation	.628**	.485**	.655**	.631**	1	.811**
X2.5 Sig. (2-tailed)	.000	.000	.000	.000		.000
N	64	64	64	64	64	64
Pearson Correlation	.869**	.831**	.860**	.811**	.811**	1
X2 Sig. (2-tailed)	.000	.000	.000	.000	.000	
N	64	64	64	64	64	64

** . Correlation is significant at the 0.01 level (2-tailed).

Hasil Uji Reliabilitas

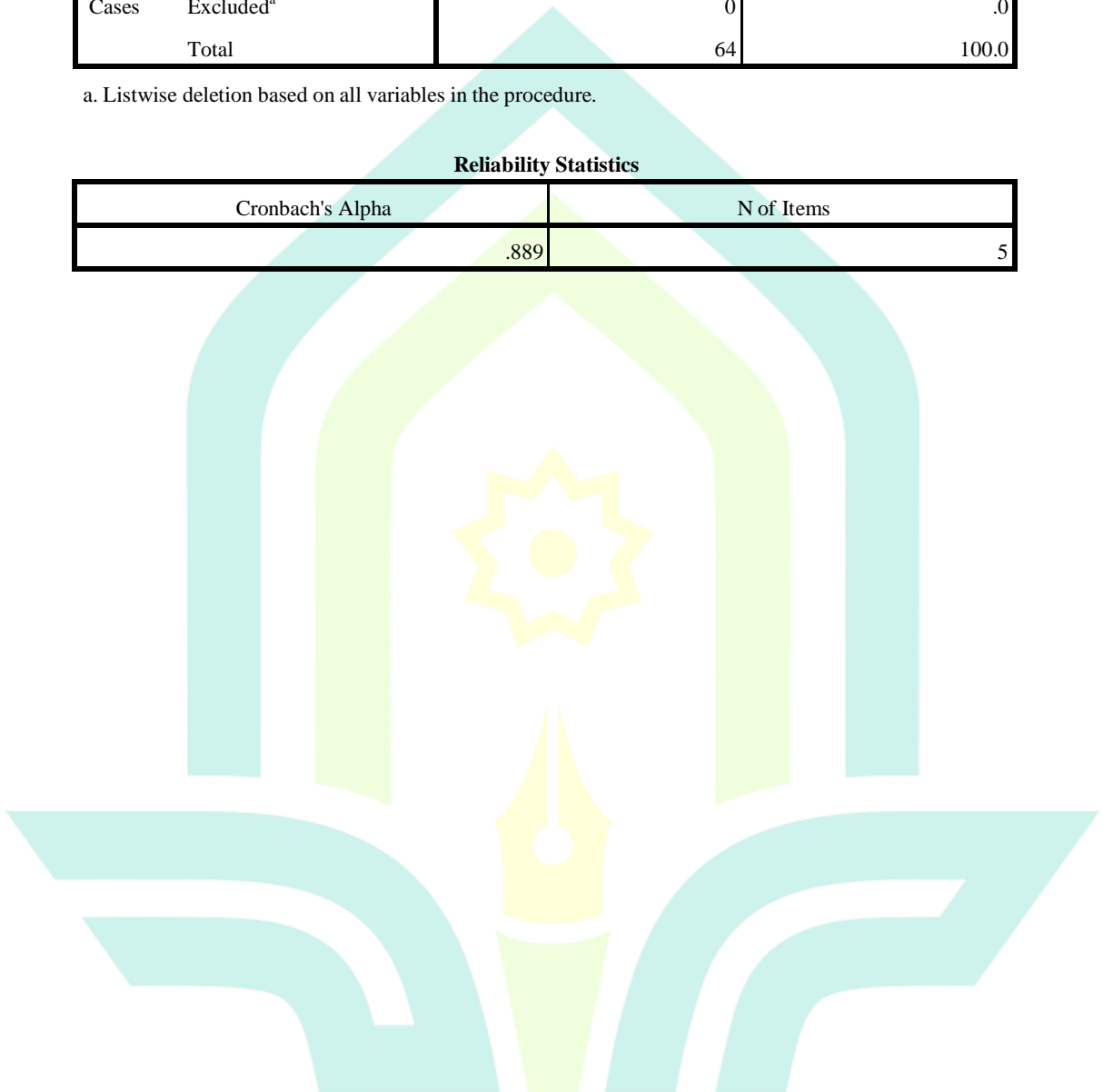
Case Processing Summary

		N	%
Cases	Valid	64	100.0
	Excluded ^a	0	.0
	Total	64	100.0

a. Listwise deletion based on all variables in the procedure.

Reliability Statistics

Cronbach's Alpha	N of Items
.889	5



Lampiran 6. Uji Validitas dan Reliabilitas Tingkat Pendidikan

UJI VALIDITAS DAN RELIABILITAS TINGKAT PENDIDIKAN

Hasil Uji Validitas

		Correlations				
		X3.1	X3.2	X3.3	X3.4	X3
X3.1	Pearson Correlation	1	.638**	.544**	.596**	.825**
	Sig. (2-tailed)		.000	.000	.000	.000
	N	64	64	64	64	64
X3.2	Pearson Correlation	.638**	1	.515**	.522**	.789**
	Sig. (2-tailed)	.000		.000	.000	.000
	N	64	64	64	64	64
X3.3	Pearson Correlation	.544**	.515**	1	.811**	.861**
	Sig. (2-tailed)	.000	.000		.000	.000
	N	64	64	64	64	64
X3.4	Pearson Correlation	.596**	.522**	.811**	1	.879**
	Sig. (2-tailed)	.000	.000	.000		.000
	N	64	64	64	64	64
X3	Pearson Correlation	.825**	.789**	.861**	.879**	1
	Sig. (2-tailed)	.000	.000	.000	.000	
	N	64	64	64	64	64

** . Correlation is significant at the 0.01 level (2-tailed).

Hasil Uji Reliabilitas

Case Processing Summary

		N	%
Cases	Valid	64	100.0
	Excluded ^a	0	.0
	Total	64	100.0

a. Listwise deletion based on all variables in the procedure.

Reliability Statistics

Cronbach's Alpha	N of Items
.860	4

Lampiran 7. Uji Validitas dan Reliabilitas Jumlah Variasi Produk

UJI VALIDITAS DAN RELIABILITAS JUMLAH VARIASI PRODUK

Hasil Uji Validitas

		Correlations				
		X4.1	X4.2	X4.3	X4.4	X4
X4.1	Pearson Correlation	1	.512**	.271*	.351**	.768**
	Sig. (2-tailed)		.000	.030	.004	.000
	N	64	64	64	64	64
X4.2	Pearson Correlation	.512**	1	.230	.326**	.735**
	Sig. (2-tailed)	.000		.068	.008	.000
	N	64	64	64	64	64
X4.3	Pearson Correlation	.271*	.230	1	.253*	.620**
	Sig. (2-tailed)	.030	.068		.043	.000
	N	64	64	64	64	64
X4.4	Pearson Correlation	.351**	.326**	.253*	1	.685**
	Sig. (2-tailed)	.004	.008	.043		.000
	N	64	64	64	64	64
X4	Pearson Correlation	.768**	.735**	.620**	.685**	1
	Sig. (2-tailed)	.000	.000	.000	.000	
	N	64	64	64	64	64

** . Correlation is significant at the 0.01 level (2-tailed).

* . Correlation is significant at the 0.05 level (2-tailed).

Hasil Uji Reliabilitas

Case Processing Summary

		N	%
Cases	Valid	64	100.0
	Excluded ^a	0	.0
	Total	64	100.0

a. Listwise deletion based on all variables in the procedure.

Reliability Statistics

Cronbach's Alpha	N of Items
.659	4

Lampiran 8. Uji Validitas dan Reliabilitas Pendapatan

UJI VALIDITAS DAN RELIABILITAS PENDAPATAN

Hasil Uji Validitas

		Correlations				
		Y.1	Y.2	Y.3	Y.4	Y
Y.1	Pearson Correlation	1	.607**	.454**	.514**	.777**
	Sig. (2-tailed)		.000	.000	.000	.000
	N	64	64	64	64	64
Y.2	Pearson Correlation	.607**	1	.628**	.589**	.855**
	Sig. (2-tailed)	.000		.000	.000	.000
	N	64	64	64	64	64
Y.3	Pearson Correlation	.454**	.628**	1	.630**	.825**
	Sig. (2-tailed)	.000	.000		.000	.000
	N	64	64	64	64	64
Y.4	Pearson Correlation	.514**	.589**	.630**	1	.836**
	Sig. (2-tailed)	.000	.000	.000		.000
	N	64	64	64	64	64
Y	Pearson Correlation	.777**	.855**	.825**	.836**	1
	Sig. (2-tailed)	.000	.000	.000	.000	
	N	64	64	64	64	64

** . Correlation is significant at the 0.01 level (2-tailed).

Hasil Uji Reliabilitas

Case Processing Summary

		N	%
Cases	Valid	64	100.0
	Excluded ^a	0	.0
	Total	64	100.0

a. Listwise deletion based on all variables in the procedure.

Reliability Statistics

Cronbach's Alpha	N of Items
.842	4

Lampiran 9. Uji Asumsi Klasik

UJI ASUMSI KLASIK

1. Uji Normalitas

ANOVA^a

Model		Sum of Squares	Df	Mean Square	F	Sig.
1	Regression	291.168	4	72.792	31.444	.000 ^b
	Residual	136.582	59	2.315		
	Total	427.750	63			

a. Dependent Variable: Pendapatan

b. Predictors: (Constant), Jumlah Variasi Produk, Persaingan, Perilaku Bisnis Islam, Tingkat Pendidikan

Coefficients^a

Model		Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	t	Sig.
		B	Std. Error	Beta		
1	(Constant)	1.778	1.289		1.379	.173
	Perilaku Bisnis Islam	.117	.055	.216	2.152	.036
	Persaingan	.249	.079	.366	3.134	.003
	Tingkat Pendidikan	.279	.122	.306	2.282	.026
	Jumlah Variasi Produk	.083	.131	.079	.634	.528

a. Dependent Variable: Pendapatan

Residuals Statistics^a

	Minimum	Maximum	Mean	Std. Deviation	N
Predicted Value	10.42	19.37	15.19	2.150	64
Residual	-3.713	3.806	.000	1.472	64
Std. Predicted Value	-2.216	1.943	.000	1.000	64
Std. Residual	-2.440	2.502	.000	.968	64

a. Dependent Variable: Pendapatan

One-Sample Kolmogorov-Smirnov Test

		Unstandardized Residual
N		64
Normal Parameters ^{a,b}	Mean	0E-7
	Std. Deviation	1.47240090
Most Extreme Differences	Absolute	.060
	Positive	.060
	Negative	-.057
Kolmogorov-Smirnov Z		.484
Asymp. Sig. (2-tailed)		.973

a. Test distribution is Normal.

b. Calculated from data.

2. Hasil Uji Multikolinearitas

Model Summary

Model	R	R Square	Adjusted R Square	Std. Error of the Estimate
1	.825 ^a	.681	.659	1.521

a. Predictors: (Constant), Jumlah Variasi Produk, Persaingan, Perilaku Bisnis Islam, Tingkat Pendidikan

ANOVA^a

Model		Sum of Squares	Df	Mean Square	F	Sig.
1	Regression	291.168	4	72.792	31.444	.000 ^b
	Residual	136.582	59	2.315		
	Total	427.750	63			

a. Dependent Variable: Pendapatan

b. Predictors: (Constant), Jumlah Variasi Produk, Persaingan, Perilaku Bisnis Islam, Tingkat Pendidikan

Coefficients^a

Model	Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	T	Sig.	Collinearity Statistics		
	B	Std. Error				Beta	Tolerance	VIF
1	(Constant)	1.778	1.289	1.379	.173			
	Perilaku Bisnis Islam	.117	.055	.216	2.152	.036	.536	1.865
	Persaingan	.249	.079	.366	3.134	.003	.396	2.523
	Tingkat Pendidikan	.279	.122	.306	2.282	.026	.301	3.327
	Jumlah Variasi Produk	.083	.131	.079	.634	.528	.346	2.889

a. Dependent Variable: Pendapatan

Collinearity Diagnostics^a

Model	Dimensi	Eigenvalue	Condition Index	Variance Proportions				
				(Constant)	Perilaku Bisnis Islam	Persaingan	Tingkat Pendidikan	Jumlah Variasi Produk
1	1	4.944	1.000	.00	.00	.00	.00	.00
	2	.025	14.160	.15	.18	.25	.06	.01
	3	.017	17.218	.80	.37	.00	.00	.02
	4	.009	23.200	.03	.23	.55	.27	.26
	5	.006	29.895	.02	.22	.20	.67	.72

a. Dependent Variable: Pendapatan

3. Uji Heteroskedastisitas

Model Summary

Model	R	R Square	Adjusted R Square	Std. Error of the Estimate
1	.112 ^a	.013	-.054	.92170

a. Predictors: (Constant), Jumlah Variasi Produk, Persaingan, Perilaku Bisnis Islam, Tingkat Pendidikan

ANOVA^a

Model		Sum of Squares	df	Mean Square	F	Sig.
1	Regression	.639	4	.160	.188	.944 ^b
	Residual	50.123	59	.850		
	Total	50.761	63			

a. Dependent Variable: RES

b. Predictors: (Constant), Jumlah Variasi Produk, Persaingan, Perilaku Bisnis Islam, Tingkat Pendidikan

Coefficients^a

Model		Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	t	Sig.
		B	Std. Error	Beta		
1	(Constant)	1.316	.781		1.685	.097
	Perilaku Bisnis Islam	-.026	.033	-.141	-.798	.428
	Persaingan	-.013	.048	-.057	-.277	.783
	Tingkat Pendidikan	.015	.074	.048	.205	.838
	Jumlah Variasi Produk	.035	.079	.097	.441	.661

a. Dependent Variable: RES

Lampiran 10. Uji Regresi Linier Berganda

UJI REGRESI LINIER BERGANDA

Model Summary

Model	R	R Square	Adjusted R Square	Std. Error of the Estimate
1	.825 ^a	.681	.659	1.521

a. Predictors: (Constant), Jumlah Variasi Produk, Persaingan, Perilaku Bisnis Islam, Tingkat Pendidikan

ANOVA^a

Model		Sum of Squares	Df	Mean Square	F	Sig.
1	Regression	291.168	4	72.792	31.444	.000 ^b
	Residual	136.582	59	2.315		
	Total	427.750	63			

a. Dependent Variable: Pendapatan

b. Predictors: (Constant), Jumlah Variasi Produk, Persaingan, Perilaku Bisnis Islam, Tingkat Pendidikan

Coefficients^a

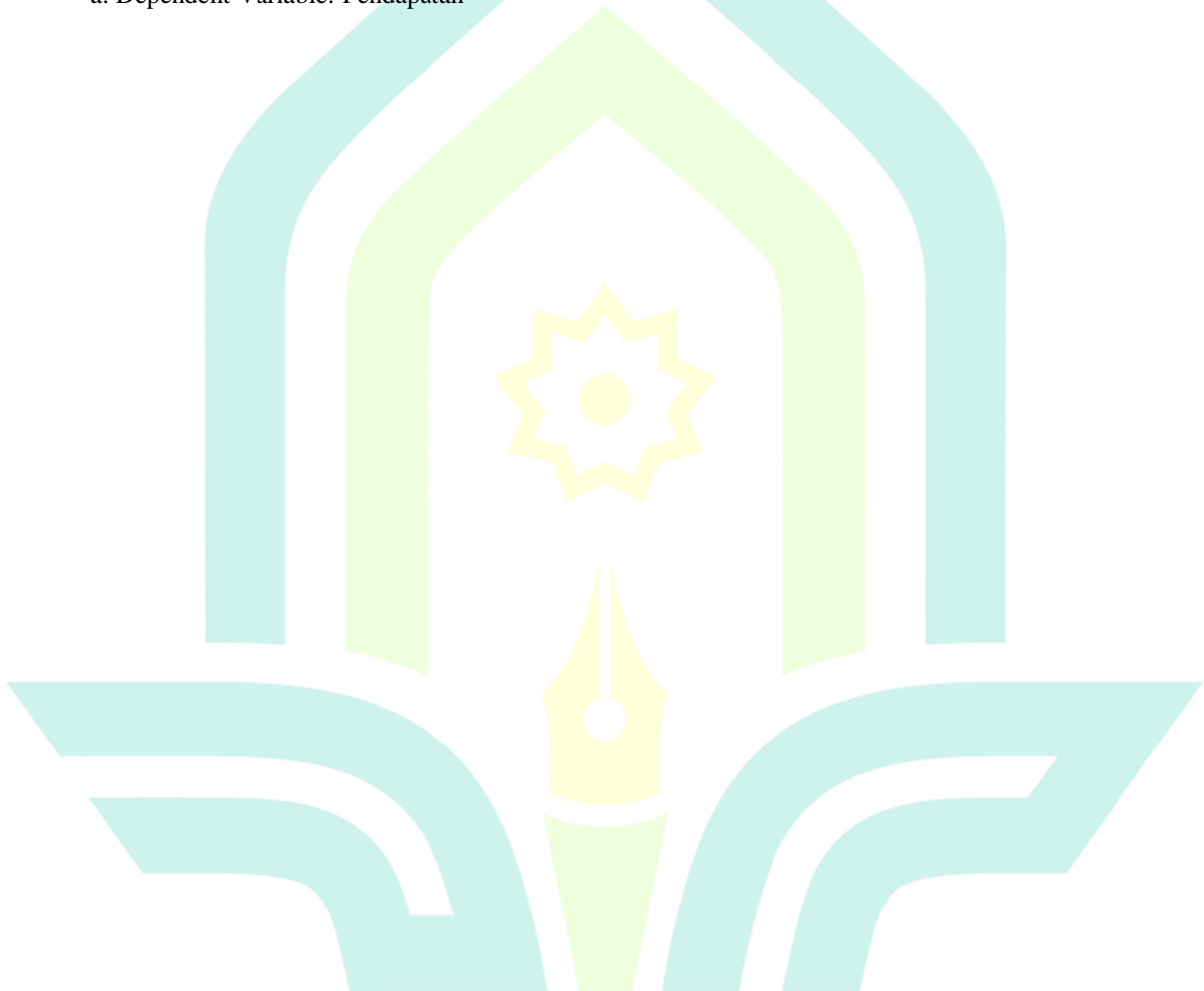
Model		Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	t	Sig.	Collinearity Statistics	
		B	Std. Error	Beta			Tolerance	VIF
1	(Constant)	1.778	1.289		1.379	.173		
	Perilaku Bisnis Islam	.117	.055	.216	2.152	.036	.536	1.865
	Persaingan	.249	.079	.366	3.134	.003	.396	2.523
	Tingkat Pendidikan	.279	.122	.306	2.282	.026	.301	3.327
	Jumlah Variasi Produk	.083	.131	.079	.634	.528	.346	2.889

a. Dependent Variable: Pendapatan

Collinearity Diagnostics^a

Model	Dimensi	Eigenvalue	Condition Index	Variance Proportions				
				(Constant)	Perilaku Bisnis Islam	Persaingan	Tingkat Pendidikan	Jumlah Variasi Produk
1	1	4.944	1.000	.00	.00	.00	.00	.00
	2	.025	14.160	.15	.18	.25	.06	.01
	3	.017	17.218	.80	.37	.00	.00	.02
	4	.009	23.200	.03	.23	.55	.27	.26
	5	.006	29.895	.02	.22	.20	.67	.72

a. Dependent Variable: Pendapatan



Lampiran 11. Uji Hipotesis

UJI HIPOTESIS

1. Uji t

Coefficients^a

Model	Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	t	Sig.	Collinearity Statistics	
	B	Std. Error	Beta			Tolerance	VIF
(Constant)	1.778	1.289		1.379	.173		
1 Perilaku Bisnis Islam	.117	.055	.216	2.152	.036	.536	1.865
Persaingan	.249	.079	.366	3.134	.003	.396	2.523
Tingkat Pendidikan	.279	.122	.306	2.282	.026	.301	3.327
Jumlah Variasi Produk	.083	.131	.079	.634	.528	.346	2.889

a. Dependent Variable: Pendapatan

Collinearity Diagnostics^a

Model	Dimensi	Eigenvalue	Condition Index	Variance Proportions				
				(Constant)	Perilaku Bisnis Islam	Persaingan	Tingkat Pendidikan	Jumlah Variasi Produk
1	1	4.944	1.000	.00	.00	.00	.00	.00
	2	.025	14.160	.15	.18	.25	.06	.01
1	3	.017	17.218	.80	.37	.00	.00	.02
	4	.009	23.200	.03	.23	.55	.27	.26
	5	.006	29.895	.02	.22	.20	.67	.72

a. Dependent Variable: Pendapatan

2. Uji F

ANOVA^a

Model		Sum of Squares	Df	Mean Square	F	Sig.
1	Regression	291.168	4	72.792	31.444	.000 ^b
	Residual	136.582	59	2.315		
	Total	427.750	63			

a. Dependent Variable: Pendapatan

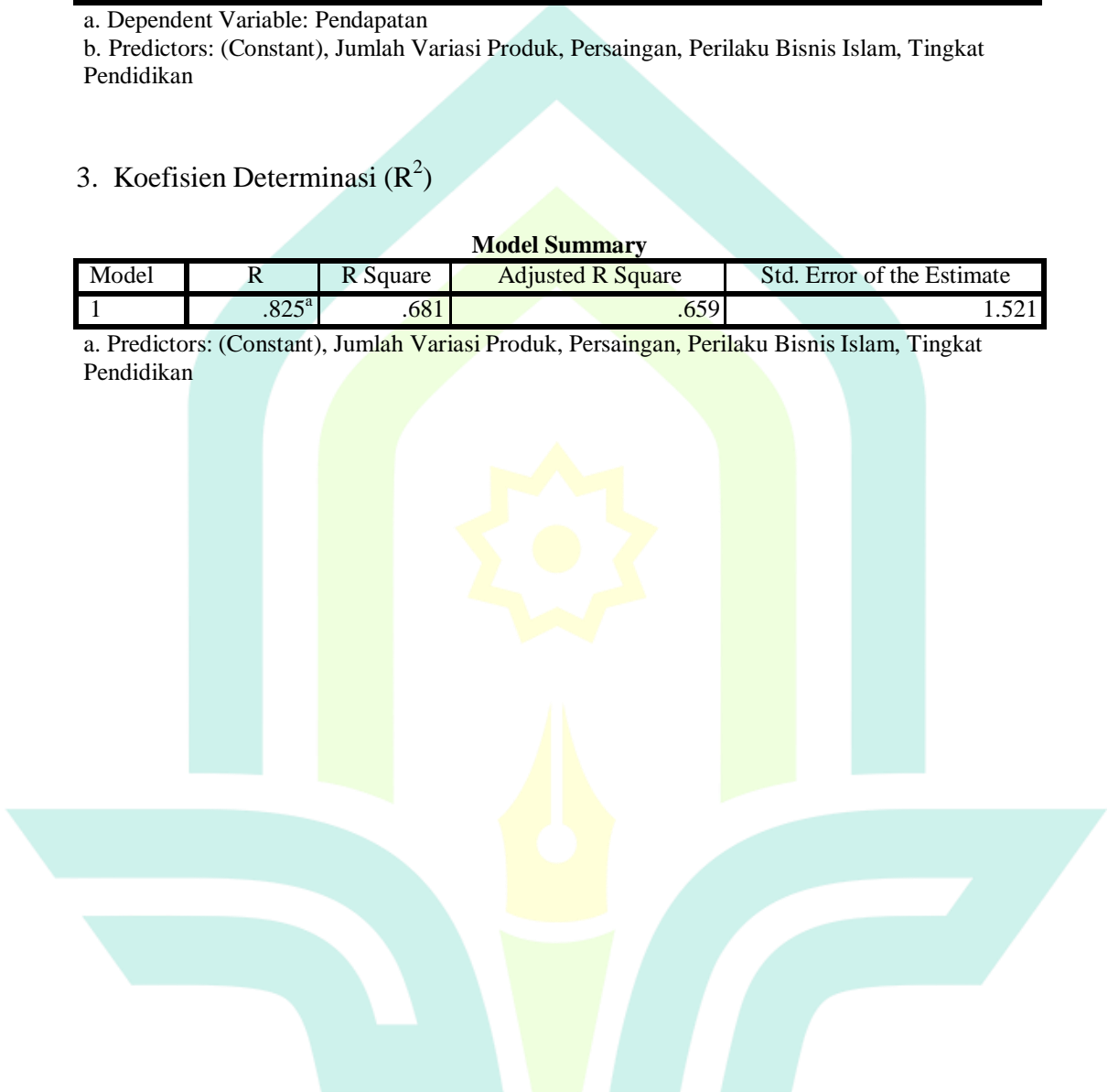
b. Predictors: (Constant), Jumlah Variasi Produk, Persaingan, Perilaku Bisnis Islam, Tingkat Pendidikan

3. Koefisien Determinasi (R^2)

Model Summary

Model	R	R Square	Adjusted R Square	Std. Error of the Estimate
1	.825 ^a	.681	.659	1.521

a. Predictors: (Constant), Jumlah Variasi Produk, Persaingan, Perilaku Bisnis Islam, Tingkat Pendidikan





KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI
K.H. ABDURRAHMAN WAHID PEKALONGAN
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM

Jalan Pahlawan KM. 5 Rowolaku Kajen Kab. Pekalongan Kode Pos 51161
www.febi.uingusdur.ac.id email: febi@uingusdur.ac.id

Nomor : B-1347/Un.27/J.IV.1/TL.00/07/2024 03 Juli 2024
Sifat : Biasa
Lampiran : -
Hal : Ijin Penelitian

Yth. Kepada Bapak/Ibu
Pasar Grogolan Kota Pekalongan
di
Tempat

Assalamu'alaikum Wr. Wb.

Diberitahukan dengan hormat bahwa:

Nama : Laila Rahmawati
NIM : 4117129
Jurusan/Prodi : Ekonomi Syariah
Fakultas : Ekonomi dan Bisnis Islam

Adalah mahasiswa Universitas Islam Negeri K.H. Abdurrahman Wahid Pekalongan yang akan melakukan penelitian di Lembaga/Wilayah yang Bapak/Ibu Pimpin guna menyusun skripsi/tesis dengan judul

"Pengaruh Perilaku Bisnis Islam, Persaingan, Tingkat Pendidikan, dan Jumlah Variasi Produk pada Pendapatan Pedagang Sembako di Pasar Grogolan Kota Pekalongan"

Sehubungan dengan hal tersebut, dimohon dengan hormat bantuan Bapak/Ibu untuk memberikan izin dalam wawancara dan pengumpulan data penelitian dimaksud.

Demikian surat permohonan ini disampaikan, atas perhatian dan perkenannya diucapkan terima kasih.

Wassalamu'alaikum Wr. Wb.



	Ditandatangani Secara Elektronik Oleh: Prof. Dr. Hj. Shinta Dewi Rismawati, S.H, M.H NIP. 197502201999032001 Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam
---	--

Lampiran 13. Surat Keterangan Penelitian

SURAT KETERANGAN PENELITIAN

Yang bertanda tangan di bawah ini staf Pasar Grogolan Kota Pekalongan dengan ini menerangkan bahwa:

Nama : Laila Rahmawati

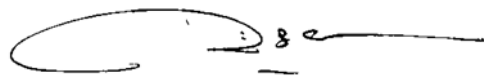
NIM : 4117129

Program Studi : Ekonomi Syariah

Telah selesai melakukan penelitian dan pengambilan data penelitian di pasar grogolan kota pekalongan mulai tanggal 13 september s/d 17 februari 2023 untuk memperoleh data penelitian dalam rangka penyusunan skripsi yang berjudul “Pengaruh Perilaku Bisnis Islam, Persaingan, Tingkat Pendidikan, dan Jumlah Variasi Produk pada Pendapatan Pedagang Sembako di Pasar Grogolan Kota Pekalongan”.

Demikian surat keterangan ini dibuat untuk dapat dipergunakan yang bersangkutan sebagaimana mestinya.

Staf Pasar Grogolan Kota Pekalongan



Rifai Julianto

Lampiran 14. Dokumentasi

DOKUMENTASI

Foto salah satu toko sembako di Pasar Grogolan



Sumber: Foto penelitian tanggal 17 Februari 2023 pukul 09.35 WIB. Wawancara dengan pedagang sembako dan pembagian kuesioner.



Sumber: Hasil foto pembagian kuesioner pada 17 Februari 2023 pukul 09.23 WIB.



Sumber: Hasil foto pembagian kuesioner pada 17 Februari 2023 pukul 09.29 WIB.



Lampiran 15. Daftar Riwayat Hidup

DAFTAR RIWAYAT HIDUP

RIWAYAT HIDUP PENULIS

A. IDENTITAS

1. Nama : Laila Rahmawati
2. Tempat tanggal lahir : Pekalongan, 26 April 1999
3. Alamat rumah : Batang
4. Alamat tinggal : Batang
5. Nomor handphone : 081226246416
6. Email : Lrhmw.30@gmail.com
7. Nama ayah : Farmat Slamet
8. Pekerjaan ayah : Pedagang
9. Nama Ibu : Fatimah
10. Pekerjaan ibu : Pedagang

B. RIWAYAT PENDIDIKAN

1. SD : SD Negeri Landungsari 01
2. SMP : SMP Salafiyah Pekalongan
3. SMA : MAN 2 Pekalongan

Pekalongan, 7 Juni 2024



Laila Rahmawati