

SKRIPSI

**PENGARUH LAYANAN PENJAHIT PAKAIAN TERHADAP
TINGKAT PENDAPATAN DI WILAYAH PASAR SENTRAL
PEKKABATA POLEWALI MANDAR
(ANALISIS EKONOMI ISLAM)**



OLEH

NURADILLAH SYAM

NIM: 18.2400.024

**PROGRAM STUDI EKONOMI SYARIAH
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI
PAREPARE**

2022

**PENGARUH LAYANAN PENJAHIT PAKAIAN TERHADAP
TINGKAT PENDAPATAN DIWILAYAH PASAR SENTRAL
PEKKABATA POLEWALI MANDAR
(ANALISIS EKONOMI ISLAM)**



OLEH

NURADILLAH SYAM

NIM : 18.2400.024

Skripsi sebagai salah satu syarat untuk memperoleh gelar Sarjana Ekonomi (S.E.)
pada Program Studi Ekonomi Syariah Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam
Institut Agama Islam Negeri Parepare

**PROGRAM STUDI EKONOMI SYARIAH
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI
PAREPARE**

2022

PERSETUJUAN KOMISI PEMBIMBING

Judul Skripsi : Pengaruh Layanan Penjahit Pakaian Terhadap Tingkat Pendapatan di Wilayah Pasar Sentral Pekkabata Polewali Mandar (Analisis Ekonomi Islam)

Nama Mahasiswa : Nuradillah Syam

Nomor Induk Mahasiswa : 18.2400.024

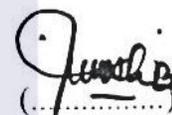
Program Studi : Ekonomi Syariah

Fakultas : Ekonomi dan Bisnis Islam

Dasar Penetapan Pembimbing : Surat Penetapan Pembimbing Skripsi Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam No B.2929/In.39.8/PP.00.9/8/2021

Disetujui Oleh:

Pembimbing Utama : Dr. Hj. Marhani, Lc., M.Ag.



NIP : 19611231 199803 2 012

Pembimbing Pendamping : Dr. Andi Bahri S., M.E., M.Fil.I.



NIP : 19781101 200912 1 003

Mengetahui:

Dekan,
Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam



Dr. Nuradillah Muhammadun, M.Ag.
NIP. 1970208 200112 2 002

PENGESAHAN KOMISI PENGUJI

Judul Skripsi : Pengaruh Layanan Penjahit Pakaian Terhadap Tingkat Pendapatan Di Wilayah Pasar Sentral Pekkabata Kabupaten Polewali Mandar (Analisis Ekonomi Islam)

Nama Mahasiswa : Nuradillah Syam

Nomor Induk Mahasiswa : 18.2400.024

Program Studi : Ekonomi Syariah

Fakultas : Ekonomi dan Bisnis Islam

Dasar Penetapan Pembimbing : Surat Penetapan Pembimbing Skripsi Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam No. B.2929/In.39.8/PP.00.9/8/2021

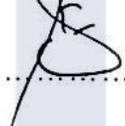
Tanggal Kelulusan : 17 Januari 2023

Disahkan oleh Komisi Penguji

Dr. Hj. Marhani, Lc., M.Ag. (Ketua) 

Dr. Andi Bahri S., M.E., M.Fil.I. (Sekretaris) 

Dr. Hj. St. Nurhayati, M.Hum. (Anggota) 

Bahtiar, S.Ag., M.A (Anggota) 

Mengetahui


Dekan
Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam
Drs. Muzdalikh Muhammadun, M.Ag.
180208 200112 2 002

KATA PENGANTAR

بِسْمِ اللَّهِ الرَّحْمَنِ الرَّحِيمِ
 الْحَمْدُ لِلَّهِ رَبِّ الْعَالَمِينَ وَالصَّلَاةُ وَالسَّلَامُ عَلَى أَشْرَفِ الْأَنْبِيَاءِ وَالْمُرْسَلِينَ وَعَلَى آلِهِ
 وَصَحْبِهِ أَجْمَعِينَ أَمَّا بَعْدُ

Puji syukur penulis panjatkan kehadiran Allah SWT Berkat hidayah, taufik, yang telah melimpahkan rahmat dan karunia-Nya lah sehingga penulis dapat menyelesaikan tulisan ini, dan tak lupa pula kita kirimkan shalawat beserta salam kepada junjungan nabi besar Muhammad SAW yang kita nanti-nantikan syafaatnya baik dunia maupun akhirat. Tulisan ini sebagai salah satu syarat untuk menyelesaikan studi dan memperoleh gelar sarjana Ekonomi Syariah pada Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Parepare.

Penulis menghaturkan terima kasih yang setulus-tulusnya kepada ibunda Badriawaty dan Ayahanda Syamsul tercinta dimana dengan pembinaan dan berkah doa tulusnya, penulis mendapatkan kemudahan dalam menyelesaikan tugas akademik tepat pada waktunya.

Penulis telah menerima banyak bimbingan dan bantuan dari bapak/ibu Dr. Hj. Marhani, Lc., M.Ag. dan bapak/ibu Dr. Andi Bahri S., M.E., M.Fil.1 selaku pembimbing I dan II, atas segala bantuan dan bimbingan yang telah diberikan, penulis ucapkan terima kasih.

Selanjutnya, penulis juga menyampaikan terima kasih kepada:

1. Bapak Dr. Hannani, M.Ag sebagai Rektor IAIN Parepare yang telah bekerja keras mengelola pendidikan di IAIN Parepare.

2. Ibu Dr. Muzdalifah Muhammadun, M.Ag. sebagai “Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam atas pengabdiannya dalam menciptakan suasana pendidikan yang positif bagi mahasiswa.
3. Ibu Umaimah S.Sy., M.E.I Selaku Ketua Program Studi (Prodi) Ekonomi Syariah Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam di IAIN Parepare
4. Seluruh Bapak dan Ibu dosen serta staf pegawai Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam yang namanya tidak dapat disebutkan satu persatu yang telah meluangkan waktu, tenaga dan pikiran untuk membagi ilmu kepada penulis selama masa perkuliahan di IAIN Parepare
5. Kepala perpustakaan IAIN Parepare beserta jajarannya yang telah memberikan pelayanan kepada peneliti selama menjalani studi di IAIN Parepare.

Peneliti menyadari bahwa penulis skripsi ini masih jauh dari kesempurnaan. Oleh karena itu, penulis dengan sangat terbuka mengharapkan adanya masukan dari berbagai pihak yang sifatnya membangun guna kesempurnaan skripsi ini. Peneliti juga berharap semoga skripsi ini dinilai ibadah disisinya dan bermanfaat bagi siapa saja yang membutuhkannya. Semoga aktifitas yang kita lakukan mendapat bimbingan dan ridho dari-nya. Aamiin

Parepare, 04Oktober 2022
08 Rabiul Awal 1444 H

Penulis



Nuradillah Syam
NIM. 18.2400.24

PERNYATAAN KEASLIAN SKRIPSI

Mahasiswa yang bertanda tangan di bawah ini

Nama : Nuradillah Syam
NIM : 18.2400.024
Tempat/Tgl. Lahir : Kenje, 19November 1999
Program Studi : Ekonomi Syariah
Fakultas : Ekonomi dan Bisnis Islam
Judul Skripsi Pengaruh Layanan Penjahit Pakaian Terhadap Tingkat Pendapatan Di Wilayah Pasar Sentral Pekkabata Polewali Mandar (Analisis Ekonomi Islam)

Menyatakan dengan sesungguhnya dan penuh kesadaran bahwa skripsi ini benar merupakan hasil karya saya sendiri. Apabila dikemudian hari terbukti bahwa ia merupakan duplikat, tiruan, plagiat, atau dibuat oleh orang lain, sebagian atau seluruhnya, maka skripsi dan gelar yang diperoleh karenanya batal demi hukum.

Parepare, 04Oktober 2022

08Rabiul Awal 1444

Penyusun,



Nuradillah Syam

NIM. 18.2400.024

ABSTRAK

Nuradillah Syam, *Pengaruh Layanan Penjahit Pakaian Terhadap Tingkat Pendapatan di wilayah Pasar Sentral Pekkabata Polewali Mandar (Analisis Ekonomi Islam.* (Dibimbing oleh Hj. Marhani, dan Andi Bahri S)

Layanan penjahit menjadi hal yang penting dalam berbisnis, sehingga penjahitpakaian perlu memperhatikan pelayanan terhadap pelanggan seperti kurangnya kesesuaian dari pelanggan, baik dari mode pakaian serta waktu yang disepakati. Tujuan penelitian ini dilakukan adalah untuk mengetahui adanya hubungan yang positif dan signifikan antara layanan penjahit pakaian dan tingkat pendapatan, untuk mengetahui adanya pengaruh layanan penjahit pakaian terhadap tingkat pendapatan di wilayah pasar sentral Pekkabata Kabupaten Polewali Mandar dan tinjauan ekonomi islam terhadap layanan dan tingkat pendapatan di wilayah pasar sentral Pekkabata Polewali Mandar.

Penelitian ini menggunakan metode *mixed methods*. Lokasi pengambilan data dalam penelitian ini dilakukan di wilayah pasar sentral Pekkabata Polewali Mandar. Dan waktu penelitian yang digunakan selama 30 hari. Instrumen pengumpulan data yang dilakukan dengan observasi, angket/kuesioner. Sampel penelitian ini sebanyak 30 orang dari populasi. Teknik analisis data menggunakan Aplikasi SPSS versi 26.

Hasil penelitian ini menunjukkan 1. Hasil uji One Sampel T-test nilai dari $t_{hitung} (-41.859) < t_{tabel} (2,048)$ maka H_0 diterima. Maka, dapat disimpulkan bahwalayanan penjahit pakaian berada pada kategori baik yaitu pada skor klasifikasi 68,01% - 84,00%. 2. Besarnya Rata-rata pendapatan bersih dari seluruh responden pakaian di wilayah pasar sentral Pekkabata sebesar Rp. 1.500.000 dan pendapatan terendah sebesar Rp. 500.000, serta pendapatan tertinggi Rp. 3.000.000. 3. Adanya hubungan yang signifikan dan positif antara layanan penjahit dan tingkat pendapatan di wilayah pasar sentral Pekkabata dengan hasil nilai $r_{hitung} 0,453$ dengan signifikansi 0,012. Nilai $r_{hitung} 0,453 > r_{tabel} 0,3610$ maka dikatakan H_0 ditolak dan H_1 diterima. Nilai signifikansi $0,012 < 0,05$ nilai r_{hitung} sebesar 0,453 artinya tingkat korelasi yang sedang. 4. Layanan penjahit berpengaruh terhadap tingkat pendapatan di wilayah pasar sentral Pekkabata, dengan hasil $t_{hitung} 2,690 > t_{tabel} 2,048$, dan signifikansinya sebesar $0,012 < 0,05$ maka H_0 ditolak dan H_1 diterima, dalam pengujian koefisien determinasi memperoleh 20,5% layanan mempengaruhi tingkat pendapatan dan 79,5% dipengaruhi oleh faktor lain yang tidak termasuk dalam penelitian ini. 5. Penjahit pakaian di wilayah pasar sentral Pekkabata mampu menerapkan etika Islam dalam berbisnis.

Kata Kunci : Layanan Penjahit, Tingkat Pendapatan

DAFTAR ISI

	Halaman
HALAMAN JUDUL	i
HALAMAN PERSETUJUAN KOMISI PEMBIMBING	iii
HALAMAN PENGESAHAN KOMISI PENGUJI	iv
KATA PENGANTAR	v
PERNYATAAN KEASLIAN SKRIPSI.....	vii
ABSTRAK	viii
DAFTAR ISI	ix
DAFTAR TABEL	xi
DAFTAR GAMBAR	xiv
DAFTAR LAMPIRAN.....	xv
TRANSLITERASI DAN SINGKATAN	xvi
BAB I PENDAHULUAN	1
A. Latar Belakang Masalah	1
B. Rumusan Masalah.....	6
C. Tujuan Penelitian	6
D. Kegunaan Penelitian	7
BAB II TINJAUAN PUSTAKA	9
A. Tinjauan Penelitian Relevan.....	9
B. Tinjauan Teori	13
1. Teori Layanan	13
2. Teori Pendapatan.....	18
C. Kerangka Pikir.....	37

D. Hipotesis.....	39
BAB III METODE PENELITIAN	40
A. Pendekatan dan Jenis Penelitian	41
B. Lokasi dan Waktu Penelitian	41
C. Populasi dan Sampel	42
D. Teknik pengumpulan data	42
E. Definisi Operasional Variabel	43
F. Instrumen Penelitian.....	45
G. Teknik Analisis Data Kuantitatif	47
H. Teknik Analisis Data Kualitatif	56
I. Analisis Data Kuantitatif dan Kualitatif	56
BAB IV HASIL PENELITIAN.....	58
A. Deskripsi Hasil Penelitian	58
B. Pengujian Persyaratan Analisis Data	75
C. Hasil Penelitian dan Pembahasan	90
BAB V PENUTUP	101
A. Simpulan.....	101
B. Saran.....	102
DAFTAR PUSTAKA	I
LAMPIRAN-LAMPIRAN.....	III
BIODATA PENULIS	XXX

DAFTAR TABEL

No	Judul Tabel	Halaman
1.1	Data Penjahit	3
3.1	Skala Likert	46
3.2	Penafsiran Koefisien Korelasi	54
4.1	Identifikasi Responden Berdasarkan Jenis Kelamin	58
4.2	Identifikasi Responden Berdasarkan Usia	58
4.3	Identifikasi Responden Berdasarkan Pendidikan Terakhir	59
4.4	Identifikasi Responden Berdasarkan Pendapatan	60
4.5	Tabulasi angket Variabel X Penjahit mampu memberikan pelayanan yang baik terhadap pelanggan	61
4.6	Tabulasi angket Variabel X Penjahit mampu melayani pelanggan dengan janji tepat waktu	61
4.7	Tabulasi angket Variabel X Penjahit mampu memberikan pelayanan dengan cepat saat pelanggan membutuhkan bantuan	62
4.8	Tabulasi angket Variabel X Penjahit mampu menerima kritikan dan saran dan pelanggan	63
4.9	Tabulasi angket Variabel X Penjahit bersedia menggantikan bahan jika bahan terjadi kesalahan	64
4.10	Tabulasi angket Variabel X Penjahit menyediakan semua warna yang dibutuhkan oleh pelanggan	64
4.11	Tabulasi angket Variabel X Penjahit mampu memberikan pelayanan	65

	khusus terhadap kebutuhan pelanggan	
4.12	Tabulasi angket Variabel X Penjahit mampu memberikan pelayanan yang ramah terhadap pelanggan	66
4.13	Tabulasi angket Variabel X Tersedianya bentuk atau model baju yang dapat dipilih oleh pelanggan	67
4.14	Tabulasi angket Variabel X Penjahit menyediakan ruang ganti serta cermin jika pelanggan ingin mencoba hasil bajunya	67
4.15	Tabulasi angket Variabel Y Pendapatan yang saya terima dalam perbulannya mampu menghidupi saya selama satu bulan	68
4.16	Tabulasi angket Variabel Y Saya menyisihkan sebagian pendapatan untuk ditabung setiap bulannya	69
4.17	Tabulasi angket Variabel Y Saya sangat puas dengan pendapatan yang saya terima perbulannya	70
4.18	Tabulasi angket Variabel Y Modal yang saya keluarkan melebihi pendapatan yang saya terima perbulannya	70
4.19	Tabulasi angket Variabel Y Pekerjaan saya merupakan sumber utama pendapatan saya	71
4.20	Tabulasi angket Variabel Y Pekerjaan saya saat ini mampu membuat taraf hidup saya lebih baik	72
4.21	Tabulasi angket Variabel Y Pendapatan yang saya terima mampu memenuhi biaya anak sekolah saya	72
4.22	Tabulasi angket Variabel Y Saya menyusun anggaran biaya sekolah setiap pendapatan yang diterima perbulannya	73
4.23	Tabulasi angket Variabel Y Pendapatan saya perbulannya mampu	74

	memenuhi beban keluarga yang saya tanggung	
4.24	Tabulasi angket Variabel Y Kesungguhan saya dalam bekerja hanya untuk mengurangi beban keluarga yang saya tanggung	75
4.25	Hasil Uji Validitas Variabel Layanan (X)	76
4.26	Hasil Uji Validitas Variabel Tingkat Pendapatan (Y)	77
4.27	Hasil Uji Reliabilitas Variabel Layanan (X)	78
4.28	Hasil Uji Reliabilitas Variabel Tingkat Pendapatan (Y)	78
4.29	Hasil Uji Normalitas	79
4.30	Hasil Uji Autokorelasi Durbin Watson	80
4.31	Hasil Uji Linearitas	82
4.32	Skor Klasifikasi	83
4.33	Hasil Uji One Sampel T-test	83
4.34	Hasil Uji Korelasi Pearson Product Moment	85
4.35	Interval Koefisien	86
4.36	Hasil Uji Regresi Linear Sederhana	87
4.37	Hasil Uji T (Parsial)	88
4.38	Uji Koefisien Determinasi (R ²)	90

DAFTAR GAMBAR

No	Judul Gambar	Halaman
2.1	Bagan Kerangka Pikir	38



DAFTAR LAMPIRAN

No	Judul Lampiran	Halaman
1	Kuesioner/Angket	VII
2	Data Mentah Penelitian	XII
3	Hasil Perhitungan Statistik	XIV
4	Berita Acara Revisi Judul Skripsi	XV
5	Surat Pengantar dari Kampus	XXI
6	Surat Izin Meneliti dari Dpmptsp	XXII
7	Surat Keterangan Telah Melaksanakan Penelitian	XXIV
8	Dokumentasi Penelitian	XXVI
9	Biodata Peneliti	XXX



TRANSLITERASI DANDSINGKATAN

A. Transliterasi

1. Konsonan

Fonem konsonan bahasa Arab yang dalam sistem tulisan Arab dilambangkan dengan huruf, dalam transliterasi ini sebagian dilambangkan dengan huruf dan sebagian dilambangkan dengan tanda, dan sebagian lain lagi dilambangkan dengan huruf dan tanda.

Daftar huruf bahasa Arab dan transliterasinya ke dalam huruf Latin:

Huruf	Nama	Huruf Latin	Nama
ا	Alif	Tidak dilambangkan	Tidak dilambangkan
ب	Ba	B	Be
ت	Ta	T	Te
ث	Tha	Th	te dan ha
ج	Jim	J	Je
ح	Ha	ḥ	ha (dengan titik di bawah)
خ	Kha	Kh	ka dan ha
د	Dal	D	De
ذ	Dhal	Dh	de dan ha
ر	Ra	R	Er
ز	Zai	Z	Zet
س	Sin	S	Es

ش	Syin	Sy	es dan ye
ص	Shad	ṣ	es (dengan titik di bawah)
ض	Dad	ḍ	de (dengan titik di bawah)
ط	Ta	ṭ	te (dengan titik di bawah)
ظ	Za	ẓ	zet (dengan titik di bawah)
ع	'ain	‘	koma terbalik ke atas
غ	Gain	G	Ge
ف	Fa	F	Ef
ق	Qaf	Q	Qi
ك	Kaf	K	Ka
ل	Lam	L	El
م	Mim	M	Em
ن	Nun	N	En
و	Wau	W	We
ه	Ha	H	Ha
ء	Hamzah	‘	Apostrof
ي	Ya	Y	Ye

Hamzah (ء) yang di awal kata mengikuti vokalnya tanpa diberi tanda apapun. Jika terletak di tengah atau di akhir, ditulis dengan tanda (´).

2. Vokal

- a. Vokal tunggal (*monoftong*) bahasa Arab yang lambangnya berupa tanda atau harakat, transliterasinya sebagai berikut:

Tanda	Nama	Huruf Latin	Nama
ا	Fathah	A	A
ا	Kasrah	I	I
ا	Dammah	U	U

- b. Vokal rangkap (*diftong*) bahasa Arab yang lambangnya berupa gabungan antara harakat dan huruf, transliterasinya berupa gabungan huruf, yaitu:

Tanda	Nama	Huruf Latin	Nama
اِي	fathah dan ya	Ai	a dan i
اُو	fathah dan wau	Au	a dan u

Contoh:

كَيْفَ : kaifa

حَوْلَ : ḥaula

3. Maddah

Maddah atau vokal panjang yang lambangnya berupaharkat dan huruf, transliterasinya berupahuruf dan tanda, yaitu:

Harkat dan Huruf	Nama	Huruf dan Tanda	Nama
اَ / آ	fathah dan alif atau	Ā	a dan garis di atas

	ya		
يَ	kasrah dan ya	Ī	i dan garis di atas
وُ	dammah dan wau	Ū	u dan garis di atas

Contoh:

مَاتَ : māta

رَمَى : ramā

قِيلَ : qīla

يَمُوتُ : yamūtu

4. **TaMarbutah**

Transliterasi untuk *ta marbutah* ada dua:

- ta marbutah* yang hidup atau mendapat harkat fathah, kasrah dan dammah, transliterasinya adalah [t].
- ta marbutah* yang mati atau mendapat harkat sukun, transliterasinya adalah[h].

Kalau pada kata yang 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)*.

Contoh:

رَوْضَةُ الْجَنَّةِ : *rauḍah al-jannah* atau *rauḍatul jannah*

الْمَدِينَةُ الْقَاضِيَاةُ : *al-madīnah al-fāḍilah* atau *al-madīnatul fāḍilah*

الْحِكْمَةُ : *al-hikmah*

5. **Syaddah(Tasydid)**

Syaddah atau tasydid yang dalam sistem tulisan Arab dilambangkan dengan sebuah tanda tasydid (ّ), dalam transliterasi ini dilambangkan dengan perulangan huruf (konsonan ganda) yang diberi tanda syaddah.

Contoh:

رَبَّنَا : *Rabbanā*

الْحَجُّ : *al-hajj*

نَجَّيْنَا : *Najjainā* نُعِمَ : *nu‘ima*
 الْحَقُّ : *al-haqq* عَدُوٌّ : *‘aduwwun*

Jika huruf ع bertasydid diakhir sebuah kata dandidahului oleh huruf kasrah(عِ) maka ialitransliterasi seperti huruf *maddah* (i).

Contoh:

عَرَبِيٌّ : ‘Arabi (bukan ‘Arabiyy atau ‘Araby)

عَلِيٌّ : ‘Ali (bukan ‘Alyy atau ‘Aly)

6. KataSandang

Kata sandang dalam sistem tulisan Arab dilambangkan dengan huruf لا (*alif lam ma‘arifah*). Dalam pedoman transliterasi ini, kata sandang ditransliterasi seperti biasa, *al-*, baik ketika ia diikuti oleh huruf *syamsiah* maupun huruf *qamariah*. Kata sandang tidak mengikuti bunyi huruf langsung yang mengikutinya. Katasandangditulisterpisahdarikatayang mengikutinya dan dihubungkan dengangaris mendatar (-).

Contoh:

الشَّمْسُ : *al-syamsu* (bukan *asy-syamsu*) الْبِلَادُ : *al-bilādu*

الزَّلْزَلَةُ : *al-zalزالah* (bukan *az-zalزالah*)

الْفَلْسَفَةُ : *al-falsafah*

7. Hamzah

Aturan transliterasi huruf hamzah menjadi apostrof (‘) hanya berlaku bagi hamzah yang terletak di tengah dan akhir kata. Namun bila hamzah terletak diawal kata, iatidak dilambangkan, karena dalam tulisan Arab ia berupa alif.

Contoh:

تَأْمُرُونَ : *ta‘murūna*

النَّوْءُ : *al-nau‘*

سَيِّئٌ : *syai‘un*

أَمْرٌ : *Umirtu*

8. Kata Arab yang lazimidigunakandalam Bahasa Indonesia

Kata istilah atau kalimat Arab yang ditransliterasi adalah kata, istilah atau kalimat yang belum dibakukan dalam bahasa Indonesia. Kata, istilah atau kalimat yang sudah lazim dan menjadi bagian dari pembendaharaan bahasa Indonesia, atau sudah sering ditulis dalam tulisan bahasa Indonesia, tidak lagi ditulis menurut cara transliterasi di atas. Misalnya kata *Al-Qur'an* (dar *Qur'an*), *Sunnah*. Namun bila kata-kata tersebut menjadi bagian dari satu rangkaian teks Arab, maka mereka harus ditransliterasi secara utuh.

Contoh:

Fī zilāl al-qur'an

Al-sunnah qabl al-tadwin

Al-ibārat bi 'umum al-lafẓ lā bi khusus al-sabab

9. **Lafẓ al-Jalalah (الله)**

Kata “Allah” yang didahului partikel seperti huruf jar dan huruf lainnya atau berkedudukan sebagai *mudaf ilaih* (frasa nominal), ditransliterasi tanpa huruf hamzah.

Contoh:

دِينُ اللَّهِ *Dīnullah* بِاللَّهِ *billah*

Adapun *ta marbutah* di akhir kata yang disandarkan kepada *lafẓ al-jalālah*, ditransliterasi dengan huruf [t].

Contoh:

هُمُ فِي رَحْمَةِ اللَّهِ *Hum fi rahmatillāh*

10. **Huruf Kapital**

Walau system tulisan Arab tidak mengenal huruf kapital, dalam transliterasi ini huruf tersebut digunakan juga berdasarkan pada pedoman ejaan Bahasa Indonesia yang berlaku (EYD). Huruf kapital, misalnya, digunakan untuk menuliskan huruf awal nama diri (orang, tempat, bulan) dan huruf pertama pada permulaan kalimat. Bila nama diri didahului oleh kata sandang (*al-*), maka yang ditulis dengan huruf kapital tetap huruf awal nama diri tersebut, bukan huruf awal

kata sandangnya. Jika terletak pada awal kalimat, maka huruf A dari kata sandang tersebut menggunakan huruf kapital (Al-).

Contoh:

Wa mā Muhammadun illā rasūl

Inna awwala baitin wudi ‘a linnāsi lalladhī bi Bakkata mubārakan

Syahru Ramadan al-ladhī unzila fih al-Qur’an Nasir al-Din al-Tusī

Abū Nasr al-Farabi

Jika nama resmi seseorang menggunakan kata *Ibnu* (anak dari) dan *Abū* (bapak dari) sebagai nama kedua terakhirnya, maka kedua nama terakhir itu harus disebutkan sebagai nama akhir dalam daftar pustaka atau daftar referensi. Contoh:

Abū al-Walid Muhammad ibnu Rusyd, ditulis menjadi: Ibnu Rusyd, Abū al-Walid Muhammad (bukan: Rusyd, Abū al-Walid Muhammad Ibnu)

Naṣr Ḥamīd Abū Zaid, ditulis menjadi: Abū Zaid, Naṣr Ḥamīd (bukan: Zaid, Naṣr Ḥamīd Abū)

B. Singkatan

Beberapa singkatan yang dibakukan adalah:

swt.	=	<i>subḥānahū wa ta‘āla</i>
saw.	=	<i>ṣallallāhu ‘alaihi wa sallam</i>
a.s.	=	<i>‘alaihi al- sallām</i>
H	=	Hijriah
M	=	Masehi
SM	=	Sebelum Masehi
l.	=	Lahir tahun
w.	=	Wafat tahun
QS .../...: 4	=	QS al-Baqarah/2:187 atau QS Ibrahim/ ..., ayat 4

HR	=	Hadis Riwayat
----	---	---------------

Beberapa singkatan dalam bahasa Arab:

ص	=	صفحة
دو	=	بدون مكان
صهعي	=	صلى الله عليه وسلم
ط	=	طبعة
دن	=	بدون ناشر
الخ	=	إلى آخرها/إلى آخره
خ	=	جزء

Beberapa singkatan yang digunakan secara khusus dalam teks referensi perlu dijelaskan kepanjangannya, diantaranya sebagai berikut:

- ed. : Editor (atau, eds. [dari kata editors] jika lebih dari satu orang editor). Karena dalam bahasa Indonesia kata “editor” berlaku baik untuk satu atau lebih editor, maka ia bisa saja tetap disingkat ed. (tanpa s).
- et al. : “Dan lain-lain” atau “dan kawan-kawan” (singkatan dari *et alia*). Ditulis dengan huruf miring. Alternatifnya, digunakan singkatan dkk. (“dan kawan-kawan”) yang ditulis dengan huruf biasa/tegak.
- Cet. : Cetakan. Keterangan frekuensi cetakan buku atau literatur sejenis.
- Terj. : Terjemahan (oleh). Singkatan ini juga digunakan untuk penulisan karya terjemahan yang tidak menyebutkan nama penerjemahnya.
- Vol. : Volume. Dipakai untuk menunjukkan jumlah jilid sebuah buku atau ensiklopedi dalam bahasa Inggris. Untuk buku-buku berbahasa Arab biasanya digunakan katajuz.
- No. : Nomor. Digunakan untuk menunjukkan jumlah nomor karya ilmiah berkala seperti jurnal, majalah, dan sebagainya.¹

¹Tim Penyusun, *Penulisan Karya Ilmiah Berbasis Teknologi Informasi*, (Parepare: IAIN Parepare, 2020), h.107-117.

BAB I PENDAHULUAN

A. Latar Belakang Masalah

Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM) merupakan sektor yang mempunyai peranan penting dalam meningkatkan pendapatan nasional terutama pendapatan keluarga. UMKM memiliki peran penting dalam peningkatan pendapatan nasional, tenaga kerja, peningkatan pendapatan bagi masyarakat yang memiliki pendapatan rendah serta memanfaatkan kemampuan dalam menggunakan bahan baku lokal agar dapat menghasilkan barang dan jasa untuk masyarakat luas.

Secara umum kebutuhan pokok manusia dibagi menjadi tiga yakni, pangan, sandang dan papan. Ketiga kebutuhan pokok ini akan sangat mempengaruhi aktivitas seseorang dalam menjalani hidupnya. Oleh sebab itu setiap manusia dianjurkan untuk bekerja keras dalam menghidupi hidupnya serta mencapai sebuah usaha dengan hasil atau pendapatan yang didapat. Dimana semakin tinggi pendapatan yang diterima daerah maka semakin tinggi pula peluang untuk mengembangkan perekonomian daerah dan mensejahterakan masyarakat.²

Usaha yang telah ditekuni oleh banyak orang salah satunya yaitu usaha yang menunjang perekonomian dalam kehidupan manusia yaitu sektor usaha jahit. Usaha jahit adalah usaha untuk mengubah tekstil menjadi pakaian jadi yang akan digunakan oleh konsumen. Persiapan disini ialah kemampuan

²Suprihati, *et al.*, “ *Improving Regional Original Income With Tax Receipt, Regional Retribution and Regional Wealth Management Result In solo Raya*”, (Jurnal Of Economics, Business and Accounting Research Vol-2, Issue-3, 2018),h. 12

menerjemahkan keinginan konsumen untuk membuat pakaian sesuai selera³. Pakaian merupakan salah satu bentuk kebutuhan pokok manusia yang akan berfungsi sebagai pelindung dan penutup tubuh manusia. Selain bisnis jadi, terdapat juga bisnis dibidang jasa menerima jahit pakaian (penjahit) yang memiliki peluang besar untuk menarik minat masyarakat dan menggunakan jasa jahit pakaian. Hal ini dikarenakan kadang orang sering menyukai model pakaian disuatu toko namun ukurannya tidak ada yang pas dengan ukuran tubuh

Salah satu faktor yang menjadi yang menentukan suksesnya suatu usaha adalah kemampuannya mengelola asset utamanya. Kemampuan dalam mengelola usaha adalah kemampuan yang harus dimiliki oleh seorang wirausaha berupa kemampuan dalam mengerjakan suatu yang baru, kemampuan dalam mencari peluang baru, serta keberanian dan menanggung resiko dan kemampuan untuk mengembangkan ide dan sumber daya. Faktor usaha yang harus tersedia sebelum melakukan kegiatan bisnis adalah modal. Besar kecilnya sebuah modal akan berpengaruh terhadap perkembangan usaha dalam mencapai pendapatan yang maksimal⁴. Dalam hal ini, permodalan dan sumber daya manusia, iptek dan modal ventura merupakan kebutuhan pokok para pengusaha UMKM di daerah manapun.⁵

³Resti Aryani, Potensi Usaha Jahit Pakaian Dalam Meningkatkan Pendapatan Keluarga Menurut Ekonomi Islam (Studi Kasus Penjahit Pakaian Di Kecamatan Kuok) Mahasiswa Universitas Islam Negeri Sultan Syarif Hidayatullah, (*Skripsi*: Sarjana Program Studi Ekonomi Islam, Fakultas Syariah dan Ilmu Hukum: Riau 2013)

⁴Bambang Riyanto, *Pembelajaan Perusahaan*. (Yogyakarta: BPFE, 2001), h. 48

⁵Prasetyo Ariwibowo, "Strategy Of Empowerment Small and Medium Enterprises In The Effort For Creasing Revenue and Market"(Jurnal : Econosains Economics and Education online 16, 2018), h. 36

Namun dalam perkembangan UKM di wilayah pasar sentral Pekkabata Kabupaten Polewali mandar tidak terlepas dari kendala yang di hadapi. Realitanya menunjukkan masih sangat kurang pendapatan yang diperoleh oleh para usaha penjahit pakaian. Ini dikarenakan Kesesuaian dari minat konsumen dalam menggunakan jasa penjahit tidak sesuai sehingga banyak dari kalangan masyarakat memilih untuk tidak menggunakan jasa jahit pakaian lagi. Sebagai pengusaha jahit mampu mengetahui keinginan konsumen untuk membuat pakaian yang sesuai dengan selera, serta mampu memberikan pelayanan tepat waktu. Semakin bagus melayani kebutuhankonsumen, maka akan semakin dipercaya oleh konsumen. Semakin banyak jahitan yang diterima maka semakin banyak perolehan upah sehingga pendapatan penjahit meningkat, begitupun sebaliknya pendapatan menurun bila permintaan penjahit sedikit. Biasanya hal ini akan jadi saran promosi yang efektif untuk usaha jahit pakaian.

Adapun data yang diperoleh oleh peneliti jumlah penjahit yang berada di wilayah pasar sentral Pekkabata kabupaten polewali mandar yaitu

Tabel 1.1

Data Penjahit di Wilayah Pasar Sentral Pekkabata

No.	Kode Penjahit	Jumlah
1.	01-05 KB	8
2.	06-15 GT	12
3	16-20 LT	10
4.	Total	30

Sumber : Pengelola Pasar

Pendapatan bersih dari penjahit menggunakan ketentuan yaitu penerimaan kotor dikurangkan dengan total biaya yang dikeluarkan sehingga diperoleh pendapatan bersih. Mengenai pendapatan yang diperoleh seorang penjahit di wilayah pasar sentral pekkabata tidak dapat dilihat dari situasi atau keadaan yang memadai setiap penjahit, seperti banyaknya pengantin dan pemesanan konveksi maka pendapatan penjahit akan bertambah. Disisi lain bisa berkurang apabila tidak memenuhi konsumen serta pelayanan yang kurang baik. Pendapatan perbulan bisa mencapai 2.700.000 jika dalam seharinya memperoleh jahitan minimal 15 pasang dengan harga 1 pasang baju 180.000. Setiap penjahit juga berbeda harga pemesanan baju 1 pasang tergantung dari setiap bahan serta model yang diminati oleh konsumen.

Beberapa permasalahan yang dihadapi oleh para pengusaha penjahit pakaian tidak hanya kurangnya penggunaan jasa penjahit akan tetapi permodalan yang digunakan. Strategi permodalan yang dilakukan yaitu modal berasal dari modal sendiri dan keuntungan yang diperoleh dari penjualan sebagai akumulasi modal.

Untuk meminimalisir permasalahan yang diatas para pengusaha penjahit mampu mempertahankan kualitas dan layanan yang diberikan kepada pengguna jasa penjahit seperti memberikan pelayanan antar sesama dengan lemah lembut, tepat waktu dan menciptakan inovasi baru. Hal ini bukan merupakan hal yang sulit untuk diterapkan melainkan yang dibutuhkan hanyalah rasa cinta kepada Allah dan Rasul-Nya agar nilai-nilai etika kita terhadap orang lain bisa diterapkan secara menyeluruh. Adapaun dalam QS. Al-Qhashas /77:28 yang berbunyi :

وَابْتِغِ فِيمَا آتَاكَ اللَّهُ الدَّارَ الْآخِرَةَ وَلَا تَنْسَ نَصِيبَكَ مِنَ الدُّنْيَا وَأَحْسِنْ كَمَا أَحْسَنَ اللَّهُ إِلَيْكَ وَلَا تَبْغِ الْفُسَادَ فِي الْأَرْضِ
إِنَّ اللَّهَ لَا يُحِبُّ الْمُفْسِدِينَ

Terjemahnya :

“Dan carilah pada apa yang telah dianugerahkan Allah kepadamu negeri akhirat, dan janganlah kamu melupakan bahagianmu dari duniawi dan berbuat baiklah sebagaimana Allah telah berbuat baik, kepadamu, dan janganlah kamu berbuat kerusakan di bumi. Sesungguhnya Allah tidak menyukai orang-orang yang berbuat kerusakan.”⁶

Ayat menjelaskan tentang bagaimana Islam mengajarkan bila ingin memberikan hasil usaha baik berupa barang maupun pelayanan terhadap sesama hendaknya memberikan yang berkualitas, jangan memberikan yang buruk atau yang tidak berkualitas terhadap orang lain dan.

Beberapa definisi di atas maka dapat disimpulkan bahwa kualitas layanan adalah segala bentuk tindakan atau aktivitas yang dilakukan seseorang sehingga dapat memenuhi keinginan/harapan konsumen.

Berdasarkan masalah di atas maka penulis tertarik untuk melakukan penelitian dengan judul **Pengaruh Layanan Penjahit Pakaian Terhadap Tingkat Pendapatan Di Wilayah Pasar Sentral Pekkabata Polewali Mandar (Analisis Ekonomi Islam)**. Apakah akan menghasilkan simpulan yang sama atau berbeda. Sehingga mampu memberikan keputusan yang positif terhadap para pengusaha jahit dan menambah literatur penelitian dan sebagai referensi bagi penelitian sehingga dapat menghasilkan penelitian yang lebih mendalam.

⁶Departemen Agama RI. Al-Qur'an Dan Terjemahnya, h. 382

B. Rumusan Masalah

1. Seberapa baik layanan penjahit pakaian di wilayah pasar sentral Pekkabata Polewali Mandar ?
2. Seberapa besar pendapatan penjahit pakaian di wilayah pasar sentral Pekkabata Polewali Mandar ?
3. Apakah ada hubungan signifikan antara layanan penjahit pakaian terhadap tingkat pendapatan di wilayah pasar sentral Pekkabata Polewali Mandar?
4. Apakah berpengaruh layanan penjahit pakaian terhadap tingkat pendapatan di wilayah pasar sentral Pekkabata Polewali Mandar?
5. Bagaimana tinjauan ekonomi Islam terhadap layanan dan tingkat pendapatan di wilayah pasar sentral Pekkabata Polewali Mandar?

C. Tujuan Peneliti

1. Untuk mengetahui seberapa baik layanan penjahit pakaian di wilayah pasar sentral Pekkabata Polewali Mandar
2. Untuk Mengetahui seberapa besar pendapatan penjahit di wilayah pasar sentral Pekkabata Polewali Mandar
3. Untuk mengetahui hubungan signifikan layanan penjahit pakaian terhadap tingkat pendapatandi wilayah pasar sentral Pekkabata Polewali Mandar.
4. Untuk mengetahui pengaruh antara layanan penjahit pakaian terhadap tingkat pendapatandi wilayah pasar sentral Pekkabata Polewali Mandar.

5. Untuk mengetahui tinjauan ekonomi Islam terhadap layanan dan tingkat pendapatan di wilayah pasar sentral Pekkabata Polewali Mandar.

D. Kegunaan peneliti

1. Secara Teoritis

Hasil penelitian ini di harapkan mampu menambah wawasan dan informasi sebagai wahana untuk melatih dan mengembangkan kemampuan dalam bidang penelitian terkait dengan pengaruh layanan penjahit pakaian terhadap tingkat pendapatan di wilayah pasar sentral Pekkabata Polewali Mandar, dapat menjadi sarana pengembangan ilmu pengetahuan secara teoritis yang dipelajari di bangku kuliah, serta diharapkan mampu menjadi referensi bagi penelitian yang lebih mendalam.

2. Secara Praktis

a. Bagi Penulis

Penelitian ini mampu memberikan efek yang baik terhadap penulis atau mampu menjadi sarana serta dapat menyalurkan pengetahuan penulis tentang pengaruh layanan penjahit pakaian terhadap tingkat pendapatandi wilayah pasar sentral Pekkabata Polewali Mandar.

b. Bagi peneliti lain

Di harapkan penelitian ini dapat memberikan wawasan lebih dalam serta bisa menjadi referensi terhadap peneliti selanjutnya.

c. Bagi pengusaha penjahit

Di harapkan dengan adanya hasil penelitian ini dapat di jadikan masukan serta bahan pengembangan untuk meningkatkan

tingkatpendapatan bagi pengusaha penjahit pakaiandi wilayah pasar
sentral Pekkabata Polewali Mandar



BAB II TINJAUAN PUSTAKA

A. Tinjauan Penelitian Relevan

Tinjauan penelitian relevan atau hasil pengamatan peneliti adalah deskripsi ringkas tentang kajian atau penelitian yang sudah pernah dilakukan diseperti masalah yang akan diteliti sehingga terlihat jelas bahwa kajian yang akan diteliti inididak merupakan pengulangan atau duplikasi dari kajian penelitian yang telah ada. Berdasarkan hasil pengamatan peneliti telah dilakukan yang berkaitan dengan pengaruh layananpenjahit pakaian terhadap tingkat pendapatan di wilayah pasar sentral Pekkabata Polewali Mandar. Di antaranya ialah sebagai berikut :

Pertama, penelitian Muslimah yang berjudul “Pengaruh Usaha Jahit (Taylor) Terhadap Peningkatan Pendapatan Keluarga Di Desa Jaddih Kecamatan Socah Kabupaten Bangkalan”. Hasil penelitian menunjukkan secara parsial menunjukkan bahwa variabel(x) yang berpengaruh terhadap usaha, sedangkan variabel (y) pendapatan keluarga, dan lama usaha tidak berpengaruh signifikan terhadap pendapatan keluarga. Nilai R-Square sebesar 64,9% menentukan bahwa pendapatan keluarga dapat dijelaskan di variabel-variabel dalam penelitian ini sebesar 35,5%. Dipengaruhi oleh variabel lain yang tidak dibahas oleh penelitian ini.⁷

⁷Muslimah, Pengaruh Usaha Jahit (Taylor) Terhadap Peningkatan Pendapatan Keluarga Di Desa Jaddih Kecamatan Socah Kabupaten Bangkalan, Mahasiswa Sekolah Tinggi Agama Islam Darul Hikmah, (*Skripsi*: Sarjana Program Studi Ekonomi Syariah, Fakultas Ekonomi Dan Bisnis Islam: Bangkalan 2020)

Persamaan dalam penelitian ini terletak pada penggunaan teknik analisis data yaitu menggunakan teknik analisis data regresi linearsederhana, dan objeknya dimana tujuannya sama, yaitu ingin mengetahui apakah pengaruh usaha jahit pakaian terhadap peningkatan keluarga, perbedaan yang dilakukan dengan peneliti terdahulu yaitu lebih memfokuskan pada satu pengusaha yang mempunyai 6 karyawan, sedangkan peneliti lakukan yaitu pengusaha jahit yang menjadi kriteria yang berada di Campalagian.

Kedua, Penelitian Lilih Muflih yang berjudul “Pengaruh Modal, Jumlah Tenaga Kerja, Tingkat Pendidikan, Lama Usaha dan Jumlah Pesanan Terhadap Pendapatan Pengusaha Konveksi (Studi Kasus Pada Sentra Industri Kaos Suci Kota Bandung)”. Hasil penelitian menunjukkan bahwa secara parsial variabel (x) modal, jumlah tenaga kerja, tingkat pendidikan dan jumlah pesanan berpengaruh terhadap variabel (y) peningkatan pendapatan pengusaha konveksi. Kemudian secara simultan variabel modal, jumlah tenaga kerja, tingkat pendidikan, lama usaha dan jumlah pesanan berpengaruh terhadap pendapatan pengusaha konveksi.⁸

Persamaan yang dilakukan oleh peneliti terdahulu yaitu terletak pada objeknya, karena tujuannya sama yaitu ingin mengetahui seberapa besar pengaruh pengusaha konveksi terhadap pendapatan. Sedangkan perbedaan yang dilakukan oleh peneliti terdahulu yaitu terletak pada teknik analisis data.

⁸Lilih Muflih, Pengaruh Modal, Jumlah Tenaga Kerja, Tingkat Pendidikan, Lama Usaha dan Jumlah Pesanan Terhadap Pendapatan Pengusaha Konveksi (Studi Kasus Pada Sentra Industri Kaos Suci Kota Bandung), Mahasiswa Universitas Pasundan Bandung, (*Skripsi: Sarjana Program Studi Ekonomi Pembangunan, Fakultas Ekonomi dan Bisnis: Bandung 2018*)

Peneliti terdahulu menggunakan teknik analisis data regresi linear berganda sedangkan peneliti gunakan yaitu teknik analisis data regresi linear sederhana.

Ketiga, penelitian Deni Rian Pratama “Pengaruh Jumlah Tenaga Kerja, Modal Usaha, Jam Kerja, dan Produksi Terhadap Pendapatan Usaha Konveksi “(Studi Kasus Konveksi Bess Di Desa Gadungan Kecamatan Puncu Kabupaten Kediri Pada Tahun 2020). Hasil penelitian menunjukkan bahwa pengujian hipotesis menggunakan uji t menunjukkan bahwa variabel (x) jumlah tenaga kerja, modal usaha, jam kerja dan produksi berpengaruh positif dan signifikan terhadap variabel (y) pendapatan usaha. Sedangkan hasil analisis melalui uji F menunjukkan bahwa jumlah tenaga kerja, modal usaha, jam kerja dan produksi berpengaruh positif dan signifikan secara bersamaan terhadap pendapatan usaha.⁹

Persamaan yang dilakukan peneliti terdahulu yaitu terletak pada ingin mengetahui pengaruh yang terjadi terhadap pendapatan pengusaha jahit. Sedangkan perbedaan yang dilakukan oleh peneliti terdahulu terletak pada penggunaan teknik analisis data. Teknik analisis data yang digunakan oleh peneliti terdahulu yaitu regresi linear berganda sedangkan peneliti sendiri yaitu teknik analisis data regresi linear sederhana.

Keempat, penelitian Danang Faizal “Pengaruh Modal Usaha, Lama Usaha, dan Sikap Kewirausahaan Terhadap Pendapatan Pengusaha Lanting Di Lemah Duwur, Kecamatan Kuwarasan, Kabupaten Kebumen”. Hasil penelitian

⁹Deni Rian Pratama, Pengaruh Jumlah Tenaga Kerja, Modal Usaha, Jam Kerja, dan Produksi Terhadap Pendapatan Usaha Konveksi (Studi Kasus Konveksi Bess Di Desa Gadungan Kecamatan Puncu Kabupaten Kediri Pada Tahun 2020), Mahasiswa, Institut Agama Islam Negeri Tulungagung, (*Skripsi*: Sarjana Program Studi Ekonomi Syariah, Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam: Tulungagung 2021)

menunjukkan bahwa (1) terdapat pengaruh positif dan signifikan modal usaha terhadap pendapatan pengusaha lanting. Dibuktikan dengan nilai t hitung $>$ t tabel ($2,281 > 1,995$), signifikansi $0,016 < 0,05$; dan koefisien regresi sebesar $0,076$; (2) terdapat pengaruh positif dan signifikan lama usaha terhadap pendapatan pengusaha lanting, dibuktikan dengan nilai t hitung $>$ t tabel ($4,818 > 1,995$), signifikansi $0,000 < 0,05$; dan koefisien regresi sebesar $457888,948$; (3) terdapat pengaruh positif dan signifikan sikap kewirausahaan terhadap pendapatan pengusaha lanting, dibuktikan dengan nilai t hitung $>$ t tabel ($3,814 > 1,995$), signifikan $0,000 < 0,05$; dan koefisien regresi sebesar $240644,182$; dan (4) terdapat pengaruh signifikan modal usaha, lama usaha, dan sikap kewirausahaan secara bersamaan terhadap pendapatan pengusaha lanting, dibuktikan dengan nilai F hitung $>$ F tabel ($9(35,574) > 2,74$); nilai signifikansi $0,000 < 0,05$ dan R^2 sebesar $62,1\%$.¹⁰

Persamaan dalam penelitian ini terletak pada objeknya, dimana tujuannya sama yaitu ingin mengetahui pendapatan pengusaha jahit pakaian dengan pengusaha lanting. Sedangkan perbedaan yang dilakukan oleh penelitian terdahulu yaitu menggunakan teknik analisis data regresi berganda sedangkan peneliti lakukan menggunakan teknik analisis data regresi linear sederhana.

¹⁰Danang Faizal Furqon, Pengaruh Modal Usaha, Lama Usaha, dan Sikap Kewirausahaan Terhadap Pendapatan Pengusaha Lanting Di Lemah Duwur, Kecamatan Kuwaran Kabupaten Kebumen, Mahasiswa Universitas Yogyakarta, (*Skripsi*: Sarjana Program Studi Pendidikan Ekonomi, Fakultas Ekonomi: Yogyakarta 2017)

B. Tinjauan Teori

Penelitian ini akan menggunakan beberapa kerangka teori maupun konsep-konsep yang dijadikan sebagai dasar untuk menganalisis permasalahan yang diteliti dan untuk menjawab permasalahan objek penelitian. Adapun teori-teori yang digunakan adalah sebagai berikut:

1. Layanan

a. Pengertian Layanan

Pengertian layanan atau pelayanan secara umum adalah setiap kegiatan yang diperuntukkan atau ditujukan untuk memberikan kepuasan kepada pelanggan, melalui pelayanan ini keinginan dan kebutuhan pelanggan dapat terpenuhi.¹¹ Maka dari itu, bila ingin menarik pelanggan dengan sebanyak-banyaknya harus mengetahui arti dari layanan itu sendiri.

Menurut Supriyono pelayanan adalah kegiatan yang diselenggarakan organisasi menyangkut kebutuhan pihak konsumen dan akan menimbulkan kesan tersendiri, dengan adanya pelayanan yang baik maka konsumen akan merasa puas, dengan demikian pelayanan merupakan hal yang sangat penting dalam upaya menarik konsumen untuk menggunakan produk atau jasa yang ditawarkan.¹² Berbeda dengan menurut Suryaningtyas kualitas merupakan salah satu syarat kelangsungan hidup dari suatu perusahaan atau instansi, tingginya

¹¹Kasmir, *Manajemen Perbankan*, (Jakarta: PT Raja Grafindo Persada, 2010), h. 22

¹²Malayu Hasibuan, *Dasar-Dasar Perbankan*, (Jakarta: PT. Bumi Aksara, 2005), Cet Ke-4,

kualitas pelayanan yang diberikan akan tercermin pada aspek kepuasan pengguna jasa.¹³

Salah satu agar penjualan jasa suatu perusahaan lebih unggul dibandingkan dengan pesaingnya adalah dengan memberikan layanan yang berkualitas dan bermutu yang memenuhi tingkat kepentingan konsumen. Tingkat kepentingan konsumen terhadap jasa yang akan mereka terima dapat dibentuk berdasarkan pengalaman dan saran yang mereka peroleh.

b. Dasar-dasar pelayanan

Seorang karyawan dituntut untuk memberikan pelayanan prima kepada pelanggan. Agar pelanggan yang diberikan dapat memuaskan konsumen maka seorang karyawan diharapkan dapat melayani keinginan dan kebutuhan konsumennya. Berikut ini dasar-dasar pelayanan yang harus dipahami dalam memberikan pelayanan yaitu :

- 1) Berpakaian dan berpenampilan bersih dan rapi
- 2) Menurut percaya diri, bersikap akrab dengan penuh senyum.
- 3) Menyapa dengan lembut dan bersuara menyebutkan nama jika sudah kenal.
- 4) Tenang, sopan, hormat, serta tekun mendengarkan setiap pembicaraan.
- 5) Berbicara dengan bahasa yang baik dan benar.
- 6) Bertanggung jawab sejak awal hingga akhir.¹⁴

¹³Nia Anggraini, *et al.*, “Analisis Kepuasan Konsumen PT. Hawah Holiday Hotel Pekanbaru” (Jurnal Inovasi Penelitian. Vol.1 No. 09 Tahun 2021), h.01

¹⁴Kasmir, *Pemasaran Bank*, (Jakarta: Kencana, 2005), Cet Ke-2, h. 205

c. Faktor-faktor yang mempengaruhi kualitas layanan

Salah satu faktor utama mendiferensiasikan sebuah perusahaan jasa adalah memberikan jasa yang berkualitas tinggi dari pesaing secara konsisten. Kuncinya adalah memenuhi atau melebihi harapan kualitas jasa pelanggan.

Menurut Parasuraman, sebagaimana dikutip oleh Tjiptono mengemukakan ada lima kesenjangan (*gap*) yang menyebabkan penyajian pelayanan tidak berhasil, yaitu :

- 1) Kesenjangan antara harapan konsumen dan pandangan manajemen dimana manajemen tidak mengetahui dengan tepat apa yang diinginkan oleh konsumen terhadap pelayanan.
- 2) Kesenjangan antara persepsi manajemen tentang harapan konsumen dan spesifikasi kualitas jasa (manajemen tidak mengetahui harapan konsumen).
- 3) Kesenjangan antara spesifikasi kualitas jasa dengan yang senyatanya disajikan (gagal dalam memilih desain dan standar jasa yang benar), dikarenakan permintaan konsumen itu terlalu sulit diprediksi.
- 4) Kesenjangan antara penyampaian jasa aktual dengan komunikasi dengan eksternal kepada konsumen (tidak menyampaikan jasa dengan standar yang berorientasi kepada konsumen), dimana konsumen dipengaruhi janji-janji yang dibuat perusahaan.

- 5) Kesengajaan antara jasa yang diharapkan dengan secara actual diterima (perusahaan tidak menyesuaikan untuk kerja dengan janji-janji perusahaan kepada konsumen. Dimana adanya perbedaan antara unjuk kerja senyatanya dengan persepsi yang dimiliki konsumen.¹⁵

d. Indikator Kualitas pelayanan

Menurut teori pelayanan oleh Parasuraman, ada lima indikator penilaian terhadap kualitas pelayanan yang biasa disebut dengan *Service Quality* (SERVQUAL) yang meliputi :

- a) *Reliability* (keandalan) kemampuan perusahaan untuk memberikan layanan yang akurat sejak pertama kali tanpa membuat kesalahan apapun dan menyampaikan jasanya sesuai dengan waktu yang disepakati.
- b) *Responsiveness* (daya tanggap) kesigapan karyawan dalam membantu penumpang dan memberikan pelayanan yang cepat dan tanggap pada penumpang saat dibutuhkan (kesiapan karyawan dalam melayani pelanggan).
- c) *Assurance* (jaminan) meliputi kemampuan karyawan atas pengetahuan terhadap jasa yang disediakan secara cepat, kualitas keramahan dan kesopanan karyawan dalam memberikan pelayanan.
- d) *Empathy* (empati) merupakan perhatian individu yang diberikan perusahaan transportasi kepada pelanggan seperti kemudahan untuk menghubungi perusahaan, kemampuan karyawan untuk

¹⁵Fandy Tjiptono, *Prinsip-Prinsip Total Quality Service*, (Yogyakarta : Andi, 2005), h.2

berkomunikasi dengan pelanggan dengan baik dan usaha perusahaan untuk memahami kebutuhan dari keinginan pelanggan.

- e) *Tangible* (berwujud) meliputi penampilan berupa fasilitas fisik, kendaraan, loket, perlengkapan, ruangan sholat, tersedia tempat parkir, yang luas dan nyaman, serta kebersihan.¹⁶

2. Penjahit Pakaian

Penjahit adalah seorang pekerja terlatih dari tangan masing-masing, penjahit yang mampu bertugas merancang dan membuat berbagai macam pakaian untuk pelanggan atau konsumen.¹⁷ Sedangkan Pakaian secara umum adalah barang apa yang dipakai atau dikenakan, seperti baju, celana, dan rok yang menjadi kebutuhan manusia yang tidak terlepas dari kehidupan manusia sehari-hari.

Penjahit pakaian adalah orang yang pekerjaannya menjahit seperti jas, kaos, gaun, kemeja, blouse, celana, dan rok, baik untuk laki-laki ataupun perempuan dari anak-anak hingga dewasa. Dalam menjalankan usaha penjahit pakaian juga memiliki kendala yang dihadapi seperti tidak tepat waktu, salah dalam pemilihan model, dan pemilihan kain.¹⁸

Usaha penjahit pakaian merupakan keterampilan dalam menjahit pakaian, kreatifitas yang tinggi selalu membuat inovasi baru dalam hal mode pakaian yang dijahit. Agar usaha penjahit pakaian ini tetap berpotensi, hal yang dilakukan oleh penjahit adalah dengan kreatif dan selalu mengikuti

¹⁶Philip Kotler, *Manajemen Pemasaran : Analisis Perencanaan, Implementasi, dan Pengendalian*, (Jakarta: Salemba Empat, 2000), h. 440.

¹⁷Rony H, et al., "Meja Setrika Ergonomis Untuk Penjahit" *Jurnal Kratif* Vol. 5 No. 1 Oktober 2017. H. 66

¹⁸Nadia Indivara, *Aneka Bisnis Rumahan* (Yogyakarta: GalangPress, 2009), h. 15

perkembangan *fashion* atau *mode*. Baik itu teknik menjahit ataupun seni tata busana yang baik. Hal ini tentunya sangat berguna dalam usaha menjahit dikarenakan jika para pelanggan meminta hal yang lebih pada umumnya yang diminati oleh para konsumen, keahlian itupun mampu di implementasikan.

Salah satu usaha adalah memproduksi dimana produksi adalah suatu proses atau siklus kegiatan ekonomi untuk menghasilkan barang atau jasa tertentu dengan memanfaatkan sektor-sektor produksi dalam waktu tertentu, dengan ciri-ciri utama:

1. Kegiatan yang menciptakan manfaat (*utility*)
2. Perusahaan selalu diasumsikan untuk memaksimalkan keuntungan dalam produksi. Penekanan pada masalah dalam kegiatan ekonomi.
3. Perusahaan tidak hanya meningkatkan keuntungan pribadi dan perusahaan juga kemaslahatan bagi masyarakat.¹⁹

3. Pendapatan

a. Pengertian Pendapatan

Pendapatan menurut A. Abdurrahman pendapatan atau penghasilan *income* adalah uang, barang-barang materi, atau jasa yang diterima atau bertambah besar selama suatu jangka waktu tertentu. Biasanya dari pemakaian kapital, pemberian jasa-jasa perseorangan, atau keduanya, termasuk dalam *income* itu ialah upah, gaji, sewa tanah, dividen, terkecuali

¹⁹Ismail Solihin, *Pengantar Bisnis Pengenalan Praktis Dan Studi Kasus*, (Jakarta: Kencana, 2006). h. 27

penerimaan-penerimaan (lain pada keuntungan) sebagai hasil atau penukaran harta benda.²⁰

Dalam mengukur kondisi ekonomi seseorang atau rumah tangga, salah satu konsep yang paling sering digunakan yaitu melalui tingkat atau peningkatan pendapatan keluarga. Pendapatan menunjukkan bahwa seluruh uang atau seluruh material lainnya yang dapat dicapai dari penggunaan kekayaan yang diterima oleh seseorang atau rumah tangga tertentu.

Pendapatan merupakan unsur yang sangat penting dalam lapangan keuangan, karena dalam melakukan suatu aktivitas usaha, manajemen perusahaan tertentu ingin mengetahui nilai atau jumlah pendapatan yang diperoleh dalam suatu periode akuntansi yang diakui sesuai dengan prinsip-prinsip yang berlaku umum.

Menurut Sadono Sukirno, pendapatan adalah uang yang diterima dan diberikan kepada subjek ekonomi berdasarkan prestasi-prestasi yang diserahkan yaitu berupa pendapatan dari profesi yang dilakukan sendiri atau usaha perorangan dan pendapatan dari kekayaan. Besarnya sebuah pendapatan seseorang tergantung dari pada jenis pekerjaannya.²¹ Sedangkan Menurut Soekartawi menjelaskan pendapatan akan mempengaruhi banyaknya barang yang dikonsumsi, bahwa sering kali di jumpai dengan bertambahnya

²⁰Ek. A. Abdurrahman, *Ensiklopedi Ekonomi Keuangan Perdagangan (Inggris-Indonesia)*, (Jakarta: Pradya Paramitha, 1990), Cet ke-4, h. 518-519

²¹Nailis Sa'adah, *Efektivitas Penyaluran Modal Usaha Mesin Jahit Terhadap Pendapatan* mada Taylor Gampong Punayong Kota Banda Aceh, Mahasiswa Universitas Islam Negeri Ar-Raniry, (*Skripsi*: Sarjana Program Studi Ekonomi Syariah, Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam: Banda Aceh)

pendapatan, maka barang yang dikonsumsi bukan saja bertambah, tapi juga kualitas barang tersebut ikut menjadi perhatian.²²

Pendapatan seseorang adalah hasil dari jerih paya seseorang dalam melakukan sesuatu baik dalam melakukan penjualan barang dan atau jasa, selain itu pendapatan juga dapat diartikan sebagai biaya yang dibebankan kepada pelanggan atau konsumen atas harga barang atau jasa.

Tingkat pendapatan adalah salah satu kriteria maju tidaknya suatu usaha. Bila pendapatan suatu usaha relatif rendah, dapat dikatakan bahwa kemajuan dan kesejahteraan tersebut rendah pula. Kelebihan dari konsumsi akan disisihkan untuk saving yang tujuannya untuk berjaga-jaga, maka tingkat kesejahteraan dan kemajuan usaha tersebut tinggi pula.²³

b. Indikator Pendapatan

Adapun beberapa indikator pendapatan menurut Bramastuti yaitu sebagai berikut :

1) Pendapatan yang diterima perbulan

Pendapatan yang diterima seluruh anggota keluarga yang sudah bekerja, dihitung selama satu bulan. Pendapatan dapat diperoleh dengan menghitung pendapatan rumah tangga selama seminggu dan diproyeksikan menjadi pendapatan perbulan.

2) Pekerjaan

²²Soekartawi, *Faktor-Faktor Produksi*, (Jakarta; Salemba Empat, 2012), h. 132

²³T. Bilarso, *Pengantar Ilmu Ekonomi Bagian Mikro*, Jilid 2 (Yogyakarta: Kanisius, 1994), h.

Pekerjaan adalah sebuah aktivitas intelektual yang dipelajari sebelumnya dan masih menjadi sebuah keahlian sebuah kegiatan rutin yang dilakukan.

3) Anggaran biaya sekolah

Anggaran biaya sekolah pada dasarnya adalah pernyataan sistem yang berkaitan dengan dengan program pendidikan, yaitu penerimaan dan pengeluaran yang direncanakan dalam suatu periode kebijakan keuangan (*fiscal*), serta didukung dengan data yang mencerminkan kebutuhan, tujuan proses pendidikan dan hasil sekolah yang direncanakan.

4) Beban keluarga yang ditanggung

Beban keluarga yang ditanggung adalah jumlah keluarga yang masih menjadi tanggungan dari keluarga tersebut, baik itu saudara kandung bukan kandung yang tinggal dalam satu rumah tapi belum bekerja.²⁴

c. Sumber pendapatan

Menurut Ibnu Sina harta pribadi pada umumnya berasal dari dua cara yaitu:

- a. Harta warisan, yaitu harta yang diterima dari keluarga yang meninggal. Orang yang mendapatkan harta warisan tidak perlu bersusah payah untuk memperoleh kekayaan karena menerima pusaka dari bapaknya yang telah meninggalkannya, bahkan ada juga harta warisan dari nenek-neneknya yang terdahulu.

²⁴Yopi, Yunsepa. et al., “Pengaruh Harga Kopi Terhadap Pendapatan Petani pada Distributor Al- Azaam Di Kecamatan Sungai Are Kabupaten Oku Selatan” Jurnal Manajemen Vol. 8 No. 1 Juni 2020. H. 07

b. Harta usaha, yaitu yang diperoleh dari bekerja. Harta usaha haruslah dengan bekerja mati-matian dan mencururkan keringat untuk memperolehnya. Sesungguhnya giat bekerja sangat diperlukan, baik dalam sektor perdagangan ataupun dalam sektor perusahaan (industri) untuk menghasilkan keuntungan bagi keperluan hidup.²⁵

d. Bentuk Pendapatan

Menurut Biro Pusat Statistik, pendapatan terdiri dari sebagai berikut:

1. Pendapatan berupa uang

Yaitu segala penghasilan berupa uang yang sifatnya reguler dan hanya diterima biasanya sebagai balas jasa atau kontra prestasi. Pendapatan jenis ini bersumber dari :

- a) Gaji dan upah yang diperoleh dari kerja pokok, kerja sampingan dan kerja lembur
- b) Usaha sendiri, yaitu laba bersih usaha, komisi dan penjualan hasil *home industry*
- c) Hasil investasi, yaitu pendapatan yang diperoleh dari hak milik tanah
- d) Keuntungan sosial, yaitu pendapatan yang diperoleh dari kerja sosial.

2. Pendapatan berupa barang

²⁵Abdullah Zaky Al-Kaaf, *Ekonomi Dalam Perspektif Islam*, (Yogyakarta: Cv Budi Utama, 2002), h. 176-177

Yaitu segala penghasilan yang sifatnya reguler dan biasa, akan tetapi tidak selalu berbentuk balas jasa dalam bentuk barang atau jasa. Akan tetapi berupa :

- a) Pengobatan
- b) Beras
- c) Transportasi
- d) Perumahan
- e) Gratis sewa rumah

3. Penerimaan yang bukan merupakan pendapatan, berupa :

- a) Pengambilan tabungan/deposito
- b) Hasil penjualan barang-barang jadi
- c) Penagihan piutang
- d) Hadiah
- e) Warisan.²⁶

d. Fungsi pendapatan

Untuk mengetahui pendapatan penjahit pakaian di wilayah pasar sentral Pekkabata maka menggunakan rumus :

1) Biaya

Untuk mengetahui biaya yang dikeluarkan, menggunakan rumus :

$$TC = FC + VC$$

Dimana : TC = biaya Total

²⁶Mulyanto Sumardi. *et al.*, *Kemiskinan dan Kebutuhan Pokok* (Jakarta: Rajawali, 1982), h. 92-94

VC = biaya tidak tetap

FC = Biaya tetap

Biaya tidak tetap (*Variable cost*) adalah biaya ini disebut juga biaya operasional yaitu biaya yang selalu digunakan sepanjang proses usaha atau produksi, besar kecilnya sangat dipengaruhi oleh produksi yang dihasilkan. Sedangkan biaya tetap (*Fixed cost*) adalah biaya tetap yaitu biaya yang tidak selamanya digunakan selama proses produksi dan sifat biaya ini tidak dipengaruhi oleh besar kecilnya nilai produksi yang dihasilkan atau biaya yang tidak mengalami perubahan walaupun produksi meningkat atau menurun.

2) Pendapatan atau keuntungan

Untuk melihat keuntungan atau pendapatan bersih dari para penjahit dapat digunakan seperti rumus yang dikemukakan oleh soeharto.

$$\pi = TR - TC$$

dimana :

π = Pendapatan bersih

TR = Penerimaan kotor

TC = Biaya Total

TR diperoleh dari P.Q yaitu :

$$TR = P.Q$$

Dimana:

P = Ongkos

Q = Jumlah jahitan yang selesai

Pendapatan bersih dari penjahit menggunakan ketentuan yaitu total pendapatan dikurangkan dengan total biaya yang dikeluarkan sehingga dapat diketahui pendapatan bersih. Dengan demikian pendapatan setiap penjahit akan bervariasi yang disebabkan dengan jumlah pendapatan kotor yang berbeda karena jumlah jahitan yang selesai serta harga jasa jahitan yang berbeda.²⁷

Pendapatan yang dimiliki oleh para pengusaha jahit pakaian dapat menjadi tolak ukur terhadap kesejahteraan keluarga. Apabila dalam kegiatan yang dilakukan oleh usaha jahit mendapatkan tingkat pendapatan yang tinggi jelas akan mempengaruhi kesejahteraan keluarga itu sendiri baik dari segi konsumsi maupun dari kelayakan hidupnya. Tingkat pendapatan rumah tangga tergantung kepada jenis-jenis kegiatan yang dilakukan. Jenis kegiatan yang mengikut sertakan modal atau keterampilan mempunyai produktifitas tenaga kerja yang lebih tinggi, yang pada akhirnya mampu memberikan pendapatan yang lebih besar.

e. Faktor-faktor yang mempengaruhi pendapatan

1) Kesempatan kerja yang tersedia

Semakin banyak kesempatan kerja yang tersedia berarti semakin banyak penghasilan yang bisa diperoleh dari hasil kerja tersebut.

2) Kecakapan dan keahlian

²⁷Miswar, "Analisis Pendapatan Penjahit di Kota Kualasimpang", *Jurnal Samudra ekonomika*, Vol. 1, No.1, Maret Tahun 2017. h. 49

Dengan bekal kecakapan dan keahlian yang tinggi akan dapat meningkatkan efisiensi dan efektifitas yang pada akhirnya berpengaruh pula terhadap penghasilan.

3) Motivasi

Motivasi atau dorongan juga mempengaruhi jumlah penghasilan yang diperoleh.

4) Keuletan bekerja

Pengertian keuletan dapat disamakan dengan ketekunan, keberanian untuk menghadapi segala macam tantangan.

5) Banyak sedikitnya modal yang digunakan

Besar kecilnya usaha yang dilakukan seseorang sangat dipengaruhi oleh besar kecilnya modal yang dipergunakan.²⁸

f. Ekonomi Islam

1. Pengertian Ekonomi Islam

Membahas mengenai perspektif ekonomi Islam, ada satu titik awal yang benar-bener harus kita perhatikan yaitu ekonomi dalam Islam itu sesungguhnya bermuara kepada akidah Islam, yang bersumber dari syariatnya. Sedangkan dari sisi lain ekonomi Islam bermuara pada Al-Qur'an al Karim dan As-Sunnah Nabawiyah yang berbahasa arab. Ilmu ekonomi Islam merupakan ilmu pengetahuan sosial yang mempelajari

²⁸Hartono Widodo, *PAS (Pedoman Akuntansi Syariah)*, (Jakarta: Alfabeta, 2012), h. 64

masalah-masalah pokok pengurangan, hamper tidak terdapat perbedaan apapun antara ilmu ekonomi Islam dan ilmu ekonomi modern.²⁹

Ekonomi Islam merupakan suatu ilmu yang mempelajari kegiatan perekonomian yang dalam pelaksanaannya diatur berdasarkan aturan agama Islam dan didasari dengan ketauhidan. Ekonomi Syariah dapat didefinisikan sebagai suatu sistem perekonomian yang berbasis pada prinsip-prinsip syariah. Yang dimaksud dengan berdasarkan prinsip syariah adalah kegiatan usaha yang tidak mengandung riba, gharar, objek haram dan menimbulkan kezaliman.³⁰

Pada hakikatnya, belum ada pengertian yang baku mengenai ekonomi Islam, beberapa pengertian dibawah ini tidak terlepas dari profil, background pendidikan, keluarga, kondisi sosial, politik, dan ekonomi yang dialami oleh sang tokoh pada masa itu. Terlepas dari itu semuanya tetap merujuk kepada Al-Qur'an dan Al-Hadist sebagai sumber rujukan pertama dan utama. Untuk pemahaman lebih mendalam, berikut ini ada beberapa pengertian ekonomi dalam islam menurut para ahli:

2) Munawar Iqbal

Ekonomi Islam adalah sebuah disiplin ilmu yang menjadi cabang dari syariat islam. Dalam perspektif islam, wahyu dipandang sebagai sumber utama IPTEK (*maba'ul ilmi*). Kemudian Al-Qur'an dan al-hadist

²⁹ Mustafa Edwin Nasution, Budi Setyanto dkk, *Pengenalan Eksklusif Ekonomi Islam* (Jakarta: Kencana, 2010), h. 15

³⁰ Rio Makkulau Wahyu, *Pengantar Ekonomi Islam*, (Bandung: PT. Refika Aditama, 2020), h. 9

dijadikan sebagai sumber rujukan untuk menilai teori-teori baru berdasarkan doktrin-doktrin ekonomi Islam.³¹

1) S.M Hasanuzzaman

Ilmu ekonomi Islam adalah pengetahuan dan aplikasi ajaran-ajaran dan aturan-aturan syariah yang mencegah ketidakadilan dalam pencarian dan eksplorasi berbagai macam sumber daya, untuk memberikan kepuasan (satisfaction) lahir dan batin bagi manusia serta memungkinkan mereka melaksanakan seluruh kewajiban mereka terhadap sang Kholiq dan masyarakat.

Bagi perusahaan yang bergerak jasa memberikan pelayanan merupakan hal yang sangat penting dalam upaya menarik konsumen untuk menggunakan produk dan jasa yang di tawarkan. Didalam memberikan pelayanan kepada konsumen setiap pihak harus bekerja secara profesional dan terampil. Sifat terampil dan profesional ini digambarkan dalam QS. Al-Isra/17:84 yang berbunyi :

قُلْ كُلُّ يَعْمَلُ عَلَىٰ شَاكِلَتِهِ فَرَبُّكُمْ أَعْلَمُ بِمَنْ هُوَ أَهْدَىٰ سَبِيلًا

Artinya :

“Katakanlah: Masing-masing bekerja menurut bentuknya (bakatnya) , Tuhanmu lebih mengetahui orang yang mendapat jalan yang terlebih baik”³²

Pada Ayat dikemukakan bahwa setiap orang beramal dan berbuat sesuai dengan kemampuannya. Artinya seseorang harus bekerja dengan penuh ketekunan dan mencurahkan seluruhkeahliannya. Jika seseorang bekerja

³¹Azharsyah Ibrahim, *Pengantar Ekonomi Islam*, (Jakarta: Departemen Ekonomi dan Keuangan Syariah, Edisi Pertama, 2021), h. 202

³²Departemen Agama RI, *Al-Qur'an Dan Terjemahnya*, h. 50

sesuai dengan kemampuannya maka akan mealhirkan hal-hal yang optimal. Melayani dengan sepenuh hati, tidak mengabaikan perintah serta aturan-aturan yang telah ditetapkan Allah SWT merupakan pelayanan yang islami.³³

2. Tujuan ekonomi Islam

Tujuan ekonomi Islam tidak bisa lepas dari tujuan penciptaan manusia dimuka bumi. Ini dikarenakan kegiatan berekonomi tidak bisa dipisahkan dari aktivitas manusia dimuka bmi. Inilah mengapa Islam juga mengatur segala sesuatu yang berkaitan dengan aktivitas manusia dalam berekonomi.

Pencapaian tujuan ekonomi Islam selaras dengan tujuan syariat Islam sendiri (*Maqasyid Syariah*), yaitu mencapai maslahat untuk kebahagiaan dunia dan akhirat melalui suatu tata kehidupan yang baik dan terhormat. Tujuan ini dapat dicapai dengan mengusahakan aktivitas demi tercapainya hal-hal yang berakibat pada adanya kemaslahatan bagi manusia, atau dengan mengusahakan aktivitas yang secara langsung dapat merealisasikan kemaslahatan itu sendiri. Kemaslahatan dalam bidang ekonomi akan tercapai jika hal-hal berikut terwujud:

- a) Kesejahteraan ekonomi dengan berpegang pada norma moral, berkaitan
- b) Persaudaraan dan keadilan
- c) Kesetaraan distribusi pendapatan
- d) Kebebasan individu dalam konteks kesejahteraan sosial.³⁴

3. Prinsip Dasar Ekonomi Islam

Prinsip ekonomi Islam dalam melakukan aktivitas ekonomiIslam, para pelaku ekonomi memegang teguh prinsip-prinsip dasar yaitu prinsip Ilahiyah dimana dalam ekonomi Islam kepentingan individu dan masyarakat memiliki hubungan yang sangat erat sekali yaitu asas keselarasan, keseimbangan dan bukan persaingan sehingga tercipta ekonomi seadil-

³³Nurhadi, Konsep “*Pelayanan Perspektif Islam Ekonomi Syariah*” (Jurnal Ekonomi dan Bisnis Vol.2 No.2 Tahun 2018), h. 137

³⁴Azharsyah Ibrahim, et al., *Pengantar Ekonomi Islam*, (Jakarta: Departemen Ekonomi dan Keuangan Syariah Bank Indonesia, 2021). h. 225

adilnya. Prinsip ekonomi Islam bahwa semua aktivitas manusia termasuk ekonomi harus selalu bersandar kepada Tuhan dalam ajaran Islam tidak ada pemisahan antara dunia dan akhirat berarti dalam mencari rejeki harus halal baik secara garis besar ekonomi Islam memiliki beberapa prinsip dasar yaitu Al-Qur'an dan sunnah sebagai sumber pengaplikasiannya.

Menurut Sjaechul Hadi Poernomo sebagaimana dikutip oleh Abd. Shomad, beberapa prinsip ekonomi Islam, yaitu :

- a) Prinsip keadilan, mencakup seluruh aspek kehidupan
- b) Prinsip *al-ihsan* (berbuat kebaikan), pemberi manfaat kepada orang lain lebih dari pada hak orang lain.
- c) Prinsip *al-Mas'uliyah* (pertanggung jawaban).
- d) Prinsip *al-kifaya* tujuan pokok dari prinsip ini untuk membasmi kefakiran dan mencukupi kebutuhan primer.
- e) Prinsip keseimbangan, syariat islam mengakui hak pribadi dengan batas-batas tertentu. Syariat menentukan keseimbangan kepentingan individu dan kepentingan masyarakat.
- f) Prinsip kejujuran dan kebenaran.
- g) Prinsip manfaat.
- h) Prinsip tidak ada paksaan, setiap orang memiliki kehendak yang bebas dari menetapkan akad.³⁵

4. Etika ekonomi Islam

Hubungan etika atau akhlak dengan jual beli sangat erat dan tidak dapat dipisahkan. Dimana etika jual beli merupakan aturan-aturan, sopan-santun, dan tata krama serta nilai norma dalam transaksi jual beli dari segi baik maupun buruknya. Manusia muslim individu ataupun kelompok, dalam lapangan ekonomi, di suatu sisi diberikan kebebasan untuk mencari keuntungan sebesar-besarnya. Namun, disisi lain ia terikat dengan iman dan etika

³⁵Azharsyah Ibrahim, et al., *Pengantar Ekonomi Islam*, (Jakarta: Departemen Ekonomi dan Keuangan Syariah Bank Indonesia, 2021). h. 244

sehingga ia tidak bebas mutlak dalam menginvestasikan modalnya atau membelanjakan hartanya.³⁶

Adapun etika bisnis Islam yaitu mengacu kepada sifat-sifat Nabi Muhammad SAW dalam berdagang yaitu :

- a) Jujur, setiap pebisnis harus menjaga martabat dirinya dan memulai aktivitas bisnisnya dengan niat yang baik, tulus disertai pikiran yang jernih, terbuka dan transparan.
- b) Istiqomah,(konsisten) dan *qanaah* (sederhana) keduanya merupakan kunci kesuksesan, seorang pebisnis harus bersikap optimis, pantang menyerah, sabar dan percaya diri.
- c) Fathanah, (professional) seorang pebisnis yang professional akan senantiasa menjaga gaya kerja, motivasi dan semangat untuk terus belajar, bersikap inovatif, terampil, akurat, dan disiplin.
- d) Amanah, (bertanggung jawab) seorang pebisnis harus bersikap terpercaya, cepat tanggap, objektif, akurat, dan disiplin.
- e) Tabligh, (berjiwa pemimpin), Islam juga memiliki konsep bisnis, dan sudah diperankan secara langsung oleh Rasulullah SAW. maupun sahabat-sahabatnya di era Rasul maupun pasca Rasul. Bahkan kegiatan bisnis telah terbukti bisa menjadi media dakwah dan syiar Islam sebagaimana yang diperankan para musafir Arab ke Indonesia.³⁷

5. Konsep pelayanan dalam Islam

Menurut ensiklopedia Islam, pelayanan adalah suatu keharusan yang pengoperasiannya sesuai dengan prinsip syariah, agar suatu pelayanan lebih

³⁶Yusuf Qardawi, *Norma dan Etika Islam*, (Jakarta: Gema Insani Press, 1997), Cet. Ke-1. H.

³⁷Sofyan S, *Bunga Rampai Ekonomi, Bisnis dan Manajemen Islam*, (Yogyakarta :BPFE, 2004), h. 41

terarah maka sepihak harus mempunyai pedoman dan prinsip-prinsip yang dituangkan dalam ajaran islam. Dimana kualitas keseluruhan sistem tergantung pada kualitas individu.³⁸

Islam mengajarkan bahwa dalam memberikan layanan dari usaha yang dijalankan baik itu berupa barang atau jasa jangan memberikan yang buruk atau tidak berkualitas, melainkan berikanlah yang berkualitas kepada orang lain. Selain itu, kita juga harus berperilaku lemah lembut kepada orang lain. Dalam Al-Qur'an juga dijelaskan tentang berperilaku lemah lembut kepada sesama manusia Allah berfirman dalam QS. Thaha/20:44 yang berbunyi :

فَقُولَا لَهُ قَوْلًا لَّيِّنًا لَعَلَّهُ يَتَذَكَّرُ أَوْ يَخْشَى

Terjemahnya :

“Maka berbicaralah kamu berdua kepadanya dengan kata-kata yang lemah lembut, mudah-mudahan ia ingin atau takut”³⁹

Maksud dari ayat diatas menjelaskan tentang pentingnya memilih metode yang tepat dalam menyampaikan perkataan kepada konsumen, yakni dengan retorika atau perkataan yang lembut. Kelembutan dalam berbicara yang melekat pada setiap ungkapan yang melahirkan kebaikan bagi pendengar, karena pada dasarnya setiap manusia senang terhadap kebaikan.

Dimana Islam menekankan keabsahan suatu pelayanan yang sesuai dengan harapan konsumen yang merasakan kepuasan secara maksimal.⁴⁰Islam menekankan keabsahan suatu pelayanan yang mempunyai

³⁸Martin Bordon, et al., “The Direct Rebound Effect For Two Income Groups The Case Of Paraguay”, (Jurnal : Elsevier Energy For Sustainable Development 70, 2020). h. 432

³⁹Departemen Agama Republik Indonesia, *Al-Quran dan Terjemahan* (Jakarta: CV Asy-Syifa, 1998), h. 72

⁴⁰Muhammad, *Pengantar Akuntansi Syariah*, (Jakarta: Gramedia Pustaka, 1999, Cet. Ke-1). h.

niat yang baik. Adapun pelayanan yang mempunyai niat yang baik menurut islam yaitu :

- 1) Pelayanan diberikan sesuai harapan pelanggan dengan merasakan kepuasan secara maksimum.
- 2) Terjadinya suatu kesulitan dalam memberikan pelayanan tetapi konsumen tidak mengetahuinya.
- 3) Terjadinya kesalahan pemberian pelayanan pelanggan mengalak merasa tidak puas terhadap hasil kerja pelaksanaan petugas pelayanan.⁴¹

Kualitas pelayanan adalah suatu kondisi yang berkaitan dengan produk, layanan atau jasa yang diharapkan dapat memenuhi harapan konsumen guna memberikan pelayanan lebih pada pelanggan, pelayanan juga dianjurkan dalam Islam yaitu tercantum dalam Q.S. Al-Imran/3: 159. yang berbunyi :

فَمَا رَحْمَةٍ مِنَ اللَّهِ لَئِنَّ لَهُمْ وَلَوْ كُنْتَ فَظًّا غَلِيظَ الْقَلْبِ لَانْفَضُّوا مِنْ حَوْلِكَ

Terjemahnya :

“Maka disebabkan Rahmat dari Allah-lah kamu berlaku lemah-lembut terhadap mereka. Sekiranya kamu bersikap keras lagi berhati kasar, tentulah mereka menjauhkan diri dari sekelilingmu”⁴²

Maksud dari ayat diatas menjelaskan bahwa setiap manusia dituntut untuk berlaku lemah-lembut kepada orang lain (konsumen). Bila pelaku bisnis

⁴¹Herisudarsono, *Konsep Ekonomi Islam : Suatu Pengantar*, (Yogyakarta: Ekonosia, 2004), h.24

⁴²Departemen Agama Republik Indonesia, *Al-Quran dan Terjemahan* (Jakarta: CV Asy-Syifa, 1998), h. 71

tidak mampu memberikan rasa aman dengan tidak berperilaku lemah lembut kepada konsumen, maka konsumen akan berpindah tempat.

6. Pendapatan dalam perspektif ekonomi Islam

Dalam ekonomi Islam ditegakkan suatu sistem yang adil dan merata dalam menerima dan mendistribusikan pendapatan. Sistem ini tidak memberikan kebebasan dan hak asasi milik pribadi secara individual dalam bidang produksi, tidak mengikat mereka dengan suatu sistem pemerataan ekonomiyang seolah-olah tidak boleh memiliki kekayaan secara bebas.⁴³ Pendapatan atau penghasilan adalah hasil berupa uang atau hasil materi lainnya yang dicapai dari penggunaan kekayaan atau jasa manusia. Menurut Umar Chapra bahwa pendapatan dapat didefinisikan dengan sejumlah uang yang dibayar oleh orang yang memberikan pekerjaan kepada pekerja atas jasanya sesuai dengan perjanjian⁴⁴.

Pendapatan adalah uang yang diterima dan diberikan kepada subjek ekonomi berdasarkan prestasi yang telah diserahkan yaitu berupa pendapatan dari profesi yang dilakukan perorangan maupun kelompok.⁴⁵ Adapun dalam QS. Al-Jaatsiya/45:22 yang berbunyi :

وَحَلَقَ اللَّهُ السَّمَاوَاتِ وَالْأَرْضَ بِالْحَقِّ وَلِتُجْزَىٰ كُلُّ نَفْسٍ
بِمَا كَسَبَتْ وَهُمْ لَا يُظْلَمُونَ

Terjemahnya :

“Dan Allah menciptakan langit dan bumi dengan tujuan yang benar dan agar dibalastiap-tiap diri terhadap apa yang dikerjakannya, dan mereka tidak akan dirugikan”.⁴⁶

⁴³Mustafa Edwin, *et al.*, *Pengenalan Eksklusif Ekonomi Islam* (Jakarta: Kencana, 2007), h. 120.

⁴⁴Muhammad Umer Chapra, *Islam and The Economic Challenge*, 361

⁴⁵Djojohadikusuma Sumitro, *Sejarah pemikiran Ekonomi*, (Jakarta: Yayasan Obor Indonesia, 1990), h. 27

⁴⁶Departemen Agama Republik Indonesia, *Al-Qur'an dan Terjemahnya*, h. 97

Islam menawarkan penyelesaian dengan cara yang adil atas permasalahan pendapatan. Para pekerja dilakukan secara adil atas apa yang telah dikerjakannya dan diberikan uang atau jatah pendapatan yang berhak mereka peroleh. Islam juga menyebutkan dalam pemerataan pendapatan harus secara adil, selain kepada para pekerja harus memenuhi kewajiban terhadap keluarga dan masyarakat yang memerlukan bantuan atau tidak mampu. Ada dua langkah hukum yang biasanya ditempuh dalam meratakan pendapatan yaitu yang pertama, hukum waris yang merupakan aturam penting untuk mengurangi ketidakadilan. Yang kedua, zakat yang dapat dilakukan untuk membagi kekayaan dalam masyarakat.⁴⁷

Ada beragam sumber pendapatan keluarga. Ini dikarenakan anggota keluarga yang bekerja melakukan beragam kegiatan usaha atau masing-masing anggota rumah tangga mempunyai kegiatan yang berbeda atau satu sama lainnya. Faktor lain yang mempengaruhi keragaman pendapatan keluarga adalah penguasaan faktor produksi. Pendapatan itu sendiri diperoleh sebagai hasil bekerja atau jasa asset dan sumbangan dari pihak lain.

Pendapatan seseorang dapat berubah dari waktu ke waktu sesuai dengan kemampuan mereka. Karena itu dengan berubahnya pendapatan mereka akan berubah pula besarnya pengeluaran mereka dalam mengkonsumsi suatu barang. Jadi, pendapatan merupakan faktor penting yang mempengaruhi konsumsi seseorang atau masyarakat terhadap suatu barang. Itulah mengapa tingkat pendapatan keluarga merupakan salah satu faktor yang sangat mempengaruhi tingkat kesejahteraan keluarga.

Sementara itu pendapatan rumah tangga dapat didefinisikan sebagai jumlah yang nyata seluruh anggota rumah tangga yang dapat disumbangkan untuk memenuhi kebutuhan bersama maupun perorangan dalam rumah

⁴⁷Muhammad, *Ekonomi Mikro Dalam Perspektif Islam*, (Yogyakarta: BPFE- Yogyakarta, 2004), h. 343

tangga. Perekonomian rumah tangga muslim mempunyai beberapa keistimewaan diantaranya adalah sebagai berikut:

1) Memiliki Nilai Aqidah

Perekonomian rumah tangga muslim berdiri di atas nilai-nilai akidah yang dimiliki para anggota rumah tangga, yang dapat terwujud melalui terpenuhinya. Kebutuhan spritual mereka. Diantaranya yang penting ialah menyembah Allah, bertaqwa, mengembangkan keturunan, serta keyakinan bahwa harta itu milik Allah. Oleh karena itu, setiap anggota keluarga harus bekerja dan mencari nafkah sesuai dengan syariat islam.

2) Berakhlak Mulia

Perekonomian rumah tangga muslim berdiri tegak atas dasar kepercayaan. Kejujuran, sikap menerima apa adanya, dan sabar. Seorang suami harus percaya akan harta yang telah Allah anugerahkan kepadanya serta keyakinan bahwa istri dan anak-anaknya berhak atas harta miliknya.

3) Bersifat pertengahan dan seimbang

Perekonomian rumah tangga muslim berdiri di atas dasar sikap pertengahan dalam segala perkara, seperti pertengahan dalam pengaturan harta dengan tidak berlebihan dan tidak pula terlalu hemat sehingga terkeasan kikir.

Perekonomian rumah tangga muslim itu berdiri diatas dasar prinsip keseimbangan antara pemenuhan kebutuhan material dan pemenuhan kebutuah spritual, seimbang antara usaha untuk kehidupan dunia dan usaha untuk kehidupan akhiratnya.

4) Berdiri di atas usaha yang baik

Perekonomian rumah tangga muslim berdiri diatas usaha dan pencarian nafkah yang baik dan halal, sesuai dengan aspek spritual dan aspek etika etika bagi para anggota keluarga.

5) Memprioritaskan kebutuhan primer

Perekonomian rumah tangga muslim memegang prinsip menguatamakan kebutuhan primer di dalam membelanjakan harta. Kebutuhan primer di dalam membelanjakan harta. Kebutuhan-kebutuhan primer harus terlebih dahulu dipenuhi, kemudian kebutuha-kebituhan sekunder, baru kebutuhan-kebutuhan pelengkap, pengutamakan dan pendahuluan atas kebutuhan primer itu dilakukan agar tujuan-tujuan syara' terwujud sehingga dapat memelihara agama, jiwa, akal, kehormatan dan harta.⁴⁸

C. Kerangka Pikir

Kerangka pikir merupakan gambaran tentang pola hubungan antara konsep data atau variabel secara koheren yang merupakan gambaran untuk fokus penelitian. Kerangka pikir biasanya digambarkan dalam bentuk skema atau bagan.

Kerangka pikir ini menggambarkan serta menjelaskan pengaruh antara variabel independen terhadap variabel dependen yaitu pengaruh layanan jahit pakaian terhadap tingkat pendapatan. Dimana variabel (X) layanan jahit berpengaruh terhadap variabel (Y) tingkat pendapatan artinya apabila layanan jahit pakaian mengikuti 5 determinan kualitas jasa serta memuaskan kualitas pelayanan terhadap pelanggan maka pendapatan meningkat serta pekerjaan yang

⁴⁸Husein Syahatah, *Ekonomi Rumah Tangga Muslim*, (Jakarta: Gema Insani, 1998), h. 48-52

dilakukan mampu mengurangi beban keluarga di wilayah pasar sentral Pekkabata Polewali Mandar dari analisis ekonomi Islam maka disusun sebagaimana dalam gambar.



Gambar 2.2 Kerangka Pikir

Keterangan :

1. Variabel independen atau variabel bebas yaitu variabel yang dipengaruhi oleh variabel lain. Variabel dependen dalam penelitian ini adalah layanan penjahit pakaian (X).
2. Variabel dependent atau variabel terikat, yaitu variabel yang mempengaruhi variabel yang lain. Variabel independen dalam penelitian ini adalah tingkat pendapatan (Y).

D. Hipotesis

Hipotesis merupakan pernyataan yang masih lemah kebenarannya. Maka perlu diuji kebenarannya. Kemudian para ahli menafsirkan bahwa hipotesis adalah dugaan terhadap hubungan antara dua variabel atau lebih. Atas dasar definisi tersebut dapat diartikan bahwa hipotesis adalah jawaban atau dugaan sementara yang harus diuji kebenarannya.⁴⁹Hipotesis akan diterima apabila fakta-fakta membenarkan, dan akan ditolak jika ternyata salah. Dimana hipotesis nol atau tidak berpengaruh dilambangkan dengan H_0 dan hipotesis alternatif atau berpengaruh dilambangkan dengan H_a

Hipotesis yang diajukan dalam penelitian adalah:

- H_a : Layanan penjahit pakaian (X) berpengaruh tingkat pendapatan (Y) di Wilayah pasar sentral Kelurahan Pekkabata Polewali Mandar
- H_1 : Adanya Hubungan Signifikan Antara Layanan Penjahit Pakaian (X) Terhadap Tingkat Pendapatan di wilayah pasar sentral Pekkabata Polewali Mandar .
- H_2 : Layanan baik terhadap tingkat pendapatan di wilayah pasar sentral Pekkabata Polewali Mandar
- H_3 : Tingginya Pendapatan di wilayah pasar sentral Pekkabata Polewali Mandar.
- H_4 : Tinjauan ekonomi Islam terhadap layanan penjahit pakaian terhadap tingkat pendapatan.

⁴⁹ Syofian Siregar, *Statistik Parametrik Untuk Penelitian Kuantitatif*, (Jakarta: PT Bumi Aksara, 2012), h. 65

BAB III METODE PENELITIAN

A. Pendekatan dan Jenis Penelitian

1. Pendekatan

Pendekatan yang digunakan dalam penelitian skripsi ini bersifat penelitian *mixed methods*. Creswell dalam buku Sugiyono Menyatakan bahwa “*Mixed Methods Tesearch is an Approach to Inquiry that Combines or Associated Both Qualitative Quantitative from of Research*”. Metode kombinasi adalah pendekatan penelitian yang menggabungkan atau menghubungkan metode penelitian kuantitatif dan kualitatif.⁵⁰ kuantitatif terkhusus pada deskriptif. Deskriptif adalah menggambarkan bagaimana fenomena, kondisi serta kenyataan yang terjadi di tempat penelitian. Penelitian kuantitatif merupakan penelitian yang menggunakan analisis data yang berbentuk numerik atau angka.⁵¹ Sedangkan kualitatif penentuan sumber data yang digunakan didasarkan pada pertimbangan siapa yang paling tahu tentang apa yang ditanyakan dan dapat memberikan informasi yang valid.

2. Jenis Penelitian

a. Data Primer

⁵⁰ Sugiyono, Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif, dan Kombinasi (Mixed Methods), (Cet. IV ; Bandung: Alfabeta, 2013), h. 19

⁵¹Suryani, “Teori dan Aplikasi pada Penelitian Bidang Bidang Manajemen”, (Jakarta: kencana 2015), h. 109

Data primer merupakan data yang di dapat dari sumber, pertama baik dari individu maupun perseorangan seperti hasil dari observasi⁵².

Data primer adalah data yang diperoleh dari responden melalui kuesioner, kelompok fokus dan panel, atau juga data hasil wawancara peneliti dengan beberapa konsumen sebagai subjek atau narasumber penelitian.

b. Data Sekunder

Data sekunder merupakan data yang telah tersedia dalam berbagai bentuk. Biasanya data ini lebih banyak sebagai data statistik atau data yang sudah diolahsedemikian rupa sehingga siap digunakan.⁵³. Data sekunder penelitian terdahulu, buku, majalah, jurnal dan data-data yang berhubungan dengan penelitian ini.

B. Lokasi dan Waktu Penelitian

Penelitian ini dilakukan diwilayah pasar sentral Pekkabata Polewali Mandar. Waktu penelitian selama \pm 30 hari di gunakan dengan baik dalam merampung penelitian ini.

C. Populasi dan Sampel

1. Populasi

Populasi adalah seluruh data yang menjadi perhatian peneliti dalam suatu ruang lingkup dan waktu yang ditentukan. Populasi yang dijadikan

⁵² Husein Umar, *Metode Penelitian Untuk Skripsi dan Tesis Bisnis*, (Jakarta: PT Raja Grafindo Persada, 1996), h. 42

⁵³ Mochar Daniel, *Metodologi Penelitian Sosial Ekonomi*, (Jakarta: Bumi Aksara, 2002), h. 113

objek dalam penelitian ini adalah para penjahit pakaian yang berada di wilayah pasar sentral Pekkabata. Hasil data dari seorang pengelola pasar adalah 30, maka populasi penjahit pakaian adalah 30.

2. Sampel

Sampel adalah bagian dari jumlah dan karakteristik yang dimiliki oleh populasi.⁵⁴ Dikarenakan populasi telah memumpuni minimal 30 sampel penelitian dari kuantitatif, maka sampel yang diambil seorang peneliti sejumlah 30. Istilah lain yaitu sampling jenuh adalah sensus, dimana semua anggota populasi dijadikan sampel. Dan untuk sampel data kualitatif, yang diambil berjumlah 5 responden yaitu pelanggan dari penjahit di wilayah pasar sentral Pekkabata.

D. Teknik Pengumpulan Data

Adapun teknik pengumpulan data yang akan digunakan dalam penelitian ini adalah:

1. Observasi

Observasi merupakan metode pengumpulan data yang dilakukan peneliti untuk mengamati atau mencatat suatu peristiwa yang ada dengan menyaksikan secara langsung dan biasanya peneliti dapat sebagai partisipan atau *observer* dalam menyaksikan atau mengamati suatu objek yang sedang ditelitinya.⁵⁵ Setelah melakukan observasi di wilayah pasar sentral Pekkabata Polewali mandar, para menjahit mampu memberikan

⁵⁴ Sugiyono, *Metode Penelitian Pendidikan (pendekatan kuantitatif, dan R%D)*, Cet. 15 (Bandung: Alfabeta, 2012), h. 118

⁵⁵ Rosadi Ruslan, *Metode penelitian : Relation & Komunikasi*, (Jakarta: PT Raja Grafindo Persada, 2010), h. 221

pelayanan baik terhadap pelanggan sehingga menciptakan rasa puas dari pelanggan itu sendiri.

2. Kuesioner (Angket)

Kuesioner adalah suatu teknik pengumpulan informasi yang memungkinkan analisis mempelajari sikap-sikap, keyakinan, perilaku, dan karakteristik beberapa orang utama di dalam organisasi yang biasa terpengaruh oleh sistem yang diajukan atau oleh sistem yang sudah ada.⁵⁶Metode yang digunakan yaitu suatu daftar yang berisikan rangkaian pertanyaan tertulis mengenai suatu masalah yang ditujukan kepada responden, hal ini diisi oleh para penjahit pakaian dan pelanggan.

3. Wawancara

Wawancara adalah suatu kegiatan yang dilakukan untuk mendapatkan informasi secara langsung. Adapun tujuan wawancara semi terstruktur adalah untuk menemukan permasalahan secara lebih terbuka dan pihak yang di wawancarai dimintai pendapatnya.⁵⁷Peneliti mewawancarai langsung ditujukan kepada pelanggan penjahit guna memperkuat hasil penelitian kuantitatif.

E. Definisi Operasional Variabel

Definisi operasional variabel merupakan batasan-batasan operasional yang dipakai untuk menjelaskan variabel-variabel yang akan diteliti. Hal ini

⁵⁶ Syofian Siregar, *Statistik Deskriptif Untuk Penelitian: Dilengkapi Perhitungan Manual dan Aplikasi SPSS Versi 17*, (Jakarta: Rajawali Pers, 2010), h. 1321

⁵⁷ Sugiyono, *Metode Penelitian Kuantitatif Kualitatif dan R&D*, (Bandung: Alfabeta. 2014), h. 140

dimaksudkan agar tidak menimbulkan penafsiran yang berbeda mengenai variabel yang akan di teliti.

Peneliti melakukan penelitian perlu memperhatikan variabel-variabel yang berhubungan dengan penelitian tersebut. Variabel adalah objek penelitian atau apa yang menjadi titik fokus penelitian. Adapun penelitian ini terdapat dua macam variabel yaitu: variabel terikat (*dependent variabel*) atau variabel yang tergantung pada variabel lainnya, dan variabel bebas (*independent variabel*) atau variabel yang tidak tergantung pada variabel lainnya, variabel yang digunakan dalam penelitian ini adalah:

1. Variabel Independen (X)

Variabel independen (variabel bebas) yaitu layanan penjahit adalah variabel yang mempengaruhi atau sebab perubahan timbulnya (variabel terikat) yaitu tingkat pendapatan atau dependen. Dapat dikatakan variabel bebas karena mempengaruhi variabel lainnya. Dalam penelitian ini variabel independen adalah layanan penjahit. Dimana penjahit ini memberikan layanan yang baik kepada konsumen yaitu bagaimana keterampilan dalam memode pakaian hingga mencapai pada kepuasan pelayanan kepada orang yang telah menggunakan jasa jahit (pelanggan)

Adapun indikator dari layanan penjahit pakaian (X) ialah :

- a) *Reliability* (keandalan)
- b) *Responsiveness* (daya tanggap)
- c) *Assurance* (jaminan)
- d) *Empathy* (empati)
- e) *Tangible* (berwujud)

2. Variabel Dependen (Y)

Variabel dependen (variabel terikat) tingkat pendapatan atau variabel yang mempunyai ketergantungan antara variabel satu dengan variabel lainnya, atau variabel yang dipengaruhi oleh variabel layanan penjahit. Dalam penelitian ini, variabel dependen tingkat pendapatan. Dimana tingkat pendapatan menjelaskan segala aktivitas yang menghasilkan barang dan jasa serta memperoleh keuntungan juga menciptakan mesin uang sendiri atau pendapatan untuk memenuhi kebutuhan kehidupan sehari-harinya hingga mengurangi beban keluarga yang ditanggung.

Adapun indikator dari tingkat pendapatan (Y) ialah :

- a) Pendapatan yang diterima perbulan
 - b) Pekerjaan
 - c) Anggaran biaya sekolah
 - d) Beban keluarga yang ditanggung
3. Analisis Ekonomi Islam

Definisi dari analisis ekonomi Islam adalah ekonomi Islam sebagai suatu ilmu yang mempelajari perilaku manusia dalam usaha untuk memenuhi kebutuhan dengan alat pemenuhan kebutuhan yang terbatas dalam kerangka syariah. Dapat dilihat bahwa tinjauan ekonomi islam yang terbentuk melalui etika islam dalam pelayanan terhadap pelanggan.

- a) Bertanggung jawab kepada pelanggan
- b) Berusaha memahami kebutuhan pelanggan
- c) Mampu memberikan kepercayaan kepada pelanggan

F. Instrumen Penelitian

Instrument penelitian adalah alat yang digunakan dalam mengumpulkan data penelitian. Dalam penelitian kuantitatif, umumnya alat

pengumpul data/instrumen penelitian yang digunakan peneliti di kembangkan dari jbaran variabel penelitian yang dikembangkan dari teori-teori yang di uji melalui kegiatan penelitian yangdikerjakan.

Penelitian ini menggunakan alat pengumpulan data (instrumen) yang digunakan adalah non tes, yakni berupa angket atau kuesioner. Dalam penelitian ini digunakan kuesioner tertutup atau pilihan ganda yaitu responden diharapkan memilih salah satu jawaban yang telah disiapkan .

Instrumen yang digunakan untuk mengukur variabel dalam penelitian ini dengan menggunakan skala likert 5 poin yang akan diberikan kepada konsumen. Adapaun 5 alternatif jawaban responden yang disediakan yaitu:

Tabel 3.1
Skala Likert

Pernyataan	Keterangan	Skor
Sangat Setuju	SS	5
Setuju	S	4
Netral	N	3
Tidak Setuju	TS	2
Sangat Tidak Setuju	STS	1

Sakala likert adalah skala yang dapat digunakan untuk mengukur sikap, pendapat, dan persepsi seseorang tentang suatu objek atau fenomena tertentu. Skala likert memiliki dua bentuk pernyataan, yaitu pernyataan positif dan negative. Pernyataan positif diberi skor 5, 4, 3, 2, 1, sedangkan bentuk pernyataan negatidiberi skor 1, 2, 3, 4, 5. Bentuk jawaban dan skala literal

terdiri dari sangat setuju, setuju, netral, tidak setuju, sangat tidak setuju.⁵⁸ Jawaban setiap instrument yang menggunakan skala likert memiliki gradasi dari sangat positif sampai negatif.

G. Teknik analisis data

Menurut Sugiyono analisis data merupakan proses mencari dan menyusun data yang diperoleh dari wawancara catatan lapangan, dan dokumentasi dengan cara mengelompokkan data ke dalam kategori, menjabarkan ke dalam unit-unit, menyusun ke dalam pola, memilih mana yang penting untuk dijadikan kesimpulan sehingga mudah dipahami.⁵⁹

Penelitian ini menggunakan metode deskriptif analisis dengan pendekatan kuantitatif, metode analisa ditunjukkan untuk menggambarkan bagaimana pengaruh layanan penjahit pakaian terhadap tingkat pendapatan di wilayah pasar sentral Pekkabata Polewali Mandar. Pengujian ini dibantu dengan program (SPSS) versi 26.

1. Statistika Deskriptif

Statistika deskriptif adalah statistik yang berkenaan dengan bagaimana cara mendeskripsikan, menggambarkan, menjabarkan, atau menguraikan data sehingga mudah dipahami. Ada beberapa cara yang dapat digunakan dalam mendeskripsikan, menggambarkan, menjabarkan, atau menguraikan data antara lain:

⁵⁸ Syofian Siregar, *Statistika Deskriptif Untuk Penelitian: Dilengkapi Perhitungan Manual & SPSS Versi 17*, (Jakarta : Rajawali Pers, 2010), h.138

⁵⁹ Sugiyono, *Metode Penelitian Kuantitatif Kualitatif dan R&D*, (Bandung: Alfabeta, 2015), h. 244

- a. Menentukan ukuran dari data seperti nilai modus, rata-rata, dan nilai tengah (mean).
 - b. Menentukan ukuran variabilitas data seperti : varian (varian), tingkat penyimpangan (deviasi standar), dan jarak (range).
 - c. Menentukan ukuran bentuk data: Skewness, kurtosis, dan plot boks.
2. Uji Validitas dan Uji Reliabilitas
- a. Uji Validitas

Validitas atau kesahihan adalah menunjukkan sejauh mana suatu alat ukur mampu mengukur apa yang diukur (*valid measure if it successfully measure the phenomenon*).⁶⁰

Uji validitas ini merupakan prosedur untuk memastikan apakah kuesioner yang akan dipakai untuk mengukur variabel penelitian valid atau tidak. Kuesioner dikatakan valid apabila dapat mempresentasikan atau mengukur apa yang hendak diukur. Dengan kata lain validitas adalah ukuran menunjukkan kevalidan dari suatu instrument yang telah ditetapkan. Dalam perhitungan uji validitas pada penelitian ini kesahihan yang digunakan metode korelasi dengan melihat nilai signifikan yang terdapat pada tabel, apa bila nilai signifikan menunjukkan angka $< 0,05$ maka item tersebut dapat dinyatakan valid, tetapi jika nilai signifikan $> 0,05$ maka item dinyatakan tidak valid.

- b. Uji Reliabilitas

⁶⁰ Syofian Siregar, *Statistika Deskriptif Untuk Penelitian: Dilengkapi Perhitungan Manual & SPSS Versi 17*, (Jakarta : Rajawali Pers, 2010), h.162

Menurut Suharsimi Arikonto, menyatakan bahwa reliabilitas menunjukkan pada suatu pengertian bahwa suatu instrument dapat dipercaya untuk digunakan sebagai alat pengumpulan data karena instrument tersebut sudah baik.

Cara menghitung reliabilitas adalah dengan menghitung koefisien reliabilitas *Cronbach Alpha*. Jika nilai *Cronbach Alpha* > 0,06 maka dapat disimpulkan bahwa suatu variabel dikatakan *riabel* dengan menggunakan teknik ini.

c. Uji One sampel T-test

1) Dasar teori

Pengujian rata-rata satu sampel dimaksudkan untuk menguji nilai tengah atau rata-rata populasi tidak sama dengan μ_0 . Pengujian satu sampel pada prinsipnya ingin menguji apakah suatu nilai tertentu (yang diberikan sebagai pembandingan) berbeda secara nyata atau tidak dengan rata-rata sebuah sampel. Nilai tertentu di sini pada umumnya adalah sebuah nilai parameter untuk mengukur suatu populasi.

Jadi kita akan menguji :

$H_0 : \mu = \mu_0$ lawan **$H_1 : \mu \neq \mu_0$**

H_0 merupakan hipotesis awal sedangkan **H_1** merupakan hipotesis alternatif atau hipotesis kerja.

2) Rumus One Sampel T-test

$$t_{\text{hit}} = \frac{x - \mu_0}{s/\sqrt{n}}$$

t = nilai t hitung

\bar{x} = rata-rata sample

μ_0 = nilai parameter

s = standar deviasi sample

n = jumlah sample

3) Interpretasi

Untuk menginterpretasikan t-test terlebih dahulu harus ditentukan :

a) Nilai signifikansi α

b) D_f (degree of freedom) = $N-k$, khusus untuk *one sample t- test* $d_f = N - 1$

c) Bandingkan nilai t_{hit} dengan t_{tab} , dimana $t_{tab} = t_{\frac{\alpha}{2}; N-1}$

a. Apabila :

$t_{hit} > t_{tab} \rightarrow$ berbeda secara signifikansi (H_0 ditolak)

$t_{hit} < t_{tab} \rightarrow$ tidak berbeda secara signifikansi (H_0 diterima).⁶¹

3. Uji Asumsi Klasik

a. Uji Normalitas

Uji normalitas merupakan analisis pendahuluan dan menjadi isyarat apakah suatu teknik analisis data statistika dapat digunakan menguji hipotesis. Jika seandainya tidak berdistribusi normal, dapat digunakan beberapa teknik statistik nonparametrik sebagai alternatif. Uji normalitas data menggunakan Kolmogrov-Smirnov test.⁶² Tujuan uji

⁶¹Nuryadi, Tutut Dewi Astuti, Endang Sri Utami dan M. Budiantara, *Dasar-Dasar Statistik Penelitian* (Yogyakarta: Sibuku Media, 2017), h. 95-96

⁶²Kadir, *Statistika Terapan*, (Jakarta: PT. Raja Grafindo Persada, 2015), h. 144

normalitas untuk menguji apakah dalam model regresi variabel terikat, variabel bebas atau keduanya memiliki distribusi normal atau tidak.

Hal ini yang mendekati normalitas dengan melihat penyebaran data titik pada sumbu diagonal dari grafik dasar pengambilan dalam keputusan uji normalitas yaitu jika data menyebar disekitar diagonal dan mengikuti arah garis diagonal, maka model regresi mengikuti asumsi normalitas. Jika data menyebar jauh dari diagonal dan tidak mengikuti arah garis diagonal maka model regresi tidak memenuhi asumsi normalitas.

b. Uji Autokorelasi

Tujuan uji autokorelasi yaitu untuk menguji apakah dalam model regresi linear ada korelasi antara kesalahan pengganggu pada priode $t-1$ (sebelumnya). Salah satu metode untuk menguji autokorelasi ini adalah metode durbin Watson. Pengambilan keputusan pada pengujian Durbin-Watson adalah sebagai berikut:

- 1) Angka Dw dibawah -2 berarti ada autokorelasi positif.
- 2) Angka Dw diantara -2 sampai $+2$ berarti tidak ada autokorelasi.
- 3) Angka Dw diatas $+2$, berarti ada autokorelasi negative.

c. Uji Linearitas

Menurut Imam Ghozali uji linearitas merupakan sebuah uji yang digunakan untuk mengetahui apakah spesifikasi model yang digunakan sudah benar atau tidak.⁶³ Data yang baik seharusnya memiliki gabungan

⁶³ Imam Ghozali, *Aplikasi Analisis Multivariate dengan Program IBM SPSS 23*, Edisi 8 (Semarang: Badan Penerbit Universitas Diponegoro, 2016), h. 159

linear antara variabel independen dengan variabel dependen. Jika nilai profitabilitas $> 0,05$ maka hubungan variabel independen dengan variabel dependen adalah linear, sebaliknya jika nilai profitabilitas $< 0,05$ maka hubungan variabel independen dengan variabel dependen adalah tidak linear.

d. Uji Hipotesis

Sesuai dengan maksud dan tujuan penelitian ini yaitu membuktikan pengaruh variabel independen terhadap variabel dependen. Maka hipotesis yang ditetapkan dalam penelitian ini adalah:

H_0 : Tidak ada pengaruh layanan penjahit pakaian terhadap tingkat pendapatan di wilayah pasar sentral pekkabata Polewali Mandar.

H_A : Terdapat pengaruh layanan penjahit pakaian terhadap tingkat pendapatan di wilayah pasar sentral pekkabata Polewali Mandar.

Untuk mengetahui apakah variabel independen secara parsial (individu) mempunyai pengaruh signifikan terhadap variabel dependen. Sedangkan untuk mengetahui taraf signifikan yang digunakan adalah 5%. Setelah di peroleh t_{hitung} maka untuk menginterpretasikan berlaku ketentuan sebagai berikut:

a) H_0 diterima, jika : $-t_{tabel} \leq t_{hitung} \leq t_{tabel}$

b) H_A diterima, jika : $-t_{hitung} < -t_{tabel}$ atau $t_{hitung} > t_{tabel}$

4. Analisis Regresi Linear Sederhana

Regresi sederhana atau regresi bivariat merupakan suatu prosedur untuk mendapatkan hubungan matematika dalam bentuk suatu persamaan antara variabel *criterion* atau variabel tidak bebas tunggal. Dengan variabel

predictor atau variabel bebas tunggal.⁶⁴ Dengan kata lain ada hubungan antara variabel tidak bebas tunggal dengan variabel bebas tunggal.

Metode yang digunakan penulis dalam penelitian ini adalah regresi linear sederhana. Persamaan regresi ini bertujuan untuk memprediksikan besar variabel terikat dengan variabel bebas yang telah diketahui besarnya. Regresi sederhana didasarkan pada hubungan fungsional ataupun kasual antara satu variabel independen dengan satu variabel dependen.

$$Y = a + \beta X + e$$

Dimana :

Y : Pendapatan

a : Harga Konstan

β : Koefisien batasan regresi

X : Layanan

e : Standar error

5. Uji Korelasi

Korelasi merupakan suatu nilai yang memberikan kuatnya pengaruh atau hubungan dua variabel atau lebih, yang salah satu atau bagian variabel X konstan atau dikendalikan.

Uji korelasi digunakan untuk mengetahui pengaruh atau hubungan variabel X dan Y dimana salah satu variabel X dibuat tetap (konstan).⁶⁵

Rumus Korelasi Pearson Product Moment

⁶⁴Soegyarto Mangkuatmodjo, *Statistik Lanjutan*, (Jakarta: PT. Rineka Cipta, Cetakan Pertama Maret, 2004), h. 191

⁶⁵ Riduwan, *Dasar-Dasar Statistika*, Ed Revisi Cet. 9 (Bandung: Alfabeta, 2011), h. 233

$$r_{xy} = \frac{\sum xy}{\sqrt{\sum x^2 \sum y^2}}$$

$$r_{xy} = \frac{n \sum xy - (\sum x)(\sum y)}{\sqrt{\{n \sum x^2 - (\sum x)^2\} \{n \sum y^2 - (\sum y)^2\}}}$$

Dimana :

r_{xy} : Koefisien korelasi variabel x dan y

n : Jumlah sampel

$\sum x$: Hasil jumlah dari variabel x

$\sum y$: Hasil jumlah dari variabel y

$\sum x^2$: Hasil jumlah kuadrat dari variabel x

$\sum y^2$: Hasil jumlah kuadrat dari variabel y

$\sum xy$: Hasil jumlah perkalian antara variabel x dan y

Tabel 3.2

Formulasi Interpretasi Koefisien Korelasi

Interval Koefisien	Tingkat Hubungan
0,00-0,199	Sangat Lemah
0,20-0,399	Lemah
0,40-0,599	Sedang
0,60-0,799	Kuat
0,80-1,00	Sangat Kuat

a. Uji Parsial (Uji-t)

Menurut Imam Ghozali menyatakan bahwa uji parsial (uji-t) digunakan untuk mengetahui apakah variabel independen mempengaruhi

variabel dependen dengan melihat nilai signifikansi $< 0,005$ maka hipotesis penelitian diterima dan apabila signifikansi $> 0,005$ maka hipotesis penelitian ditolak.

Selanjutnya dihitung dengan uji-t rumus yang digunakan untuk mengetahui nilai t hitung adalah sebagai berikut :

$$T \text{ hitung} = \frac{r\sqrt{n-2}}{\sqrt{1-r^2}}$$

b. Uji Koefisien Determinasi (R²)

Koefisien determinasi (R²) dipergunakan untuk mengukur seberapa cocok garis regresi dengan data yang seharusnya (*goodness of fit*). Koefisien determinasi mengukur persentase varians total variable dependen Y yang dijelaskan oleh variable independen dalam garis regresi. Nilai R² memiliki interval antara 0 dan 1 ($0 < R^2 < 1$). Semakin besar R² (mendekati 1), semakin baik hasil model regresi, dan semakin mendekati 0, variabel bebas secara keseluruhan tidak dapat menjelaskan variabel terikat.

Koefisien determinasi (R²) dirancang untuk mengetahui kapabilitas variabel independen dalam menjelaskan variabel dependen. Nilai r-kuadrat 0 dan 1. Semakin dekat nilai R-kuadrat dengan 1, garis regresi yang ditarik menjelaskan 100% dari perubahan Y. sebaliknya, jika nilai R-kuadrat sama dengan 0 atau mendekatinya, garis regresi tidak dapat menjelaskan perubahan Y. koefisien determinasi merupakan kontribusi variabel bebas terhadap variabel terikat. Semakin tinggi koefisien determinasi maka semakin tinggi pula kemampuan variabel independen untuk menjelaskan perubahan variabel dependen.

G. Teknik Analisis Data Kualitatif

Analisis data adalah proses mencari dan menyusun secara sistematis data diperoleh dari hasil wawancara dengan cara mengorganisasikan data ke dalam kategori, menjabarkan ke dalam unit-unit, melakukan sintesa, menyusun dalam pola, memilih mana yang penting akan dipelajari, dan membuat kesimpulan sehingga mudah dipahami oleh peneliti maupun orang lain.⁶⁶ Analisis data yang digunakan adalah analisis data kualitatif dengan cara berfikir induktif. Cara berfikir induktif yaitu suatu cara berfikir yang berangkat dari fakta-fakta yang khusus konkrit, peristiwa konkrit, kemudian dari fakta atau peristiwa yang khusus dan konkrit tersebut ditarik secara generalisasi yang mempunyai sifat umum.⁶⁷

Data dari hasil penelitian kualitatif sendiri merupakan data tambahan yang menambah argumen secara deskriptif tentang penelitian sehingga data dari hasil wawancara yang dilakukan peneliti secara berkala dan dalam waktu yang ditentukan akan membantu analisis data kuantitatif yang berupa hasil kuesioner untuk dijabarkan kembali guna mendukung penarikan kesimpulan oleh peneliti.

H. Analisis Data Hasil Penelitian Kuantitatif dan Kualitatif

Analisis data kuantitatif dan kualitatif dilakukan dengan cara membandingkan data kuantitatif, hasil penelitian kuantitatif yang dilakukan pada tahap pertama, dan data kualitatif hasil penelitian pada tahap kedua, melalui analisis data ini dapat diperoleh informasi yang saling melengkapi.

⁶⁶ Sugiyono, *Metode Penelitian Bisnis*, (Bandung: Alfabeta, 2010), h. 428

⁶⁷ Sutrisno Hadi, *Metodologi Research I*, (Yogyakarta: Penerbitan Fakultas Psikologi UGM),

Analisis data kuantitatif dan kualitatif yang digunakan dalam penelitian ini meliputi analisis data layanan penjahit pakaian yang terjadi di wilayah pasar sentral Pekkabata dan tingkat pendapatan di wilayah pasar sentral Pekkabata.



BAB IV

HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

A. Deskripsi Hasil Penelitian

1. Identifikasi Responden

Pada penelitian ini yang menjadi responden atau sampel adalah para penjahit pakaian di wilayah pasar sentral Pekkabata. Sampel dalam penelitian ini berjumlah 30 orang dengan identifikasi sebagai berikut :

a. Jenis Kelamin

Tabel 4.1

Identifikasi Responden Berdasarkan Jenis Kelamin

		JENIS_KELAMIN			Cumulative
		Frequency	Percent	Valid Percent	Percent
Valid	LAKI LAKI	17	56.7	56.7	56.7
	PEREMPUAN	13	43.3	43.3	100.0
	Total	30	100.0	100.0	

Sumber data di olah menggunakan SPSS versi 26

Berdasarkan tabel diatas dapat dilihat bahwa responden dengan jenis kelamin Laki-laki sebanyak 17 atau 56 %, sedangkan responden dengan jenis kelamin perempuan sebanyak 13 atau 43 %. Hal tersebut menunjukkan bahwa responden pada penelitian ini di dominasi oleh Laki-laki.

b. Usia

Tabel 4.2

Identifikasi Responden Berdasarkan Usia

		USIA			Cumulative
		Frequency	Percent	Valid Percent	Percent
Valid	15 > 25	4	13.3	13.3	13.3

26 > 35	8	26.7	26.7	40.0
36 > 45	12	40.0	40.0	80.0
46 > 55	4	13.3	13.3	93.3
56 >	2	6.7	6.7	100.0
Total	30	100.0	100.0	

Sumber data diolah menggunakan SPSS versi 26

Berdasarkan tabel diatas dapat dilihat bahwa responden terbanyak adalah berumur 36-45 tahun sebanyak 12 orang atau 40,0% diikuti dengan usia responden 26-35 tahun sebanyak 8 orang atau 26,7 % diikuti dengan usia responden 15-25 tahun sebanyak 4 orang atau 13,3% sama halnya dengan usia 46-55 tahun atau 13,3 % yang mempunyai responden sebanyak 4 orang, sama-sama mempunyai responden dengan jumlah 4 orang tetapi beda umur. Dan usia 56 tahun keatas mempunyai responden berjumlah 2 orang atau 6,7 %. Dalam penelitian ini lebih banyak didominasi responden seorang penjahit yang berumur 36-45 tahun.

c. Pendidikan

Tabel 4.3
Identifikasi Responden Berdasarkan Pendidikan

		Pendidikan			Cumulative
		Frequency	Percent	Valid Percent	Percent
Valid	SMA	23	76.7	76.7	76.7
	SMP	6	20.0	20.0	96.7
	DIPLOMA	1	3.3	3.3	100.0
	Total	30	100.0	100.0	

Sumber data diolah menggunakan SPSS versi 26

Berdasarkan tabel diatas dapat dilihat bahwa yang berpendidikan SMA sebanyak 23 orang atau 76,7 %, sedangkan yang berpendidikan SMP hanya ada 6 orang atau 20,0, dan 1 orang atau 3,3 % yang berpendidikan diploma. Hal

tersebut menunjukkan bahwa penjahit pakaian didominasi yang berpendidikan SMA .

d. Pendapatan

Tabel 4.4
Identifikasi Responden Berdasarkan Pendapatan

		Pendapatan			Cumulative
		Frequency	Percent	Valid Percent	Percent
Valid	RP 3.000.000	15	50.0	50.0	50.0
	RP 2.000.000 - RP 3.000.000	11	36.7	36.7	86.7
	RP 1.000.000 - RP 2.000.000	2	6.7	6.7	93.3
	RP. 500.000 - RP.1.000.000	1	3.3	3.3	96.7
	RP. 500.000.	1	3.3	3.3	100.0
	Total	30	100.0	100.0	

Sumber data diolah menggunakan SPSS versi 26

Berdasarkan tabel diatas dapat dilihat bahwa yang berpendapatan Rp. Rp.3.000.000 sebanyak 15 orang atau 50,0 % diikuti dengan pendapatan Rp.2.000.000-Rp.3.000.000 sebanyak 11 orang atau 36,7 %, yang berpendapatan Rp. 1.000.000-Rp.2.000.000 sebanyak 2 orang atau 6,7 %, dan 1 orang atau 3,3 % yang berpendapatan Rp.500.000-Rp.1.000.000 serta 1 orang atau 3,3 % yang berpendapatan Rp.500.0000.

2. Deskripsi Variabel Penelitian

a. Tabel angket seluruh responden untuk variabel (X) Layanan

Tabel 4.5**Penjahit mampu memberikan pelayanan yang baik terhadap pelanggan**

X1

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	1	3	10.0	10.0	10.0
	2	1	3.3	3.3	13.3
	3	2	6.7	6.7	20.0
	4	9	30.0	30.0	50.0
	5	15	50.0	50.0	100.0
	Total	30	100.0	100.0	

Sumber data diolah menggunakan SPSS versi 26

Berdasarkan tabel diatas dapat dilihat bahwa di antara 30 responden yang ada, terdapat 3 orang atau 10% responden yang mengatakan sangat tidak setuju, 1 orang atau 3,3 % responden yang mengatakan tidak setuju, 2 orang atau 6,7% responden yang mengatakan netral, 9 atau 30% responden yang mengatakan setuju, 15 atau 50% responden yang menyatakan sangat setuju mengenai pernyataan penjahit mampu memberikan pelayanan yang baik terhadap pelanggan. Dari analisis data diatas, frekuensi tertinggi berada pada kategori sangat setuju, bahwa penjahit mampu memberikan pelayanan yang baik terhadap pelanggan.

Tabel 4.6**Penjahit mampu melayani pelanggan dengan janji tepat waktu**

X2

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	1	3	10.0	10.0	10.0
	2	2	6.7	6.7	16.7
	3	2	6.7	6.7	23.3

4	13	43.3	43.3	66.7
5	10	33.3	33.3	100.0
Total	30	100.0	100.0	

Sumber data diolah menggunakan SPSS versi 26

Berdasarkan tabel diatas dapat dilihat bahwa diantara 30 responden yang ada, terdapat 3 atau 10% responden yang mengatakan sangat tidak setuju, 2 atau 6,7% responden yang mengatakan tidak setuju, 2 atau 6,7% responden yang mengatakan netral, 13 atau 43,3% responden yang mengatakan setuju, terakhir ada 10 atau 33,3% responden mengatakan sangat setuju mengenai pernyataan penjahit mampu melayani pelanggan dengan janji tepat waktu. Dari analisis data diatas, frekuensi tertinggi berada pada kategori setuju, bahwa penjahit mampu melayani pelanggan dengan janji tepat waktu.

Tabel 4.7

Penjahit mampu memberikan pelayanan dengan cepat saat pelanggan membutuhkan bantuan khusus

X3

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	1	3	10.0	10.0	10.0
	2	1	3.3	3.3	13.3
	3	2	6.7	6.7	20.0
	4	9	30.0	30.0	50.0
	5	15	50.0	50.0	100.0
	Total	30	100.0	100.0	

Sumber data diolah menggunakan SPSS versi 26

Berdasarkan tabel diatas dapat dilihat bahwa diantara 30 responden yang ada, terdapat 3 atau 10% responden yang mengatakan sangat tidak setuju, 1 atau 3,3% responden yang mengatakan tidak setuju, 2 atau 6,7% responden yang mengatakan netral, 9 atau 30% responden yang mengatakan setuju, terakhir ada 15 atau 50% responden yang mengatakan sangat setuju

mengenai pernyataan penjahit mampu memberikan pelayanan dengan cepat saat pelanggan membutuhkan bantuan khusus. Dari analisis data diatas frekuensi tertinggi berada pada kategori sangat setuju, bahwa penjahit mampu memberikan pelayanan dengan cepat saat pelanggan membutuhkan bantuan khusus.

Tabel 4.8

Penjahit mampu menerima kritikan dan saran dari pelanggan

X4

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	1	1	3.3	3.3	3.3
	2	1	3.3	3.3	6.7
	3	10	33.3	33.3	40.0
	4	12	40.0	40.0	80.0
	5	6	20.0	20.0	100.0
	Total	30	100.0	100.0	

Sumber data diolah menggunakan SPSS versi 26

Berdasarkan tabel diatas dapat dilihat bahwa diantara 30 responden yang ada, terdapat 1 atau 3,3% responden yang mengatakan sangat tidak setuju, 1 atau 3,3% responden yang mengatakan tidak setuju, 10 atau 33,3% responden yang mengatakan netral, 12 atau 40% responden yang mengatakan setuju, ada 6 atau 20% yang mengatakan sangat setuju mengenai pernyataan penjahit mampu menerima kritikan dan saran dari pelanggan. Dari analisis data diatas frekuensi tertinggi berada pada kategori setuju, bahwa penjahit mampu menerima kritikan dan saran dari pelanggan.

Tabel 4.9**Penjahit bersedia menggantikan bahan jika bahan terjadi kesalahan**

X5

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	1	1	3.3	3.3	3.3
	2	1	3.3	3.3	6.7
	3	10	33.3	33.3	40.0
	4	12	40.0	40.0	80.0
	5	6	20.0	20.0	100.0
Total		30	100.0	100.0	

Sumber data diolah menggunakan SPSS versi 26

Berdasarkan tabel diatas dapat dilihat bahwa diantara 30 responden yang ada, terdapat 1 atau 3,3% responden yang mengatakan sangat tidak setuju, 1 atau 3,3% responden yang mengatakan tidak setuju, 10 atau 33,3% responden yang mengatakan netral, 12 atau 40% responden yang mengatakan setuju, 6 atau 20% responden yang mengatakan sangat setuju mengenai pernyataan penjahit mampu bersedia menggantikan bahan jika terjadi kesalahan. Dari data analisis diatas frekuensi tertinggi berada pada kategori setuju, bahwa penjahit mampu bersedia menggantikan bahan jika terjadi kesalahan.

Tabel 4.10**Penjahit menyediakan semua warna yang dibutuhkan oleh pelanggan**

X6

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	1	3	10.0	10.0	10.0
	2	1	3.3	3.3	13.3
	3	2	6.7	6.7	20.0

4	9	30.0	30.0	50.0
5	15	50.0	50.0	100.0
Total	30	100.0	100.0	

Sumber data diolah menggunakan SPSS versi 26

Berdasarkan tabel diatas dapat dilihat bahwa diantara 30 responden yang ada, terdapat 3 atau 10% responden yang mengatakan sangat tidak setuju, 1 atau 3,3% responden yang mengatakan tidak setuju, 2 atau 6,7% responden yang mengatakan netral, 9 atau 30% responden yang mengatakan setuju, 15 atau 50% responden yang mengatakan sangat setuju mengenai pernyataan penjahit menyediakan semua warna yang dibutuhkan oleh pelanggan. Dari data analisis diatas frekuensi tertinggi berada pada kategori sangat setuju, bahwa penjahit menyediakan semua warna yang dibutuhkan oleh pelanggan.

Tabel 4.11

Penjahit mampu memberikan pelayanan khusus terhadap kebutuhan pelanggan

X7

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	1	2	6.7	6.7	6.7
	2	4	13.3	13.3	20.0
	3	9	30.0	30.0	50.0
	4	10	33.3	33.3	83.3
	5	5	16.7	16.7	100.0
	Total	30	100.0	100.0	

Sumber data diolah menggunakan SPSS versi 26

Berdasarkan tabel diatas dapat dilihat bahwa diantara 30 responden yang ada, terdapat 2 atau 6,7% responden yang mengatakan sangat tidak setuju, 2 atau 13,3% responden yang mengatakan tidak setuju, 9 atau 30%

responden yang mengatakan netral, 10 atau 33,3% responden yang mengatakan setuju, 5 atau 16,7% responden yang mengatakan sangat setuju mengenai pernyataan penjahit mampu memberikan pelayanan khusus terhadap kebutuhan pelanggan. Dari data analisis diatas frekuensi tertinggi berada pada kategori setuju, bahwa penjahit mampu memberikan pelayanan khusus terhadap kebutuhan pelanggan.

Tabel 4.12

Penjahit mampu memberikan pelayanan yang ramah terhadap pelanggan

		X8			
		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	1	3	10.0	10.0	10.0
	2	2	6.7	6.7	16.7
	3	2	6.7	6.7	23.3
	4	13	43.3	43.3	66.7
	5	10	33.3	33.3	100.0
Total		30	100.0	100.0	

Sumber data diolah menggunakan SPSS versi 26

Berdasarkan tabel diatas dapat dilihat bahwa diantara 30 responden yang ada, terdapat 3 atau 10% responden yang mengatakan sangat tidak setuju, 2 atau 6,7% responden yang mengatakan tidak setuju, 2 atau 6,7% responden yang mengatakan netral, 13 atau 43,3% responden yang mengatakan setuju, 10 atau 33,3% responden yang mengatakan sangat setuju mengenai pernyataan penjahit mampu memberikan pelayanan yang ramah terhadap pelanggan. Dari data analisis diatas frekuensi tertinggi berada pada kategori sangat setuju, penjahit mampu memberikan pelayanan yang ramah terhadap pelanggan.

Tabel 4.13**Tersedianya bentuk atau model baju yang dapat dipilih oleh pelanggan**

X9

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	1	1	3.3	3.3	3.3
	2	1	3.3	3.3	6.7
	3	10	33.3	33.3	40.0
	4	12	40.0	40.0	80.0
	5	6	20.0	20.0	100.0
Total		30	100.0	100.0	

Sumber data diolah menggunakan SPSS versi 26

Berdasarkan tabel diatas dapat dilihat bahwa diantara 30 responden yang ada, terdapat 1 atau 3,3% responden yang mengatakan sangat tidak setuju, 1 atau 3,3% responden yang mengatakan tidak setuju, 10 atau 33,3% responden yang mengatakan netral, 12 atau 40% responden yang mengatakan setuju, 6 atau 20% responden yang mengatakan sangat setuju mengenai pernyataantersedianya bentuk atau model baju yang dapat dipilih oleh pelanggan..Dari data analisis diatas frekuensi tertinggi berada pada kategori setuju, tersedianya bentuk atau model baju yang dapat dipilih oleh pelanggan.

Tabel 4.14**Penjahit menyediakan ruang ganti serta cermin jika pelanggan ingin mencoba hasil bajunya**

X10

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	1	3	10.0	10.0	10.0
	2	1	3.3	3.3	13.3
	3	2	6.7	6.7	20.0
	4	9	30.0	30.0	50.0
	5	15	50.0	50.0	100.0

Total	30	100.0	100.0
-------	----	-------	-------

Sumber data diolah menggunakan SPSS versi 26

Berdasarkan tabel diatas dapat dilihat bahwa diantara 30 responden yang ada, terdapat 3 atau 10% responden yang mengatakan sangat tidak setuju, 1 atau 3,3% responden yang mengatakan tidak setuju, 2 atau 6,7% responden yang mengatakan netral, 9 atau 30% responden yang mengatakan setuju, 15 atau 50% responden yang mengatakan sangat setuju mengenai pernyataanpenjahit menyediakan ruang ganti serta cermin jika pelanggan ingin mencoba hasil bajunya. Dari data analisis diatas frekuensi tertinggi berada pada kategori sangat setuju, bahwa penjahit menyediakan ruang ganti serta cermin jika pelanggan ingin mencoba hasil bajunya.

- b. Tabel angket seluruh responden untuk variabel (Y) Tingkat Pendapatan

Tabel 4.15

Pendapatan yang saya terima dalam perbulannya mampu menghidupi saya selama satu bulan

		Y1			Cumulative
		Frequency	Percent	Valid Percent	Percent
Valid	1	1	3.3	3.3	3.3
	2	2	6.7	6.7	10.0
	3	11	36.7	36.7	46.7
	4	9	30.0	30.0	76.7
	5	7	23.3	23.3	100.0
	Total	30	100.0	100.0	

Sumber data diolah menggunakan SPSS versi 26

Berdasarkan tabel diatas dapat dilihat bahwa diantara 30 responden yang ada, terdapat 1 atau 3,3% responden yang mengatakan sangat tidak setuju, 2 atau 6,7% responden yang mengatakan tidak setuju, 11 atau 36,7% responden yang mengatakan netral, 9 atau 30% responden yang mengatakan

setuju, 7 atau 23,3% responden yang mengatakan sangat setuju mengenai pernyataan pendapatan yang saya terima dalam perbulannya mampu menghidupi saya selama satu bulan. Dari data analisis diatas frekuensi tertinggi berada pada kategori netral, bahwa penjahit menyediakan ruang ganti serta cermin jika pelanggan ingin mencoba hasil bajunya.

Tabel 4.16

Saya menyisihkan sebagian pendapatan saya untuk ditabung setiap bulannya

		Y2			Cumulative
		Frequency	Percent	Valid Percent	Percent
Valid	1	2	6.7	6.7	6.7
	2	4	13.3	13.3	20.0
	3	7	23.3	23.3	43.3
	4	12	40.0	40.0	83.3
	5	5	16.7	16.7	100.0
	Total	30	100.0	100.0	

Sumber data diolah menggunakan SPSS versi 26

Berdasarkan tabel diatas dapat dilihat bahwa diantara 30 responden yang ada, terdapat 2 atau 6,7% responden yang mengatakan sangat tidak setuju, 4 atau 13,3% responden yang mengatakan tidak setuju, 7 atau 23,3% responden yang mengatakan netral, 12 atau 40% responden yang mengatakan setuju, 5 atau 16,7% responden yang mengatakan sangat setuju mengenai pernyataan saya menyisihkan sebagian pendapatan saya untuk ditabung setiap bulannya. Dari data analisis diatas frekuensi tertinggi berada pada kategori setuju, bahwa saya menyisihkan sebagian pendapatan saya untuk ditabung setiap bulannya.

Tabel 4.17**Saya sangat puas dengan pendapatan yang saya terima perbulannya**

Y3

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	1	2	6.7	6.7	6.7
	2	1	3.3	3.3	10.0
	3	10	33.3	33.3	43.3
	4	10	33.3	33.3	76.7
	5	7	23.3	23.3	100.0
Total		30	100.0	100.0	

Sumber data diolah menggunakan SPSS versi 26

Berdasarkan tabel diatas dapat dilihat bahwa diantara 30 responden yang ada, terdapat 2 atau 6,7% responden yang mengatakan sangat tidak setuju, 1 atau 3,3% responden yang mengatakan tidak setuju, 10 atau 33,3% responden yang mengatakan netral, 10 atau 33,3% responden yang mengatakan setuju, 7 atau 23,3% responden yang mengatakan sangat setuju mengenai saya sangat puas dengan pendapatan yang saya terima perbulannya. Dari data analisis diatas frekuensi tertinggi berada pada kategori netral dan setuju, bahwa saya sangat puas dengan pendapatan yang saya terima perbulannya.

Tabel 4.18**Modal yang saya keluarkan melebihi pendapatan yang saya terima perbulannya**

Y4

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	1	1	3.3	3.3	3.3
	2	2	6.7	6.7	10.0
	3	11	36.7	36.7	46.7
	4	9	30.0	30.0	76.7
	5	7	23.3	23.3	100.0

Total	30	100.0	100.0
-------	----	-------	-------

Sumber data diolah menggunakan SPSS versi 26

Berdasarkan tabel diatas dapat dilihat bahwa diantara 30 responden yang ada, terdapat 1 atau 3,3% responden yang mengatakan sangat tidak setuju, 2 atau 6,7% responden yang mengatakan tidak setuju, 11 atau 36,7% responden yang mengatakan netral, 9 atau 30% responden yang mengatakan setuju, 7 atau 23,3% responden yang mengatakan sangat setuju modal yang saya keluarkan melebihi pendapatan yang saya terima perbulannya. Dari data analisis diatas frekuensi tertinggi berada pada kategori netral bahwa Modal yang saya keluarkan melebihi pendapatan yang saya terima perbulannya.

Tabel 4.19

Pekerjaan saya merupakan sumber utama pendapatan saya

		Y5			Cumulative
		Frequency	Percent	Valid Percent	Percent
Valid	1	1	3.3	3.3	3.3
	2	6	20.0	20.0	23.3
	3	13	43.3	43.3	66.7
	4	6	20.0	20.0	86.7
	5	4	13.3	13.3	100.0
Total		30	100.0	100.0	

Sumber data diolah menggunakan SPSS versi 26

Berdasarkan tabel diatas dapat dilihat bahwa diantara 30 responden yang ada, terdapat 1 atau 3,3% responden yang mengatakan sangat tidak setuju, 6 atau 20% responden yang mengatakan tidak setuju, 13 atau 43,3% responden yang mengatakan netral, 6 atau 20% responden yang mengatakan setuju, 4 atau 13,3% responden yang mengatakan sangat setuju mengenai pekerjaan saya merupakan sumber utama pendapatan saya. Dari data analisis diatas frekuensi tertinggi berada pada kategori netral bahwa pekerjaan saya merupakan sumber utama pendapatan saya.

Tabel 4.20**Pekerjaan saya saat ini mampu membuat taraf hidup saya lebih baik**

Y6

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	1	1	3.3	3.3	3.3
	2	4	13.3	13.3	16.7
	3	12	40.0	40.0	56.7
	4	11	36.7	36.7	93.3
	5	2	6.7	6.7	100.0
Total		30	100.0	100.0	

Sumber data diolah menggunakan SPSS versi 26

Berdasarkan tabel diatas dapat dilihat bahwa diantara 30 responden yang ada, terdapat 1 atau 3,3% responden yang mengatakan sangat tidak setuju, 4 atau 13,3% responden yang mengatakan tidak setuju, 12 atau 40,0% responden yang mengatakan netral, 11 atau 36,7% responden yang mengatakan setuju, 2 atau 6,7% responden yang mengatakan sangat setuju mengenai pekerjaan saya saat ini mampu membuat taraf hidup saya lebih baik. Dari data analisis diatas frekuensi tertinggi berada pada kategori netral bahwa pekerjaan saya saat ini mampu membuat taraf hidup saya lebih baik.

Tabel 4.21**Pendapatan yang saya terima mampu memenuhi biaya anak sekolah saya**

Y7

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	1	1	3.3	3.3	3.3
	2	5	16.7	16.7	20.0
	3	8	26.7	26.7	46.7
	4	12	40.0	40.0	86.7
	5	4	13.3	13.3	100.0
Total		30	100.0	100.0	

Sumber data diolah menggunakan SPSS versi 26

Berdasarkan tabel diatas dapat dilihat bahwa diantara 30 responden yang ada, terdapat 1 atau 3,3% responden yang mengatakan sangat tidak setuju, 5 atau 16,7% responden yang mengatakan tidak setuju, 8 atau 26,7% responden yang mengatakan netral, 12 atau,40,0% responden yang mengatakan setuju, 4 atau 13,3% responden yang mengatakan sangat setuju mengenai pendapatan yang saya terima mampu memenuhi biaya anak sekolah saya. Data analisis diatas frekuensi tertinggi berada pada kategori netral bahwapendapatan yang saya terima mampu memenuhi biaya anak sekolah saya.

Tabel 4.22

Saya menyusun anggaran biaya sekolah setiap pendapatan yang diterima perbulannya

		Y8			Cumulative
		Frequency	Percent	Valid Percent	Percent
Valid	1	1	3.3	3.3	3.3
	2	2	6.7	6.7	10.0
	3	12	40.0	40.0	50.0
	4	12	40.0	40.0	90.0
	5	3	10.0	10.0	100.0
Total		30	100.0	100.0	

Sumber data diolah menggunakan SPSS versi 26

Berdasarkan tabel diatas dapat dilihat bahwa diantara 30 responden yang ada, terdapat 1 atau 3,3% responden yang mengatakan sangat tidak setuju, 2 atau 6,7% responden yang mengatakan tidak setuju, 12 atau 40% responden yang mengatakan netral, 12 atau 40% responden yang mengatakan setuju, 3 atau 10% responden yang mengatakan sangat setuju mengenai pernyataansaya menyusun anggaran biaya sekolah setiap pendapatan yang diterima perbulannya. Dari data analisis diatas frekuensi tertinggi berada pada kategori netral dan setuju, bahwa saya menyusun anggaran biaya sekolah setiap pendapatan yang diterima perbulannya.

Tabel 4.23**Pendapatan saya perbulannya mampu memenuhi beban keluarga yang saya tanggung**

Y9

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	1	1	3.3	3.3	3.3
	2	4	13.3	13.3	16.7
	3	9	30.0	30.0	46.7
	4	12	40.0	40.0	86.7
	5	4	13.3	13.3	100.0
	Total	30	100.0	100.0	

Sumber data diolah menggunakan SPSS versi 26

Berdasarkan tabel diatas dapat dilihat bahwa diantara 30 responden yang ada, terdapat 1 atau 3,3% responden yang mengatakan sangat tidak setuju, 4 atau 13,3% responden yang mengatakan tidak setuju, 9 atau 30% responden yang mengatakan netral, 12 atau 40% responden yang mengatakan setuju, 4 atau 13,3% responden yang mengatakan sangat setuju mengenai pernyataan pendapatan saya perbulannya mampu memenuhi beban keluarga yang saya tanggung. Dari data analisis diatas frekuensi tertinggi berada pada kategori setuju, bahwa pendapatan saya perbulannya mampu memenuhi beban keluarga yang saya tanggung.

Tabel 4.24**Kesungguhan saya dalam bekerja hanya untuk mengurangi beban keluarga yang saya tanggung**

Y10

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	1	1	3.3	3.3	3.3
	2	2	6.7	6.7	10.0

3	11	36.7	36.7	46.7
4	9	30.0	30.0	76.7
5	7	23.3	23.3	100.0
Total	30	100.0	100.0	

Sumber data diolah menggunakan SPSS versi 26

Berdasarkan tabel diatas dapat dilihat bahwa diantara 30 responden yang ada, terdapat 1 atau 3,3% responden yang mengatakan sangat tidak setuju, 2 atau 6,7% responden yang mengatakan tidak setuju, 11 atau 36,7% responden yang mengatakan netral, 9 atau 30% responden yang mengatakan setuju, 7 atau 23,3% responden yang mengatakan sangat setuju mengenaikesungguhan saya dalam bekerja hanya untuk mengurangi beban keluarga yang saya tanggung. Dari data analisis diatas frekuensi tertinggi berada pada kategori netral, bahwa kesungguhan saya dalam bekerja hanya untuk mengurangi beban keluarga yang saya tanggung.

B. Pengujian Persyaratan Analisis Data

1. Uji Validitas Data

Uji validitas data digunakan untuk mengukur valid atau tidaknya suatu kuesioner. Instrumen yang valid atau tepat dapat digunakan untuk mengukur objek yang diukur. Pengujian ini dilakukan dengan menggunakan *Correlated Item Total Correlation*, dengan membandingkan r hitung dengan r tabel dimana:

- 1) Perbandingan nilai r hitung dengan r tabel.
 - a. Jika nilai r hitung > r tabel maka dikatakan valid
 - b. Jika nilai r hitung < r tabel maka dikatakan tidak valid.

Dalam membandingkan r hitung dengan r tabel tingkat signifikan $\alpha=5\%$ perlu diketahui bagaimana menentukan r tabel yaitu dengan rumus:

$$df = N - 2$$

$$df = 30 - 2$$

$$df = 28$$

Tabel 4.25

Hasil Uji Validitas Variabel Layanan (X)

Variabel	No. Butir Instrumen	R Hitung	R Tabel	Keterangan
Layanan	1	0,883	0,3610	Valid
	2	0,774	0,3610	Valid
	3	0,883	0,3610	Valid
	4	0,586	0,3610	Valid
	5	0,586	0,3610	Valid
	6	0,883	0,3610	Valid
	7	0,479	0,3610	Valid
	8	0,774	0,3610	Valid
	9	0,586	0,3610	Valid
	10	0,883	0,3610	Valid

Sumber data diolah menggunakan SPSS versi 26

Kolom *Corrected Item-Total Correlation* merupakan korelasi antara skor item yang dapat digunakan untuk menguji validitas instrument. Untuk menguji validitas, butir pernyataan tersebut harus dibandingkan dengan r_{tabel} pada taraf $\alpha=5\%$ dengan $n = 28$, sehingga r_{tabel} sebesar 0,3610. Berdasarkan tabel diatas, dapat dilihat dari hasil uji validitas layanan (X) keseluruhan menunjukkan $r_{hitung} > r_{tabel}$ maka dapat disimpulkan bahwa setiap kuesioner variabel layanan (X) dinyatakan valid.

Tabel 4.26

Hasil Uji Validitas Variabel Tingkat Pendapatan (Y)

Variabel	No. Butir Instrumen	R Hitung	R Tabel	Keterangan
Tingkat Pendapatan	1	0,906	0,3610	Valid
	2	0,742	0,3610	Valid
	3	0,849	0,3610	Valid
	4	0,906	0,3610	Valid
	5	0,663	0,3610	Valid
	6	0,787	0,3610	Valid
	7	0,620	0,3610	Valid
	8	0,702	0,3610	Valid
	9	0,667	0,3610	Valid
	10	0,906	0,3610	Valid

Sumber data diolah menggunakan SPSS versi 26

Kolom *Corrected Item-Total Corelation* merupakan korelasi antara skor item yang dapat digunakan untuk menguji validitas instrument. Untuk menguji validitas, butir pernyataan tersebut harus dibandingkan dengan r_{tabel} pada taraf $\alpha=5\%$ dengan $n = 28$, sehingga r_{tabel} sebesar 0,3610. Berdasarkan tabel diatas, dapat dilihat dari hasil uji validitas tingkat pendapatan (Y) keseluruhan menunjukkan $r_{hitung} > r_{tabel}$ maka dapat disimpulkan bahwa setiap kuesioner variabel Y dinyatakan valid.

2. Uji Reliabilitas

Dalam penelitian ini digunakan uji reliabilitas alat ukur secara internal yaitu uji statistik *Cronbach Alpha*. Suatu variabel dikatakan *Reliabel* dengan menggunakan teknik ini, jika nilai *Cronbach Alpha* $> 0,60$. Adapun dasar pengambilan keputusan pada uji reliabilitas adalah:

Jika $\alpha > r$ tabel maka dikatakan konsisten (realibel)

Jika $\alpha < r$ tabel maka dikatakan tidak konsisten (tidak realibel).

Tabel 4.27

Hasil Uji Reliabilitas dan Variabel Layanan (X)

Reliability Statistics	
Cronbach's Alpha	N of Items
.933	10

Sumber data diolah menggunakan SPSS versi 26

Berdasarkan tabel di atas terlihat bahwa hasil *Cronbach's Alpha* dari 10 item pernyataan adalah sebesar 0,933, dimana $\alpha 0,993 > 0,60$. Dengan demikian hasil diatas dapat disimpulkan bahwa pernyataan dalam kuesioner ini realibel karena mempunyai nilai *Cronbach Alpha* $0,933 > 0,60$ maka dapat digunakan untuk pengukuran data.

Tabel 4.28

Hasil Uji Reliabilitas dan Variabel Tingkat Pendapatan (Y)

Reliability Statistics	
Cronbach's Alpha	N of Items
.945	10

Sumber data diolah menggunakan SPSS versi 26

Berdasarkan tabel di atas terlihat bahwa hasil *Cronbach's Alpha* dari 10 item pernyataan adalah sebesar 0,850 dimana $\alpha = 0,954 > 0,60$. Dengan demikian hasil diatas dapat disimpulkan bahwa pernyataan dalam kuesioner ini realibel karena mempunyai nilai *Cronbach Alpha* $0,954 > 0,60$ maka dapat digunakan untuk pengukuran data.

3. Uji Normalitas

Uji normalitas merupakan bagian penting dari pengujian analisis data, yang berarti bahwa sebaran data penelitian harus di uji normalitasnya sebelum di analisis lebih lanjut, mode regresi dikatakan baik apabila berdistribusi dengan normal atau mendekati normal maka perlu dilakukan uji normalitas data. Serta sebuah uji yang dilakukan dengan tujuan untuk menilai sebaran data pada sebuah kelompok data atau variabel, apakah data tersebut berdistribusi normal atau tidak. Teknik uji normalitas dalam penelitian ini menggunakan metode kolmogrov-smirnov berfungsi pembandingan beberapa data dalam sampel dengan distribusi normal untuk serangkaian nilai dengan mean dan standar deviasi yang sama.

Tabel 4.29

Hasil Uji Normalitas

One-Sample Kolmogorov-Smirnov Test

		Unstandardized Residual
N		30
Normal Parameters ^{a,b}	Mean	.0000000
	Std. Deviation	8.04534021
Most Extreme Differences	Absolute	.101
	Positive	.101
	Negative	-.098
Test Statistic		.101

Asymp. Sig. (2-tailed)	.200 ^c
------------------------	-------------------

- Test distribution is Normal.
- Calculated from data.
- Lilliefors Significance Correction.
- This is a lower bound of the true significance.

Sumber data diolah menggunakan SPSS versi 26

Berdasarkan uji normalitas diatas dapat dilihat bahwa nilai signifikansi $0,200 > 0,05$. Sehingga dapat ditarik kesimpulan bahwa nilai residual terdistribusi normal. Dengan demikian hasil dari uji normalitas dapat disimpulkan bahwa model regresi layak digunakan untuk mengukur pengaruh layanan terhadap tingkat pendapatan karena telah memenuhi asumsi normalitas.

Jika nilai signifikansi $> 0,05$ maka nilai residual berdistribusi normal

Jika nilai signifikansi $< 0,05$ maka nilai residual tidak berdistribusi normal

4. Uji Autokorelasi

Salah satu metode untuk melakukan uji autokorelasi adalah dengan menggunakan metode Durbin-Watson. Dasar pengambilan keputusan pada pengujian Durbin-Watson adalah sebagai berikut:

- Jika $d < dL$ atau $d > 4-dL$, maka hipotesis ditolak, artinya terdapat autokorelasi
- Jika $dU < d < 4 - dU$, maka hipotesis nol diterima, artinya tidak terdapat autokorelasi
- Jika $dL < dU$ atau $4 - dU < d < 4 - dL$, artinya tidak ada kesimpulan.

Tabel 4.30

Hasil Uji Autokorelasi Durbin Watson

Model Summary ^b					
Model	R	R Square	Adjusted R Square	Std. Error of the Estimate	Durbin-Watson
1	.160 ^a	.026	-.009	5.150	1.262

a. Predictors: (Constant), Layanan Penjahit

b. Dependent Variable: Tingkat Pendapatan

Sumber data diolah menggunakan SPSS versi 26

Hasil Uji Autokorelasi Durbin Watson :

Diketahui :

- $n = 30$
- $d = 1,262$
- $dL = 1,352$
- $dU = 1,489$
- $4 - dL = 4 - 1,352 = 2,648$
- $4 - dU = 4 - 1,489 = 2,511$

Hasil :

$$= d < dL$$

$$= 1,262 < 1,352$$

Jadi, keputusan hasil uji autokorelasi yaitu terdapat autokorelasi karena hipotesis nol ditolak.

5. Uji Linearitas

Uji linearitas bertujuan untuk mengetahui apakah dua variabel mempunyai hubungan yang linear secara signifikan atau tidak. Korelasi yang baik seharusnya terdapat hubungan linear antar variabel layanan penjahit atau independen (X) dengan variabel tingkat pendapatan atau dependen (Y).

Dasar pengambilan keputusan sebagai berikut :

- a. Jika nilai *Deviation From Linearity* sig > 0,05, maka ada hubungan yang secara signifikan antara variabel independen dengan variabel dependen.
- b. Jika nilai *Deviation From Linearity* sig < 0,05, maka tidak ada hubungan yang linear secara signifikan antara variabel independen dengan variabel dependen.

Membandingkan Nilai $F_{hitung} < F_{tabel}$

- Jika nilai $F_{hitung} < F_{tabel}$, maka ada hubungan yang linear secara signifikan antara variabel independent dengan variabel dependet.
- Jika nilai $F_{hitung} > F_{tabel}$, maka tidak ada hubungan linear secara signifikan antara variabel independent dengan variabel dependet.

Tabel 4.31
Hasil Uji Linearitas

ANOVA Table			Sum of Squares	Df	Mean Square	F	Sig.
Tingkat	Between Groups	(Combined)	173.033	7	24.719	.923	.508
Pendapatan *		Linearity	19.602	1	19.602	.732	.401
Layanan		Deviation	153.431	6	25.572	.955	.477
Penjahit		from Linearity					
	Within Groups		589.133	22	26.779		
	Total		762.167	29			

Sumber data diolah menggunakan SPSS versi 26

Hasil Linearitas

Terdapat hubungan linear karena nilai *sig. Deviation From Linearity* sebesar $0,477 > 0,012$. Maka, otomatis terdapat hubungan antara variabel layanan penjahit terhadap tingkat pendapatan.

C. Pengujian Hipotesis

a. *One Sample T-test*

Untuk mengetahui seberapa baik pendapatan petani jagung di Desa Benteng Paremba Pinrang dapat diketahui dengan melakukan uji *one sample t-test* dengan menggunakan SPSS versi 21. Adapun dasar pengambilan keputusan dalam uji *one sample t-test* dapat dilakukan dengan cara:

- Membandingkan nilai signifikansi dengan 0,05
Jika nilai Sig. (2-tailed) $< 0,05$ maka H_0 diterima
Jika nilai Sig. (2-tailed) $> 0,05$ maka H_0 ditolak

- Membandingkan nilai t hitung dengan t tabel
Jika nilai t hitung $>$ t tabel maka H_0 ditolak.
Jika nilai t hitung $<$ t tabel maka H_a diterima.

Tabel 4.32

Skor Klasifikasi

Skor	Klasifikasi
80,01%-100%	Sangat Baik
68,01%-84,00%	Baik
52,01%-68,00%	Cukup
36,01%-52,00%	Buruk
20,00%-36,00%	Sangat Buruk ⁶⁸

- a. Layanan penjahit pakaian (X)

Tabel 4.33

Hasil Uji One Sampel T-test

One-Sample Test

Test Value = 65

	t	df	Sig. (2-tailed)	Mean Difference	95% Confidence Interval of the Difference	
					Lower	Upper
LAYANAN	-41.859	29	.000	-24.000	-25.17	-22.83

Sumber diolah menggunakan SPSS versi 26

Berdasarkan *hasil one sampel t-test* diatas dengan taraf kepercayaan 95% dapat dilihat bahwa t_{hitung} adalah -41.859 dan signifikansi 0,000 maka nilai dari

⁶⁸Sugiyono, *Metode Penelitian Bisnis (Pendekatan Kuantitatif, Kualitatif, Dan R&D)*, (Bandung: Alfabeta, 2009), h. 135

$t_{hitung}(-41.859) < t_{tabel}(2,048)$ maka H_0 diterima dan nilai signifikansi $(0,000) < 0,05$ maka H_a diterima. Adapun hasil minus (-) yang didapatkan merupakan ketentuan, jika lebih besar dari nilai signifikan maka H_0 ditolak. Adapun yang menjadi H_0 pada penelitian ini yaitu layanan penjahit pakaian di wilayah pasar sentral Pekkbata Polewali Mandar baik dalam melayani pelanggan, karena sebesar $> 65\%$ jadi, pada kategori baik yaitu skor klasifikasi 68,01% - 84,00%.

b. Uji Korelasi Pearson Product Moment

Pengujian ini dilakukan untuk mengetahui ada atau tidaknya hubungan antara kedua variabel terikat dan variabel bebas, dengan menggunakan metode ini peneliti dapat mengetahui jenis dalam sebuah variabel dengan variasi yang lain.

Adapun variabel bebas pada penelitian ini yaitu layanan sedangkan variabel terikat yaitu tingkat pendapatan

Pengujian ini dilakukan untuk mengetahui ada atau tidaknya hubungan antara kedua variabel terikat dan variabel bebas, dengan menggunakan metode ini peneliti dapat mengetahui jenis dalam sebuah variabel dengan variasi yang lain.

Adapun variabel bebas pada penelitian ini yaitu layanan sedangkan variabel terikat yaitu tingkat pendapatan.

a. H_0 = Layanan tidak berpengaruh positif dan signifikan terhadap tingkat pendapatan pada wilayah pasar sentral Pekkabata Polewali Mandar

H_a = Layanan berpengaruh positif dan signifikan terhadap tingkat pendapatan pada wilayah pasar sentral Pekkabata Polewali Mandar

b. Dasar pengambilan keputusan pada uji korelasi

- 1) Jika nilai signifikansi $< 0,05$ maka terdapat korelasi
- 2) Jika nilai signifikansi $> 0,05$ maka tidak terdapat korelasi
- 3) Jika nilai $r_{hitung} < r_{tabel}$ maka H_0 diterima dan H_1 diterima

- 4) Jika nilai $r_{hitung} > r_{tabel}$ maka H_0 ditolak dan H_1 diterima.

Tabel 4.34

Hasil Korelasi Pearson Product Moment

		X	Y
Layanan	Pearson Correlation	1	.453*
	Sig. (2-tailed)		.012
	N	30	30
Tingkat Pendapatan	Pearson Correlation	.453*	1
	Sig. (2-tailed)	.012	
	N	30	30

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

Sumber data diolah menggunakan SPSS versi 26

Berdasarkan tabel diatas diperoleh koefisien korelasi dengan 0,453 dengan signifikansi sebesar 0,012. Berdasarkan data itu dapat dilakukan pengujian hipotesis dengan menggunakan taraf signifikansi.

Jika nilai signifikansi $< 0,05$ maka H_0 ditolak

Jika nilai signifikansi $> 0,05$ maka H_1 diterima

Pada tabel ini terlihat bahwa koefisien korelasi 0,453 dengan signifikansi 0,012. Karena signifikansi $< 0,05$ maka H_0 ditolak dan H_1 diterima. Artinya terdapat hubungan yang positif dan signifikan antara layanan penjahit terhadap tingkat pendapatan di wilayah pasar sentral Pekkabata. Dari tabel diatas menunjukkan bahawa pengaruh layanan penjahit pakaian terhadap tingkat pendapatan yaitu 0,453. Untuk mengetahui derajat hubungan pada uji korelasi dapat dilihat pada pedoman korelasi sebagai berikut :

Tabel 4.35

Interval Koefisien

Interval Koefisien	Tingkat Hubungan
0,00 – 0,199	Sangat Lemah

0,20 – 0,399	Lemah
0,40 – 0,599	Sedang
0,60 – 0,799	Kuat
0,80 – 1,000	Sangat Kuat

Berdasarkan hasil data diatas dapat disimpulkan bahwa terdapat pengaruh layanan penjahit pakaian terhadap tingkat pendapatan di wilayah pasar sentral Pekkabata. Sementara nilai *Pearson Product Moment* didapat 0,453. Hal tersebut menunjukkan bahwa hubungan yang positif antara layanan penjahit dengan tingkat pendapatan, yang mempunyai tingkat hubungan yang sedang.

c. Uji Regresi Linear Sederhana

Analisis hasil penelitian mengenai Pengaruh Layanan Penjahit Pakaian terhadap Tingkat Pendapatan Di Wilayah Pasar Sentral Pekkabata Polewali Mandar (Analisis Ekonomi Islam) dianalisis dengan menggunakan metode kuantitatif. Analisis kuantitatif digunakan untuk membuktikan hipotesis yang diajukan dengan menggunakan analisis regresi linear sederhana.

Pembuktian ini dimaksudkan untuk menguji variasi suatu model regresi yang digunakan dalam menerangkan Layanan Penjahit (X) terhadap Tingkat Pendapatan (Y) dengan cara menguji kemaknaan dari koefisien regresinya. Berdasarkan perhitungan dengan bantuan program spss 26 for windows diperoleh sebagai berikut.

Tabel 4.36
Hasil Uji Regresi Linear Sederhana

		Coefficients ^a			
		Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	
Model		B	Std. Error	Beta	T
1	(Constant)	18.366	4.865		3.775
	Layanan Penjahit	.403	.150	.453	2.690
					Sig.
					.001
					.012

a. Dependent Variable: Tingkat Pendapatan
Sumber data diolah menggunakan SPSS versi26

Secara umum persamaan regresi linear sederhana adalah :

$$Y = a + \beta x + e$$

Berdasarkan analisis data dengan menggunakan SPSS versi 26, maka diperoleh hasil persamaan sebagai berikut :

$$Y = a + \beta x + e \text{ atau } (18,366 + 0,403) + e$$

Persamaan regresi di atas memperlihatkan hubungan variabel *independent* dengan variabel *dependent* secara parsial. Dari persamaan tersebut dapat diambil kesimpulan bahwa :

1. Nilai constanta adalah 18,366, artinya mengandung arti bahwa nilai konsisten variabel layanan penjahit adalah sebesar 18,366
2. Nilai koefisien regresi layanan penjahit adalah 0,403, menyatakan bahwa setiap penambahan 1% nilai layanan, maka nilai tingkat pendapatan bertambah sebesar 0,403. koefisien regresi tersebut bernilai positif, sehingga dapat dikatakan bahwa arah pengaruh variabel layanan (X) terhadap tingkat pendapatan (Y) positif.

Pengambilan keputusan dalam uji Regresi Linear Sederhana sebagai berikut :

1. Berdasarkan nilai signifikansi dari tabel coefficients diperoleh nilai signifikansi sebesar $0,000 < 0,05$, sehingga dapat disimpulkan bahwa variabel layanan (X) berpengaruh terhadap tingkat pendapatan (Y).
2. Berdasarkan nilai t diketahui nilai t_{hitung} sebesar $2,690 > t_{tabel} 2,0484$, sehingga dapat disimpulkan bahwa variabel layanan (X) berpengaruh terhadap tingkat pendapatan (Y).
 - a. Uji T (Parsial)

Uji parsial dimanfaatkan untuk mengetahui bagaimana variabel independen secara individual (parsial) mempengaruhi variabel dependen, ini berarti menjelaskan layanan secara terpisah mempengaruhi tingkat pendapatan.

Tabel 4.37
Hasil Uji T (Parsial)

Model		Coefficients ^a		Standardized Coefficients	T	Sig.
		Unstandardized Coefficients	Std. Error			
		B		Beta		
1	(Constant)	18.366	4.865		3.775	.001
	Layanan Penjahit	.403	.150	.453	2.690	.012

a. Dependent Variable: Tingkat Pendapatan
Sumber data diolah menggunakan SPSS versi 26

Dasar pengambilan keputusan dalam Uji T adalah :

- a. Berdasarkan nilai signifikansi
 - Jika nilai $sig < 0.05$ maka layanan penjahit berpengaruh positif dan signifikan terhadap tingkat pendapatan di wilayah pasar sentral Pekkabata.

- Jika nilai sig > 0,05 maka layanan penjahit tidak berpengaruh positif dan signifikansi terhadap tingkat pendapatan di wilayah pasar sentral Pekkabata.

1. Berdasarkan nilai $T_{hitung} > t_{tabel}$

- a. Jika nilai $T_{hitung} > t_{tabel}$ maka ada pengaruh layanan penjahit (X) terhadap tingkat pendapatan (Y) di wilayah pasar sentral Pekkabata.
- b. Jika nilai $T_{hitung} > t_{tabel}$ maka tidak ada pengaruh layanan penjahit (X) terhadap tingkat pendapatan (Y) di wilayah pasar sentral Pekkabata.

Dalam mencari t_{tabel} adapun rumus yang digunakan adalah sebagai berikut :

$$t_{tabel} = (\alpha/2 : df)$$

$$t_{tabel} = (0,05/2 : n-2)$$

$$t_{tabel} = (0,025 : 30-2)$$

$$t_{tabel} = (0,025 : 28) \text{ dilihat pada tabel distribusi nilai } t_{tabel}$$

$$t_{tabel} = 2,0484$$

Maka dapat diketahui bahwa $t_{hitung} 2,690 > t_{tabel} 2,0484$ sehingga dapat ditarik kesimpulan bahwa H_1 diterima dan H_0 ditolak yang berarti layanan penjahit (X) berpengaruh positif dan signifikan terhadap tingkat pendapatan (Y) di wilayah pasar sentral Pekkabata Polewali Mandar

d. Uji Koefisien Determinasi (R^2)

Analisis koefisien determinasi dimaksudkan untuk mengetahui seberapa besar hubungan atau kontribusi variabel independen (layanan penjahit) terhadap (tingkat pendapatan). Nilai R square dikatakan baik jika diatas 0,05 karena r square berkisar 0-1. Pada hal ini kita mengacu pada nilai R square yang terdapat dalam hasil analisis regresi linear sederhana, yakni pada tabel “*Model Summary*” berikut ini.

Tabel 4.36
Uji Koefisien Determinasi (R²)

Model Summary				
Model	R	R Square	Adjusted R Square	Std. Error of the Estimate
1	.453 ^a	.205	.177	5.537

a. Predictors: (Constant), X

Sumber data diolah menggunakan SPSS versi 26

Berdasarkan tabel diatas, dapat diketahui bahwa R square atau koefisien determinasi sebesar 0,205 dan nilai Adjusted R square sebesar 0,177 atau 17,7%. Maka, dapat disimpulkan bahwa tingkat korelasi dan kekuatan hubungan dengan nilai tersebut memiliki tingkat hubungan yang lemah.

Dari tabel *Model Summary* di atas dapat diketahui R square sebesar 0,205. Nilai ini memiliki arti bahwa 20,5%. Tingkat Pendapatan (Y) dipengaruhi oleh Layanan Penjahit (X) dan 79,5% dipengaruhi oleh faktor lain yang tidak termasuk dalam penelitian ini.

D. Pembahasan Hasil Penelitian

1. Layanan penjahit pakaian di wilayah pasar sentral Pekkabata Polewali Mandar

Layanan adalah segala aktivitas tindakan yang dilakukan dalam proses pemenuhan kebutuhan serta pelayanan yang terjadi diperuntukkan atau ditujukan untuk memberikan kepuasan kepada pelanggan dapat terpenuhi dengan baik. Layanan penjahit pakaian di wilayah pasar sentral Pekkabata sudah sangat paham dalam melakukan pelayanan kepada pelanggan yang datang, yang memerlukan sikap baik, serta ramah kepada pelanggan karena apabila pelayanan yang diterima atau dirasakan sesuai dengan yang diharapkan, maka kualitas pelayanan dipersepsikan dengan baik dan memuaskan.

Pasar sentral Pekkabata Polewali Mandar menjadi salah satu tempat yang menjadi pusat perekonomian bagi penjahit pakaian. Banyak dari kalangan

penjahit pakaian mampu menerapkan pelayanannya terhadap pelanggan sehingga mendapatkan pelanggan yang terus berdatangan. Tidak terlepas dari syariah islam yang menerapkan bagaimana penjahit diwilayah pasar sentral Pekkabata mampu memberikan layanan yang akurat seperti berkomunikasi dengan baik dan mampu mengetahui kebutuhan dari pelanggan. Serta menyampaikan jasanya sesuai dengan waktu yang disepakati.

Berdasarkan hasil uji One Sampel T-test nilai dari t_{hitung} (-41.859) < t_{tabel} (2,048) maka H_0 diterima. Maka, dapat disimpulkan bahwalayanan penjahit pakaian di wilayah pasar sentral Pekkabata Polewali Mandar berada pada kategori baik yaitu pada skor klasifikasi 68,01% - 84,00%.

2. Besarnya Pendapatan Penjahit Pakaian di wilayah pasar sentral Pekkabata Polewali Mandar

Sistem dalam mengukur kondisi ekonomi seseorang atau rumah tangga, salah satu konsep pokok yang paling sering digunakan yaitu melalui tingkat pendapatan, pendapatan menunjukkan seluruh uang atau hasil material lainnya yang dicapai dari pengguna kekayaan atau jasa yang diterima oleh seseorang atau rumah tangga selama jangka waktu tertentu pada suatu kegiatan ekonomi. Terjadinya peningkatan pendapatan diwilayah pasar sentral Pekkabata Polewali Mandar dilihat dari pelayanan terhadap pelanggan dan situasi atau keadaan yang terjadi di wilayah pasar sentral Pekkabata seperti pada saat adanya acara pernikahan, tahun belajar baru dan pada saat menjelang lebaran.

Dalam kondisi normal secara rata-rata perbulan penjahit pakaian baik celana maupun baju dengan ongkos jahitan secara rata-rata Rp.100.000 sampai dengan 180.000/baju.

a). Jumlah jahitan dan harga

Jumlah jahitan dan harga jahitan pada setiap penjahit terdapat perbedaan jumlah jahitannya yang disebabkan oleh jumlah pelanggan yang berbeda-beda kemudian harga jahitan perpasang dimulai dari Rp.100.000 sampai dengan Rp.180.000. Rata-rata jahitan dari seluruh responden dalam

sebulan adalah 20 pasang, maksimalnya 40 pasang serta yang terendah memperoleh jahitan adalah sebanyak 11 pasang. Responden yang memiliki jahitan terbanyak 40 pasang hanya 5 penjahit yaitu dengan harga perpasang adalah Rp.120.000 kemudian penjahit dengan perolehan jahitan paling sedikit adalah sebanyak 11 pasang sebanyak 2 orang dengan harga jahitan perpasang adalah Rp. 110.000 dan Rp.130.000. dengan demikian rata-rata dari jahitan 30 responden adalah sebesar 21 pasang dan harga rata-rata adalah Rp.123.000.

b). Pendapatan bersih penjahit di wilayah pasar sentral Pekkabata

Hasil penelitian diketahui bahwa besarnya pendapatan dari responden atau seorang penjahit pakaian di wilayah pasar sentral Pekkabata Polewali Mandar. Rata-rata jahitan dari seluruh responden dalam sebulan adalah 20 pasang dan yang terbanyak sebanyak 40 pasang serta terendah memperoleh jahitan 5 pasang. Kemudian rata-rata setiap jahitan adalah Rp.123.000 dan harga tertinggi adalah Rp.150.000 serta harga terendah setiap pasang adalah Rp.100.000. Pendapatan kotor tertinggi responden sebesar Rp.4.500.000 dan pendapatan terendah adalah Rp. 1.300.000. Kemudian rata-rata pendapatan responden adalah sebesar Rp.2.000.000.

Kemudian biaya tetap tertinggi yang dikeluarkan oleh penjahit wilayah pasar sentral Pekkabata Polewali Mandar adalah sebesar Rp.2.500.000 dan bila dirata-ratakan maka biayanya adalah Rp.9.300.000 dan biaya tidak tetap terendah adalah Rp. 45.000 dan tertinggi adalah Rp.200.000 serta rata-ratanya adalah sebesar Rp. 100.000 kemudian untuk total biaya yang dikeluarkan yang terendah adalah Rp.150.000 dan total biaya yang tertinggi adalah Rp.2.700.000 serta rata-rata total biaya yang dikeluarkan adalah sebesar Rp.1.000.000.

Rata –rata pendapatan bersih dari seluruh responden atau penjahit pakaian di wilayah pasar sentral Pekkabata Polewali Mandar adalah

sebesar Rp. 1.500.000 dan pendapatan terendah sebesar Rp. 500.000 , serta pendapatan tertinggi adalah Rp. 3.000.000

3. Hubungan Signifikan Layanan Penjahit Pakaian Terhadap Tingkat Pendapatan di Wilayah Pasar Sentral Pekkabata

Standar etika perilaku bisnis syariah mendidik agar para pelaku bisnis dalam menjalankan bisnisnya disertai dengan taqwa, *aqshid* (rendah hati), *khidmat* (melayani dengan baik), dan amanah secara terus menerus.⁶⁹ Nilai baik buruk sifat universal, hal ini sesuai dengan perintah Allah dalam QS. Al-Imran/3:104 yang berbunyi :

وَلْتَكُنْ مِنْكُمْ أُمَّةٌ يَدْعُونَ إِلَى الْخَيْرِ وَيَأْمُرُونَ بِالْمَعْرُوفِ وَيَنْهَوْنَ
عَنِ الْمُنْكَرِ وَأُولَئِكَ هُمُ الْمُفْلِحُونَ

Terjemahnya :

“Dan hendaklah ada di antara kamu segolongan umat yang menyeru kepada kebajikan, menyuruh kepada makruf dan mencegah dari yang munkar, merekalah orang-orang yang beruntung”.⁷⁰

Ayat diatas menekankan bahwa dalam bisnis jual beli ataupun jasa yang terdapat di wilayah pasar sentral Pekkabata seperti jasa penjahit sangat diperuntukkan untuk tetap menjaga syariah islam tanpa adanya pengaruh buruk antar keduanya antara penjahit dan pelanggan. Jika kedua belah pihak mampu menjaga keislaman dalam berbisnis maka keberuntungan akan didapatkan bahkan pendapatan yang diterima oleh penjahit meningkat.

Hasil penelitian ini menunjukkan adanya hubungan layanan penjahit yang positif dan signifikan terhadap tingkat pendapatan yang menggunakan pelayanan baik seperti memberikan tanggung jawab dan mampu memehuni kebutuhan pelanggan di wilayah pasar sentral Pekkabata. Layanan penjahit ini sangat berperan penting dalam peningkatan pendapatan, sehingga penjahit mempunyai reputasi baik di mata pelanggan dan mempunyai pengaruh baik

⁶⁹Ali Hasan, Manajemen Bisnis Syariah (Yogyakarta: Pustaka Pelajar, 2009), h. 187

⁷⁰Departemen Agama RI, *Al-Qur'an dan Terjemahannya*, h. 104

dalam meningkatkan pendapatan di wilayah pasar sentral Pekkabata Polewali Mandar.

Tabel *Correalation* memberikan informasi mengenai hubungan antara layanan penjahit (X) terhadap tingkat pendapatan (Y). Nilai koefisien korelasi 0,453 dengan signifikansi 0,012. Karena signifikansi $0,012 < 0,05$ maka H_0 ditolak dan H_1 diterima. Artinya ada hubungan yang signifikan antara layanan penjahit terhadap tingkat pendapatan di wilayah pasar sentral Pekkabata. Pernyataan di atas diperkuat oleh tabel kekuatan hubungan dengan nilai 0,40–0,599 menandakan bahwa kekuatan hubungan yang sedang. Nilai tersebut dapat dilihat pada hasil analisis yang dilakukan peneliti antara variabel layanan penjahit terhadap tingkat pendapatan sebesar 0,453 yang berarti hubungan keduanya sedang tidak kuat dan tidak juga lemah menempati nilai yang seimbang.

4. Pengaruh Layanan Penjahit Terhadap Tingkat Pendapatan di Wilayah Pasar Sentral Pekkabata Polewali Mandar

Layanan penjahit mampu menempati posisi penting dalam meningkatkan pendapatan. perilaku adalah aktivitas individu untuk mengevaluasi, memperoleh, menggunakan, atau mengatur barang dan jasa. Bekerja dapat membuat seseorang memperoleh pendapatan atau upah atas pekerjaan yang telah dilakukan. Setiap kepala keluarga ketergantungan hidup terhadap besarnya pendapatan yang diterima untuk memenuhi kebutuhan hidup. Pada dasarnya penjahit di wilayah pasar sentral Pekkabata memberikan pelayanan serta tanggung jawab yang baik terhadap pelanggan.

Kehendak bebas adalah kenyataan refleksi dari sikap pertanggungjawaban. Allah menetapkan batasan-batasan mengenai kebebasan yang dilakukan manusia dengan membuatnya pertanggung jawaban atas apa

yang telah dilakukan. Sebagai mana firman Allah dalam QS. At-takasur/ 102: 8 yang berbunyi :

ثُمَّ لَنَسْأَلَنَّ يَوْمَئِذٍ عَنِ النَّعِيمِ 1.

Tejrmahnya :

“Kemudia kamu pasti akan ditanya pada hari itu tentang kenikmatan (yang kamu megah-megahkan di dunia ini).”⁷¹

Ayat diatas menjelaskan tentang memperingatkan bahwa kenikmatan yang didapatkan dari hasil pendapatan apapun bentuknya pasti akan dimintai pertanggungjawaban kelak nantinya di akhirat. Karena pelayan seperti apapun yang diberikan baik dari penjual maupun penjahit kepada pelanggan tidak terlepas dari pertanggungjawaban atas apa yang dilakukan.

Hasil uji parsial maka dapat diketahui bahwa $t_{hitung} 2,690 > t_{tabel} 2,0484$ sehingga dapat ditarik kesimpulan bahwa H_1 diterima dan H_0 ditolak yang berarti layanan penjahit (X) berpengaruh positif dan signifikan terhadap tingkat pendapatan (Y) di wilayah pasar sentral Pekkabata Polewali Mandar

Sehingga hal ini ditunjukkan dengan nilai R yang memiliki nilai positif dan signifikansi 0,012 atau lebih kecil dari probabilitas 0,05 maka dapat disimpulkan H_0 ditolak dan H_1 diterima.

Secara simultan variabel (X) layanan penjahit memiliki pengaruh positif dan signifikan terhadap tingkat pendapatan di wilayah pasar sentral Pekkabata. Besarnya layanan penjahit terhadap tingkat pendapatan adalah 20,5% sedangkan 70,5% di pengaruhi oleh faktor lain yang tidak termasuk dalam penelitian ini.

Berdasarkan output SPSS diperoleh oleh regresi linear sederhana sebagai berikut :

$$Y = a + \beta x + e$$

⁷¹ Departemen Agama RI. *Al-Qur'an Dan Terjemahnya*, h. 30

$$Y = (18,366 + 0,403) + e$$

Adapun interpretasi dari model persamaan regresi sederhana sebagai berikut :

- a. Nilai constanta adalah 18,366, artinya mengandung arti bahwa nilai konsisten variabel layanan penjahit adalah sebesar 18,366
 - b. Nilai koefisien regresi layanan penjahit adalah 0,403, menyatakan bahwa setiap penambahan 1% nilai layanan, maka nilai tingkat pendapatan bertambah sebesar 0,403. koefisien regresi tersebut bernilai positif, sehingga dapat dikatakan bahwa arah pengaruh variabel layanan (X) terhadap tingkat pendapatan (Y) positif.
5. Tinjauan Ekonomi Islam Terhadap Layanan Penjahit dan Tingkat Pendapatan di Wilayah Pasar Sentral Pekkabata

Ditinjau dari etika Islam dalam pelayanan terhadap pelanggan. penjahit di wilayah pasar sentral Pekkabata Polewali mandar menerapkan beberapa Bentuk-bentuk pelayanan yang mengikuti pada etika Islam dan berbisnis yaitu diterapkan bagi penjahit di wilayah pasar sentral Pekkabata Polewali Mandar seperti :

- a) Bertanggung jawab kepada pelanggan
Bila pelayanan terjadi kesalahan baik dari kesalahan kain, bentuk dan model pakaian maka penjahit mampu bertanggung jawab atas kesalahan yang terjadi.
- b) Berusaha memahami kebutuhan pelanggan
Jika pelanggan mempunyai keinginan serta inovasi baru yang menjadi trend dimasa sekarang, penjahit mampu memberikan cepat tanggap terhadap apa yang di butuhkan pelanggan.
- c) Mampu memberikan kepercayaan kepada pelanggan

Kepercayaan antara penjahit dan pelanggan sangat penting, karena dengan adanya kepercayaan antar sesama maka para pelanggan tidak mencari penjahit yang lain dan akan tetap setia kepada penjahit yang pertama.

Pelayanan menurut analisis ekonomi islam, adalah suatu keharusan dalam pelayanan yang pengoperasiannya sesuai dengan syariah, seperti dalam hubungan kerja atau bisnis. Islam mengajarkan bila ingin memberikan hasil usaha baik berupa barang maupun pelayanan/jasa hendaknya memberikan yang berkualitas, jangan memberikan hal yang buruk atau tidak berkualitas kepada orang lain. Seperti yang dijelaskan dalam QS. Al-Baqarah/2:267 yang berbunyi :

يَا أَيُّهَا الَّذِينَ آمَنُوا أَنْفِقُوا مِنْ طَيِّبَاتِ مَا كَسَبْتُمْ وَمِمَّا أَخْرَجْنَا لَكُمْ مِنَ الْأَرْضِ
وَلَا تَيَمَّمُوا الْخَبِيثَ مِنْهُ تُنْفِقُونَ وَلَسْتُمْ بِآخِذِيهِ إِلَّا أَنْ
تُغْمِضُوا فِيهِ وَاعْلَمُوا أَنَّ اللَّهَ غَنِيٌّ حَمِيدٌ

Terjemahnya :

“Hai orang-orang yang beriman, nafkahkanlah sebagian dari hasil usahamu yang baik-baik dan sebagian dari apa yang Kami keluarkan dari bumi untuk kamu. Dan janganlah kamu memilih yang buruk-buruk lalu kamu menafkahkan daripadanya, padahal kamu sendiri tidak mau mengambilnya melainkan dengan memincingkan mata terhadapnya. Dan ketahuilah, bawa Allah Maha Kaya lagi Maha Terpuji”.⁷²

Dari ayat diatas menjelaskan bahwa, kita sebagai orang yang beriman sebaiknya memberikan sebagian harta yang baik-baik kita punya kepada orang lain, dan bukan hal yang buruk. Dengan demikian sama halnya dalam melakukan pelayanan antara penjahit dan pelanggan kita sebagai penjahit mampu memberikan pelayanan yang baik jika kita menginginkan respon baik pula dari pelanggan. Pelayanan yang berkualitas disebabkan pelayanan

⁷² Departemen Agama RI. *Al-Qur'an Dan Terjemahnya*, h. 35

(*servis*) tidak hanya sebatas mengantarakan atau melayani akan tetapi memahami dan merasakan bagaimana penyampaianya. Dengan adanya *heart share* dan *mind share* yang tertanam, loyalitas seseorang pelanggan pada produk atau usaha penjahit tidak akan dirugikan.

Tingkat pendapatan yang terjadi di wilayah pasar sentral pekkabata Polewali Mandar mengalami peningkatan yang kadang rendah bahkan tinggi. Ada beberapa dari penjahit yang dalam seharinya menghasilkan 5-15 pasang hasil jahitannya yang memiliki harga setiap satu jahitan yang berbeda-beda, tergantung dari kain serta model yang diinginkan setiap pelanggan. Faktor lain yang menjadi penghambat meningkatnya suatu pendapatan yaitu situasi serta pelayanan yang diberikan kepada pelanggan. Tinggi rendahnya pendapatan pengeluaran sangat tergantung kepada kemampuan keluarga dalam mengelola penerimaan atau pendapatannya. Selain itu pengalaman berusaha juga mempengaruhi pendapatan. semakin baiknya pengalaman berusaha seseorang maka semakin berpeluang dalam meningkatkan pendapatan. karena seorang penjahit memiliki kelebihan serta keterampilan yang berbeda-beda dalam meningkatkan pendapatan.

Adapun ayat yang tersirat tentang pendapatan yaitu : QS. An-Nisa/4:29 yang berbunyi:

يَا أَيُّهَا الَّذِينَ آمَنُوا لَا تَأْكُلُوا أَمْوَالَكُم بَيْنَكُم بِالْبَاطِلِ إِلَّا أَنْ تَكُونَ تِجَارَةً
عَنْ تَرَاضٍ مِنْكُمْ وَلَا تَقْتُلُوا أَنْفُسَكُمْ إِنَّ اللَّهَ كَانَ بِكُمْ رَحِيمًا

Terjemahnya :

“Hai orang-orang yang beriman, janganlah kamu saling memakan harta sesamamu dengan jalan yang bathil, kecuali dengan jalan perniagaan yang berlaku dengan suka sama suka diantara kamu, dan

janganlah kamu membunuh dirimu sesungguhnya Allah adalah Maha Penyayang kepadamu”.⁷³

Ayat diatas menjelaskan bahwa larangan Allah Swt mengkomsumsi harta dengan cara-cara bathil, dalam konteks bathil diatas adalah dalam melakukan jual beli. Adapun perdagangan yang bathil jika di dalamnya terdapat “*Magrib*” yang merupakan singkatan dari *maisir* (judi), *gharar* (penipuan), riba dan bathil itu sendiri. Terlepas dari konteks penjualan, kebathilan juga sangat dilarang dalam islam seperti antara penjahit dengan pelanggan yang tidak memenuhi syara’ seperti dalam melakukan akad antara penjahit dan pelanggan yang menjanjikan harga atau upah yang akan di dapatkan dari pelanggan senilai demikian, ditengah selesainya barang (baju) yang dijahit maka berubah pula upah yang diminta kepada pelanggan dikarenakan bahan yang digunakan. Dengan cara ini sudah termasuk bathil karena unsur ridho atau suka sama suka kedua belah pihak sudah tidak ada karena adanya perubahan yang terjadi tanpa sepengetahuan pelanggan.

Alih-alih melakukan perbuatan bathil. Al-Qur’an menawarkan cara lain untuk memperoleh atau mendapatkan harta yang benar, yaitu lewat perdagangan (*tijarah*). Perdagangan yang dimaksud bukan sekedar menjual dan membeli barang tertentu, tanpa mempedulikan kondisi pembeli. Lebih dari itu, perdagangan dilakukan harus memenuhi prinsip suka sama suka (*‘an taradin minkum*). Dalam fiqih ukuran sama suka adalah terlaksananya ijab dan qabul. Artinya, ijab adalah sebuah pernyataan kesediaan dari pemilik barang atau jasa untuk melepas atau memindahkan kepemilikannya kepada orang lain. Sedangkan qabul adalah pernyataan kesediaan menerima barang atau jasa dari orang lain. Ketika ijab dan qabul dinyatakan di dalam satu majlis, maka kedua belah pihak sana-sama ridha (suka). Oleh karena itu, segala bentuk perdagangan harus didasari atas suka sama suka dibolehkan atau dihalalkan.

⁷³ Abdul Malik, *Fiqih Ekonomi Qurani An-Nisa 29*, (Yogyakarta: Penerbit Pustaka Pranala, Cetakan Pertama, September 2019), h. 07

Seorang penjahit juga mampu mempunyai banyak relasi agar mudah dalam memberikan ketertarikan bagi pelanggan dalam memilih mode pakaian. Dalam Islam dikenal istilah silaturahmi. Yaitu hubungan karib kerabat yang harus selalu dipelihara atau ditingkatkan. Menurut Rasulullah, orang yang selalu menjalin silaturahmi akan dipermudah rezekinya dan pengaruhnya diperluas, sebagaimana sabdanya :

عَنْ أَنَسِ بْنِ مَالِكٍ أَنَّ رَسُولَ اللَّهِ صَلَّى اللَّهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ قَالَ مَنْ أَحَبَّ أَنْ يُبْسَطَ لَهُ فِي رِزْقِهِ وَيُنْسَأَ لَهُ فِي أَثَرِهِ فَلْيَصِلْ رَحِمَهُ (رواه البخاري ومسلم)

Artinya :

“Dari Anas ibn Malik, katanya: aku mendengar Rasulullah SAW bersabda, barangsiapa ingin agar rezekinya dilapangkan dan pengaruhnya diluaskan, maka hendaklah ia menyambung tali silaturahmi.” (HR. al- Bukhari dan Muslim).⁷⁴

Hadist menjelaskan bahwa seorang penjahit dan pelanggan yang melakukan transaksi baik transaksi jual beli maupun jasa, yang akan tetap menyambung pada tali silaturahmi baik dari rezeki yang diperlancar bahkan pada umur, bagi orang yang tetap menjaga hubungan rukun terhadap sesama.

⁷⁴Abi Abdillah Muhammad Ibn Ismail Ibn Ibrahim al-bukhari, Shahih Bukhari Muslim, Kairo: Dar Ibn al-Haitsam, 2004, cet. Ke-1 h. 59

BAB V PENUTUP

A. Simpulan

Berdasarkan analisis yang telah diuraikan dalam skripsi ini, yang membahas tentang pengaruh layanan penjahit pakaian terhadap tingkat pendapatan di wilayah pasar sentral Pekkabata Polewali Mandar maka dapat ditarik kesimpulan sebagai berikut :

1. Hasil dari uji One Sampel T-test nilai dari $t_{hitung} (-41.859) < t_{tabel} (2,048)$ maka H_0 diterima. Maka, dapat disimpulkan bahwalayanan penjahit pakaian di wilayah pasar sentral Pekkabata Polewali Mandar berada pada kategori baik yaitu pada skor klasifikasi 68,01% - 84,00%.
2. Besarnya pendapatan yang dirata-rata jahitan dari seluruh responden dalam sebulan adalah 20 pasang dan yang terbanyak sebanyak 40 pasang serta terendah memperoleh jahitan 5 pasang. Kemudian rata-rata setiap jahitan adalah Rp.123.000 dan harga tertinggi adalah Rp.150.000 serta harga terendah setiap pasang adalah Rp.100.000. Pendapatan kotor tertinggi responden sebesar Rp.4.500.000 dan pendapatan terendah adalah Rp. 1.300.000. Kemudian rata-rata pendapatan responden adalah sebesar Rp.2.000.000.
3. Hasil uji koefisien korelasi 0,453 dengan signifikansi 0,012. Karena signifikansi $0,012 < 0,05$ maka terdapat hubungan yang positif dan signifikan layanan penjahit pakaian terhadap tingkat pendapatan diwilayah pasar sentral Pekkabata Polewali Mandar. Berdasarkan tabel kekuatan $0,40 - 0,599$ menandakan bahwa kekuatan hubungan yang sedang.
4. Terdapat pengaruh layanan penjahit pakaian dengan tingkat pendapatan. hasil pengujian secara simultan variabel (X) layanan penjahit memiliki pengaruh positif dan signifikan terhadap tingkat pendapatan (Y) di

wilayah pasar sentral Pekkabata Polewali Mandar. Dengan hasil $t_{hitung} 2,690 > t_{tabel} 2,048$ dan signifikansinya sebesar $0,012 < 0,05$ maka H_0 ditolak dan H_1 diterima, dalam pengujian koefisien determinasi memperoleh 20,5% layanan mempengaruhi tingkat pendapatan dan 79,5% dipengaruhi oleh faktor lain yang tidak termasuk dalam penelitian ini.

5. Tinjauan ekonomi Islam terhadap layanan penjahit dan tingkat pendapatan pada wilayah pasar sentral Pekkabata Polewali mandar telah banyak menerapkan layanan yang baik tanpa meninggalkan syariah Islam salah satunya seperti bertanggung jawab kepada pelanggan. Pelayanan sangat penting dalam meningkatkan pendapatan baik dalam pelayanan memproduksi barang maupun jasa yang semata-mata hanya menginginkan penilaian baik dari pelanggan.

B. Saran

Berdasarkan hasil penelitian secara keseluruhan dan simpulanyang diperoleh dapat dikemangkan beberapa saran bagi pihak-pihak yang berkepentingan dalam penelitian ini. Berikut ini adalah saran yang diajukandalam penelitian ini.

1. Bagi para penjahit di pasar sentral Pekkabata diharapkan dalam menjalankan usahanya agar tidak hanya mementingkan duniawi saja melainkan lebih mengutamakan urusan ibadah (akhirat) yaitu dengan tetap menerapkan prinsip syariah dalam melakukan usaha jual barang maupun jasa seperi pelayanan untuk meningkatkan pendapatan kepada pelanggan.
2. Bagi peneliti selanjutnya yang akan mengkaji lebih dalam tentang pengaruh layanan penjahit pakaian terhadap tingkat pendapatan di wilayah pasar sentral Pekkabata polewali mandar, diharapkan agar hasil dari penelitian ini mampu menjadi wadah atau wawasan yang lebih kepada peneliti lain.

3. Untuk penulis sendiri semoga skripsi ini dapat bermanfaat dalam bidang ilmu pengetahuan terkait dengan Ekonomi Syariah dan bermanfaat bagi dunia dan akhirat.



DAFTAR PUSTAKA

- Al-Qur'an, Al-karim
 Abdurrahman, Ek. 1990. *Ensiklopedi Ekonomi Keuangan Perdagangan (Inggris-Indonesia)*. Jakarta: Pradya Paramitha. Cet ke-4.
- Aryani, Resti. 2013. *Potensi Usaha jahit Pakaian Dalam Meningkatkan Pendapatan Keluarga Menurut Ekonomi Islam (Studi Kasus Penjahit Pakaian Di Kecamatan Kuok)*, Mahasiswa Universitas Islam Negeri Sultan Syarif Kasium. *Skripsi*: Sarjana Program Studi Ekonomi Syariah, Fakultas Syariah dan Ilmu Hukum: Riau.
- Ariwibowo, Prasetio, "Strategy Of Empowerment Small and Medium Enterprises In The Effort For Creasing Revenue and Market" *Jurnal : Econosains Economics and Education online 16*, (2018)
- Shahih Bukhari Muslim, Abi Abdillah Muhammad Ibn Ismail Ibn Ibrahim al-bukhari, 2004. Kairo: Dar Ibn al-Haitsam, cet. Ke-1
- Daniel, Mochar. 2002. *Metodologi Penelitian Sosial Ekonom*. Jakarta: Bumi Aksara.
- Edwin, Mustafa. 2007. *et al., Pengenalan Ekklusif Ekonomi Islam*. Jakarta: Kencana.
- Furqon, Danang Faizal. 2017. *Pengaruh Modal Usaha, Lama Usaha, dan Sikap Kewirausahaan Terhadap Pendapatan Pengusaha Lanting Di Lemah Duwur, Kecamatan Kuwaran Kabupaten Kebumen*, Mahasiswa Universitas Yogyakarta, *Skripsi*: Sarjana Program Studi Pendidikan Ekonomi, Fakultas Ekonomi: Yogyakarta.
- Ghozali, Imam. 2016. *Aplikasi Analisis Multivariate dengan Program IBM SPSS 23*. Edisi 8. Semarang: Badan Penerbit Universitas Diponegoro.
- Husein, Umar. 1996. *Metode Penelitian Untuk Skripsi dan Tesis Bisnis*. Jakarta: PT Raja Grafindo Persada.
- Hasibuan, Malayu. 2005. *Dasar-Dasar Perbankan*. Jakarta: PT. Bumi Aksara, Cet Ke-4.
- Ibrahim, Azharsyah. 2021. *Pengantar Ekonomi Islam*. Jakarta: Departemen Ekonomi dan Keuangan Syariah, Edisi Pertama.
- Kadir. 2015. *Statistika Terapan*. Jakarta: PT. Raja Grafindo Persada.
- Martin Bordon, *et al. eds., 2020. The Direct Rebound Effect For Two Income Groups The Case Of Paraguay*, *Jurnal : Elsevier Energy For Sustainable Development 70*.

- Miswar. 2017. *Analisis pendapatan Penjahit Di Kota Kualasimpang*. *Jurnal Samudera Ekonomika*, Vol 1, No.1
- Muslimah. 2020. *Pengaruh Usaha Jahit (Taylor) Terhadap Peningkatan Pendapatan Keluarga Di Desa Jaddih Kecamatan Socah Kabupaten Bangkala*, Mahasiswa Sekolah Tinggi Agama Islam Darul Hikmah, *Skripsi: Sarjana Program Studi Ekonomi Syariah, Fakultas Ekonomi Dan Bisnis Islam: Bangkalan*.
- Muflih, Lilih. 2018. *Pengaruh Modal, Jumlah Tenaga Kerja, Tingkat Pendidikan, Lama Usaha dan Jumlah Pesanan Terhadap Pendapatan Pengusaha Konveksi (Studi Kasus Pada Sentra Industri Kaos Suci Kota Bandung)*, Mahasiswa Universitas Pasundan Bandung, *Skripsi: Sarjana Program Studi*
- Pratama, Deni Rian. 2021. *Pengaruh Jumlah Tenaga Kerja, Modal Usaha, Jam Kerja, dan Produksi Terhadap Pendapatan Usaha Konveksi (Studi Kasus Konveksi Bess Di Desa gadungan Kecamatan Puncu Kabupaten Kediri Pada Tahun 2020)*, Mahasiswa, Institut Agama Islam Negeri Tulungagung, *Skripsi: Sarjana Program Studi Ekonomi Syariah, Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam: Tulungagung*.
- Ruslan, Rosadi. 2010. *Metode penelitian Relation & Komunikasi*. Jakarta: PT Raja Grafindo Persada.
- Riduwan. 2011. *Dasar-Dasar Statistika*, Ed Revisi Cet. 9. Bandung: Alfabeta.
- Rafidah, 2014. *Kualitas Pelayanan Islami Pada Perbankan Syariah*, *Jurnal Nalar Fiqh*. Vol. 10, No. 23.
- Makkulau, Wahyu Rio. 2020. *Pengantar Ekonomi Islam*, Bandung: PT. Refika Aditama.
- Manguatmodjo, Soegyarto. *Statistik Lanjutan*, Jakarta: PT. Rineka Cipta, Cetakan Pertama Maret.
- Suprihati, et al., eds. 2018. *Improving Regional Original Income With Tax Receipt, Regional Retribution and Regional Wealth Management Result In solo Raya*, *Jurnal Of Economics, Business and Accounting Research* Vol-2, Issue-3.
- Solihin, Ismail. 2006. *Pengantar Bisnis Pengenalan Praktis Dan Studi Kasus*. Jakarta: Kencana.
- Syahatah, Husein. 2004. *Ekonomi Rumah Tangga Muslim, terj H. Dudung Rahmat Hidayat dan Idhoh Anas*. Jakarta: Gema Insani.
- Tim Penyusun, 2020. *Penulisan Karya Ilmiah Berbasis Teknologi Informasi*, Parepare: IAIN Parepare.
- Zubair, Muhammad Kamal. et. al., eds. 2020. *Pedoman Karya Tulis Ilmiah* Parepare: IAIN Parepare Nusantara Press.



LAMPIRAN-LAMPIRAN



**KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI PAREPARE
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM
Jl. Amal Bakti No. 8 Soreang 91131 Telp. (0421) 21307**

**VALIDASI INSTRUMEN PENELITIAN
PENULISAN SKRIPSI**

Assalamu 'alaikum Warahmatullahi Wabarakatu,

NAMA MAHASISWA : NURADILLAH SYAM

NIM : 18.2400.024

FAKULTAS : EKONOMI DAN BISNIS ISLAM

PRODI : EKONOMI SYARIAH

JUDUL :PENGARUH LAYANAN PENJAHIT PAKAIAN TERHADAP
TINGKAT PENDAPATAN DI WILAYAH PASAR
SENTRAL PEKKABATA POLEWALI MANDAR.

Untuk membantu kelancaran penelitian ini, Saya memohon dengan hormat kesediaan Bapak/Ibu/Saudara(i) untuk mengisi kuisisioner penelitian ini. Atas kesediaan Bapak/Ibu/Saudara(i) untuk menjawab pertanyaan atau pernyataan pada kuisisioner ini, Saya ucapkan terimakasih.

Wassalamu 'alaikum Warahmatullahi Wabarakatu.

Hormat saya

Nuradillah Syam

A. IDENTITAS RESPONDEN

1. Nama :
2. Jenis Kelamin : Laki-Laki
 Perempuan
3. Usia :
 - a. 15>25
 - b. 26>35
 - c. 36>45
 - d. 46>55
 - e. 56>
4. Pendidikan Terakhir
 - a. SD
 - b. SMP
 - c. SMA
 - d. Diploma (D1, D2, D3)
 - e. Sarjana
 - f. Lainnya (sebutkan).....
5. Jumlah Jahitan Perbulan Pasang
6. Modal Usaha
 - a. . 300.000
 - b. 400.000 – 1.000.000
 - c. Rp. 1.100.000 – 2.000.000
 - d. Rp. 2.100.000 – 3.000.000
 - e. 3.000.000

7. Pendapatan Bersih Perbulan

- a. 500.000
- b. Rp. 500.000 – 1.000.000
- c. Rp.1.000.000 – 2.000.000
- d. Rp. 2.000.000 – 3.000.000
- e. 3.000.000

B. PETUNJUK PENGISIAN

1. Pernyataan yang ada, mohon dibaca dan dipahami dengan sebaik-baiknya, sehingga tidak ada pernyataan yang tidak terisi atau terlewat.
2. Berilah tanda *checklist* (√) pada kolom pilihan jawaban yang Bapak/Ibu/Saudara/I pada kolom yang telah disediakan. Pilihlah jawaban yang sesuai pendapat atas pernyataan. Dengan keterangan di bawah ini:

SS : Sangat Setuju = 5

S : Setuju = 4

N : Netral = 3

TS : Tidak Setuju = 2

STS : Sangat Tidak Setuju = 1

3. Setiap pernyataan hanya membutuhkan satu jawaban saja.
4. Terima kasih atas partisipasi anda.

C. PERNYATAAN PENELITIAN

1. Variabel Layananditujukan Untuk Pelanggan (X)

No	Indikator Variabel	Pilihan Jawaban				
		SS	S	N	TS	STS

A. Keandalan (*Reliability*)

1	Penjahit mampu memberikan pelayanan yang baik terhadap pelanggan					
2	Penjahit mampu melayani pelanggan dengan janji tepat waktu					

B. Daya Tanggap (*Responsiveness*)

3	Penjahit mampu memberikan Pelayanan dengan cepat saat pelanggan membutuhkan bantuan					
4	Penjahit mampu menerima kritikan dan saran dan pelanggan					

C. Jaminan (*Assurance*)

5	Penjahit bersedia menggantikan bahan jika bahan terjadi kesalahan					
6	Penjahit menyediakan semua warna yang dibutuhkan oleh pelanggan					

D. Empati (*Empathy*)

7	Penjahit mampu memberikan pelayanan khusus terhadap kebutuhan pelanggan					
---	---	--	--	--	--	--

8	Penjahit mampu memberikan pelayanan yang ramah terhadap pelanggan					
---	---	--	--	--	--	--

E. Berwujud (*Tangible*)

9	Tersedianya bentuk atau model baju yang dapat dipilih oleh pelanggan					
10	Penjahit menyediakan ruang ganti serta cermin jika pelanggan ingin mencoba hasil bajunya					

2. Variabel Tingkat Pendapatan (Y) ditujukan Untuk Penjahit Pakaian

No.	Indikator Variabel	Pilihan Jawaban				
		SS	S	N	TS	STS
1.	Pendapatan yang saya terima dalam perbulannya mampu menghidupi saya selama satu bulan					
2.	Saya menyisihkan sebagian pendapatan saya untuk ditabung setiap bulannya					
3.	Saya sangat puas dengan pendapatan yang saya terima perbulannya					
4.	Modal yang saya keluarkan melebihi pendapatan yang saya terima perbulannya					
5.	Pekerjaan saya merupakan sumber utama pendapatan saya					
6.	Pekerjaan saya saat ini mampu membuat taraf hidup saya lebih baik					
7.	Pendapatan yang saya terima mampu memenuhi biaya anak sekolah saya					

8.	Saya menyusun anggaran biaya sekolah setiap pendapatan yang diterima perbulannya					
9.	Pendapatan saya perbulannya mampu memenuhi beban keluarga yang saya tanggung					
10.	Kesungguhan saya dalam bekerja hanya untuk mengurangi beban keluarga yang saya tanggung					

Setelah mencermati instrumen dalam penelitian skripsi mahasiswa dengan judul diatas, maka instrumen tersebut dipandang telah memenuhi kelayakan untuk digunakan dalam penelitian yang bersangkutan.

Parepare, 05 September 2022

Mengetahui

Pembimbing utama

Pembimbing Pendamping

Dr. Hj. Marhani, Lc., M.Ag.
NIP. 19611231 199803 2 012

Dr. Andi Bahri S., M.E., M. Fil.I
NIP. 19781101 200912 1 003

IDENTITAS RESPONDEN

Nama	Jenis Kelamin	Usia	Pendidikan Terakhir	Jumlah Jahitan/1bulan	Modal Usaha	Pendapatan/1bulan
Eko Budi Cahyono	Laki-laki	46-55 Tahun	SMA	40 Pasang	Rp. 1.100.000-2.000.000	> Rp. 3.000.000
Siti Mujayanah	Perempuan	36-45 Tahun	SMA	24 Pasang	> Rp. 3.000.000	> Rp. 3.000.000
Nuraeni	Perempuan	36-45 Tahun	SMA	30 Pasang	Rp. 1.100.000-2.000.000	Rp. 2.000.000-3.000.000
Hisbullah	Laki-laki	26-35 Tahun	SMA	30 Pasang	Rp. 400.000-1.000.000	Rp. 2.000.000-3.000.000
Nurmadina	Perempuan	15-25 Tahun	SMA	10 Pasang	Rp. 400.000-1.000.000	Rp. 500.000-1.000.000
Ira	Perempuan	36-45 Tahun	SMA	15 Pasang	Rp. 400.000-1.000.000	Rp. 2.000.000-3.000.000
Abdul Razak	Laki-laki	>56 Tahun	SMA	15 Pasang	Rp. 400.000-1.000.000	> Rp. 3.000.000
Farizi	Laki-laki	15-25 Tahun	SMA	25 Pasang	Rp. 1.100.000-2.000.000	> Rp. 3.000.000
Jamaluddin	Laki-laki	36-45 Tahun	SMA	21 Pasang	Rp. 400.000-1.000.000	> Rp. 3.000.000
Alam	Laki-laki	26-35 Tahun	SMA	20 Pasang	Rp. 1.100.000-2.000.000	Rp. 2.000.000-3.000.000
Nuralisa Fitri	Perempuan	15-25 Tahun	SMA	10 Pasang	Rp. 1.100.000-2.000.000	< Rp. 500.000
Nurhaedah	Perempuan	36-45 Tahun	SMP	20 Pasang	Rp. 1.100.000-2.000.000	> Rp. 3.000.000
Hj. Saenab	Perempuan	>56 Tahun	Diploma	15 pasang	Rp. 400.000-1.000.000	> Rp. 3.000.000

Isnanengsi	Perempuan	36-45 Tahun	SMP	25 pasang	Rp. 1.100.000- 2.000.000	> Rp. 3.000.000
Dirwan	Laki-laki	36-45 Tahun	SMP	25 Pasang	Rp. 400.000- 1.000.000	Rp. 2.000.000- 3.000.000
Amri Chan	Laki-laki	46-55 Tahun	SMA	15 Pasang	Rp.400.000- 1.000.000	Rp. 2.000.000- 3.000.000
Yulia	Perempuan	26-35 Tahun	SMA	10 Pasang	Rp. 400.000- 1.000.000	Rp. 1.000.000- 2.000.000
Aji Saripah	Perempuan	46-55 Tahun	SMA	20 Pasang	Rp. 1.100.000- 2.000.000	> Rp. 3.000.000
Indah	Perempuan	26-35 Tahun	SMA	15 Pasang	Rp. 400.000- 1.000.000	Rp. 2.000.000- 3.000.000
Afifah	Perempuan	15-26 Tahun	SMP	18 Pasang	Rp. 1.100.000- 2.000.000	Rp. 2.000.000- 3.000.000
Muhlis	Laki-laki	26-35	SMA	20 Pasang	Rp. 400.000- 1.000.000	Rp. 2.000.000- 3.000.000
Ahmad Yani	Laki-laki	26-35 Tahun	SMA	15 Pasang	Rp. 400.000- 1.000.000	> Rp. 3.000.000
Salank	Laki-laki	36-45 Tahun	SMA	22 Pasang	Rp. 1.100.000- 2.000.000	> Rp. 3.000.000
Munira	Laki-laki	26-35 Tahun	SMA	15 Pasang	Rp. 400.000- 1.000.000	Rp. 2.000.000- 3.000.000
Illank	Laki-laki	36-45 Tahun	SMA	10 Pasang	Rp. 400.000- 1.000.000	Rp. 1.000.000- 2.000.000
Iwang	Laki-laki	36-45 Tahun	SMP	20 Pasang	Rp. 400.000- 1.000.000	> Rp. 3.000.000
Safaruddin	Laki-laki	36-45 Tahun	SMA	30 Pasang	Rp. 400.000- 1.000.000	> Rp. 3.000.000
Husain	Laki-laki	26-35 Tahun	SMA	20 Pasang	Rp. 400.000- 1.000.000	Rp. 2.000.000- 3.000.000
Rijal	Laki-laki	46-55 Tahun	SMP	20 Pasang	Rp. 400.000- 1.000.000	> Rp. 3.000.000
Kurnia	Perempuan	36-45 Tahun	SMA	25 pasang	Rp. 400.000- 1.000.000	> Rp. 3.000.000

Tabulasi Data Hasil Instrumenn Variabel X (Layanan)

Responden	X1	X2	X3	X4	X5	X6	X7	X8	X9	X10	Total
1	5	4	5	5	5	4	5	4	4	4	45
2	5	4	5	4	5	3	4	4	4	5	43
3	4	3	4	5	4	4	4	5	5	4	42
4	5	4	4	4	4	3	5	5	4	4	42
5	4	4	4	5	4	4	4	4	4	4	41
6	4	4	5	5	5	4	4	4	3	3	41
7	4	4	5	5	3	3	3	3	3	3	36
8	4	4	5	5	4	4	4	4	3	3	40
9	5	5	4	4	3	3	5	5	4	4	42
10	5	5	5	5	5	4	4	4	4	4	45
11	3	3	5	4	4	2	4	4	4	3	32
12	4	3	3	4	4	3	3	4	5	4	37
13	4	4	5	5	3	3	4	4	3	4	39
14	5	3	3	4	5	5	3	4	4	3	39
15	4	3	3	5	3	4	2	5	3	2	34
16	4	5	3	3	5	4	4	3	3	3	37
17	4	4	5	5	4	3	3	5	4	5	42
18	5	5	4	4	5	4	4	5	4	4	44
19	4	5	5	4	4	3	5	5	3	5	43
20	5	4	5	4	5	4	3	4	3	4	41
21	5	5	4	4	4	3	3	5	4	4	41
22	4	4	5	4	4	3	5	5	5	3	42
23	5	4	5	4	4	5	3	5	3	4	42
24	4	4	4	5	4	5	4	5	4	4	43
25	4	5	4	4	4	5	4	4	4	5	43
26	5	5	4	4	5	5	4	4	4	4	44
27	4	4	5	5	4	3	3	5	4	4	41
28	4	4	5	4	4	3	5	5	4	4	42

29	5	5	4	4	5	5	4	4	3	3	42
30	5	5	5	5	4	4	4	4	4	5	45

Tabulasi Data Hasil Instrumen Variabel Y (Tingkat Pendapatan)

Responden	Y1	Y2	Y3	Y4	Y5	Y6	Y7	Y8	Y9	Y10	Total
1	4	5	4	3	3	4	4	4	5	4	40
2	4	5	4	4	5	4	4	5	4	4	43
3	4	5	5	4	3	4	5	5	5	4	44
4	4	4	5	4	5	4	5	4	5	3	43
5	4	4	4	5	4	4	4	4	4	2	40
6	5	4	4	5	3	5	5	4	3	4	42
7	4	3	3	3	3	4	5	5	4	4	38
8	4	4	3	4	3	5	5	4	5	4	41
9	5	5	5	4	3	4	5	5	3	5	44
10	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	40
11	4	5	4	2	4	4	2	4	4	5	38
12	4	4	4	3	2	5	5	4	3	5	39
13	5	4	4	3	2	4	4	4	3	4	37
14	4	2	3	3	2	3	5	5	3	3	33
15	5	4	3	5	3	4	4	5	3	3	39
16	5	4	4	3	3	5	4	4	5	4	41
17	5	3	4	3	3	5	5	3	3	5	39
18	3	3	2	3	3	4	4	3	2	4	31
19	4	5	4	3	5	4	4	5	3	4	41
20	5	4	3	4	2	5	5	3	2	5	38
21	4	5	4	4	5	5	4	4	3	5	43
22	4	4	5	5	4	3	5	5	4	4	42
23	3	4	3	4	4	4	5	4	3	4	38
24	4	5	3	4	3	4	5	5	4	4	41
25	5	3	3	4	4	4	5	5	4	5	42
26	5	5	4	4	3	4	4	5	5	5	40
27	5	5	4	4	5	5	5	5	5	4	47
28	4	4	4	3	5	4	4	3	5	5	41
29	4	4	4	4	3	5	5	5	5	5	44
30	5	5	4	4	3	5	5	3	5	5	44

HASIL PERHITUNGAN SPSS

Uji Normalitas

Correlations

		X1	X2	X3	X4	X5	X6	X7	X8	X9	X10	TOTAL
X1	Pearson Correlation	1	.773*	1.00	.355	.355	1.00	.313	.773	.355	1.000*	.912**
	Sig. (2-tailed)		.000	.000	.054	.054	.000	.092	.000	.054	.000	.000
	N	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30
X2	Pearson Correlation	.773**	1	.773	.273	.273	.773	.338	1.00	.273	.773**	.825**
	Sig. (2-tailed)	.000		.000	.145	.145	.000	.068	.000	.145	.000	.000
	N	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30
X3	Pearson Correlation	1.000**	.773*	1	.355	.355	1.00	.313	.773	.355	1.000*	.912**
	Sig. (2-tailed)	.000	.000		.054	.054	.000	.092	.000	.054	.000	.000
	N	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30
X4	Pearson Correlation	.355	.273	.355	1	1.00	.355	.595	.273	1.00	.355	.651**
	Sig. (2-tailed)	.054	.145	.054		.000	.054	.001	.145	.000	.054	.000
	N	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30
X5	Pearson Correlation	.355	.273	.355	1.00	1	.355	.595	.273	1.00	.355	.651**
	Sig. (2-tailed)	.054	.145	.054	.000		.054	.001	.145	.000	.054	.000
	N	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30
X6	Pearson Correlation	1.000**	.773*	1.00	.355	.355	1	.313	.773	.355	1.000*	.912**
	Sig. (2-tailed)	.000	.000	.000	.054	.054		.092	.000	.054	.000	.000
	N	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30

X7	Pearson	.313	.338	.313	.595	.595	.313	1	.338	.595	.313	.570**
	Correlation				**	**				**		
	Sig. (2-tailed)	.092	.068	.092	.001	.001	.092		.068	.001	.092	.001
	N	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30
X8	Pearson	.773**	1.00	.773	.273	.273	.773	.338	1	.273	.773**	.825**
	Correlation		0**	**			**					
	Sig. (2-tailed)	.000	.000	.000	.145	.145	.000	.068		.145	.000	.000
	N	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30
X9	Pearson	.355	.273	.355	1.00	1.00	.355	.595	.273	1	.355	.651**
	Correlation				0**	0**		**				
	Sig. (2-tailed)	.054	.145	.054	.000	.000	.054	.001	.145		.054	.000
	N	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30
X10	Pearson	1.000	.773*	1.00	.355	.355	1.00	.313	.773	.355	1	.912**
	Correlation	**	*	0**			0**	**	**	**		
	Sig. (2-tailed)	.000	.000	.000	.054	.054	.000	.092	.000	.054		.000
	N	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30
TOTAL	Pearson	.912**	.825*	.912	.651	.651	.912	.570	.825	.651	.912**	1
	Correlation		*	**	**	**	**	**	**	**	**	
	Sig. (2-tailed)	.000	.000	.000	.000	.000	.000	.001	.000	.000	.000	
	N	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30

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

Correlations

		Y1	Y2	Y3	Y4	Y5	Y6	Y7	Y8	Y9	Y10	TOTAL
Y1	Pearson	1	.73	.85	1.00	.622*	.667*	.506*	.561*	.534*	1.00	.916**
	Correlation		.8**	.0**	0**	*	*	*	*	*	0**	
	Sig. (2-tailed)		.00	.00	.000	.000	.000	.004	.001	.002	.000	.000
	N	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30
Y2	Pearson	.738**	1	.72	.738*	.359	.590*	.523*	.522*	.465*	.738*	.787**
	Correlation			.2**	*		*	*	*	*	*	
	Sig. (2-tailed)	.000		.00	.000	.051	.001	.003	.003	.010	.000	.000
	N	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30

Y3	Pearson	.850**	.72	1	.850*	.524*	.525*	.446*	.528*	.503*	.850*	.835**
	Correlation		2**	
	Sig. (2-tailed)	.000	.00		.000	.003	.003	.014	.003	.005	.000	.000
N		30	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30
Y4	Pearson	1.000	.73	.85	1	.622*	.667*	.506*	.561*	.534*	1.00	.916**
	Correlation	**	8**	0**		0**	
	Sig. (2-tailed)	.000	.00	.00		.000	.000	.004	.001	.002	.000	.000
N		30	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30
Y5	Pearson	.622**	.35	.52	.622*	1	.665*	.528*	.565*	.704*	.622*	.752**
	Correlation		9	4**	*		*	*	*	*	*	.
	Sig. (2-tailed)	.000	.05	.00	.000		.000	.003	.001	.000	.000	.000
N		30	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30
Y6	Pearson	.667**	.59	.52	.667*	.665*	1	.619*	.787*	.703*	.667*	.830**
	Correlation		0**	5**	*	*		*	*	*	*	.
	Sig. (2-tailed)	.000	.00	.00	.000	.000		.000	.000	.000	.000	.000
N		30	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30
Y7	Pearson	.506**	.52	.44	.506*	.528*	.619*	1	.698*	.656*	.506*	.725**
	Correlation		3**	6*	*	*	*		*	*	*	.
	Sig. (2-tailed)	.004	.00	.01	.004	.003	.000		.000	.000	.004	.000
N		30	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30
Y8	Pearson	.561**	.52	.52	.561*	.565*	.787*	.698*	1	.664*	.561*	.775**
	Correlation		2**	8**	*	*	*	*		*	*	.
	Sig. (2-tailed)	.001	.00	.00	.001	.001	.000	.000		.000	.001	.000
N		30	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30
Y9	Pearson	.534**	.46	.50	.534*	.704*	.703*	.656*	.664*	1	.534*	.761**
	Correlation		5**	3**
	Sig. (2-tailed)	.002	.01	.00	.002	.000	.000	.000	.000		.002	.000
N		30	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30

Y10	Pearson	1.000	.73	.85	1.00	.622*	.667*	.506*	.561*	.534*	1	.916**
	Correlation	**	8**	0**	0**	*	*	*	*	*		
	Sig. (2-tailed)	.000	.00	.00	.000	.000	.000	.004	.001	.002		.000
N		30	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30
TOT AL	Pearson	.916**	.78	.83	.916*	.752*	.830*	.725*	.775*	.761*	.916*	1
	Correlation		7**	5**	*	*	*	*	*	*	*	
	Sig. (2-tailed)	.000	.00	.00	.000	.000	.000	.000	.000	.000	.000	
N		30	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30

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

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

Reliability

Uji Reliabilitas

Case Processing Summary

		N	%
Cases	Valid	30	100.0
	Excluded ^a	0	.0
	Total	30	100.0

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

Layanan Penjahit (X)

Reliability Statistics

Cronbach's Alpha	N of Items
.933	10

Tingkat Pendapatan (Y)

Reliability Statistics

Cronbach's Alpha	N of Items
.945	10

Uji Normalitas

One-Sample Kolmogorov-Smirnov Test

		Unstandardized Residual
N		30
Normal Parameters ^{a,b}	Mean	.0000000
	Std. Deviation	8.04534021
Most Extreme Differences	Absolute	.101
	Positive	.101
	Negative	-.098
Test Statistic		.101
Asymp. Sig. (2-tailed)		.200 ^{c,d}

- a. Test distribution is Normal.
- b. Calculated from data.
- c. Lilliefors Significance Correction.
- d. This is a lower bound of the true significance.

Uji Autokorelasi Durbin-Watson

Model Summary^b

Model	R	R Square	Adjusted R Square	Std. Error of the Estimate	Durbin-Watson
1	.160 ^a	.026	-.009	5.150	1.262

- a. Predictors: (Constant), Layanan Penjahit
- b. Dependent Variable: Tingkat Pendapatan

Uji Linearitas

ANOVA Table

			Sum of Squares	df	Mean Square	F	Sig.
Tingkat Pendapatan * Layanan Penjahit	Between Groups	(Combined)	173.033	7	24.719	.923	.508
		Linearity	19.602	1	19.602	.732	.401
		Deviation from Linearity	153.431	6	25.572	.955	.477
Within Groups			589.133	22	26.779		
Total			762.167	29			

Uji One Sample T-test

One-Sample Test

Test Value = 65

95% Confidence Interval of the
Difference

	T	Df	Sig. (2-tailed)	Mean Difference	Lower	Upper
LAYANAN	-41.859	29	.000	-24.000	-25.17	-22.83

Uji Korelasi Pearson Product Moment

Correlations

		X	Y
X	Pearson Correlation	1	.453*
	Sig. (2-tailed)		.012
	N	30	30
Y	Pearson Correlation	.453*	1
	Sig. (2-tailed)	.012	
	N	30	30

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

Uji Regresi Linear Sederhana

ANOVA^a

Model		Sum of Squares	Df	Mean Square	F	Sig.
1	Regression	221.801	1	221.801	7.235	.012 ^b
	Residual	858.366	28	30.656		
	Total	1080.167	29			

a. Dependent Variable: Y

b. Predictors: (Constant), X

Coefficients^a

Model		Unstandardized Coefficients		Standardized	T	Sig.
		B	Std. Error	Coefficients Beta		
1	(Constant)	18.366	4.865		3.775	.001
	Layanan	.403	.150	.453	2.690	.012
	Penjahit					

a. Dependent Variable: Tingkat Pendapatan

Uji T (Parsial)

Coefficients^a

Model		Unstandardized Coefficients		Standardized	T	Sig.
		B	Std. Error	Coefficients Beta		
1	(Constant)	18.366	4.865		3.775	.001
	Layanan	.403	.150	.453	2.690	.012
	Penjahit					

a. Dependent Variable: Tingkat Pendapatan

Uji Koefisien Determinasi (R²)



**KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI PAREPARE
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM**

Jalan Amal Bakti No. 8 Soreang, Kota Parepare 91132 Telepon (0421) 21307, Fax. (0421) 24404
PO Box 909 Parepare 91100, website: www.iainpare.ac.id, email: mail@iainpare.ac.id

Nomor : B.4662/In.39.8/PP.00.9/09/2022
Lampiran : -
Hal : Permohonan Izin Pelaksanaan Penelitian

Yth. BUPATI POLEWALI MANDAR
Cq. Badan Kesatuan Bangsa dan Politik
Di
KABUPATEN POLEWALI MANDAR

Assalamu Alaikum Wr. Wb.

Dengan ini disampaikan bahwa mahasiswa Institut Agama Islam Negeri Parepare :

Nama : NURADILLAH SYAM
Tempat/ Tgl. Lahir : KENJE, 19 NOVEMBER 1999
NIM : 18.2400.024
Fakultas/ Program Studi : EKONOMI DAN BISNIS ISLAM/EKONOMI SYARIAH
Semester : IX (SEMBILAN)
Alamat : JL. POROS MAJENE, KELURAHAN KENJE,
KECAMATAN CAMPALAGIAN, KABUPATEN POLEWALI
MANDAR

Bermaksud akan mengadakan penelitian di wilayah KABUPATEN POLEWALI MANDAR dalam rangka penyusunan skripsi yang berjudul :

PENGARUH LAYANAN PENJAHIT PAKAIAN TERHADAP TINGKAT PENDAPATAN DI WILAYAH PASAR SENTRAL PEKKABATA POLEWALI MANDAR

Pelaksanaan penelitian ini direncanakan pada bulan September sampai selesai.

Demikian permohonan ini disampaikan atas perkenaan dan kerjasama diucapkan terima kasih.

Wassalamu Alaikum Wr. Wb.

Parepare, 20 September 2022
Bakan



Muztalifah Muhammaduny



PEMERINTAH KABUPATEN POLEWALI MANDAR
**DINAS PENANAMAN MODAL DAN
PELAYANAN TERPADU SATU PINTU**

Jl.Manunggal NO. 11 Pekkabata Polewali, Kode Pos 91315

IZIN PENELITIAN

NOMOR : 503/0664/IPL/DPMPTSP/IX/2022

- Dasar :
1. Peraturan Menteri Dalam Negeri Indonesia Nomor 7 Tahun 2014 atas Perubahan Peraturan Menteri Dalam Negeri Republik Indonesia Nomor 64 Tahun 2011 tentang Pedoman Penerbitan Rekomendasi Penelitian;
 2. Peraturan Daerah Kabupaten Polewali Mandar Nomor 2 Tahun 2016 Tentang Perubahan atas Peraturan Daerah Nomor 9 Tahun 2009 Tentang Organisasi dan Tata Kerja Inspektorat Bappeda dan Lembaga Teknis Daerah Kabupaten Polewali Mandar;
 3. Memperhatikan :
 - a. Surat Permohonan Sdr NURADILLAH SYAM
 - b. Surat Rekomendasi dari Badan Kesatuan Bangsa dan Politik Nomor : B-0664/Kesbangpol/B.1/410.7/IX/2022, Tgl. 23-09-2022

MEMBERIKAN IZIN

Kepada :

Nama	:	NURADILLAH SYAM
NIM/NIDN/NIP/NPn	:	18.2400.024
Asal Perguruan Tinggi	:	IAIN PAREPARE
Fakultas	:	EKONOMI DAN BISNIS ISLAM
Jurusan	:	STUDI EKONOMI SYARIAH
Alamat	:	KENJE KEC. CAMPALAGIAN KAB. POLEWALI MANDAR

Untuk melakukan Penelitian di Pasar Sentral Pekkabata Kabupaten Polewali Mandar yang dilaksanakan pada bulan September 2022 sampai selesai dengan proposal berjudul "PENGARUH LAYANAN PENJAHIT PAKAIAN TERHADAP TINGKAT PENDAPATAN DI WILAYAH PASAR SENTRAL PEKKABATA POLEWALI MANDAR (ANALISIS EKONOMI ISLAM)"

Adapun Izin Penelitian ini dibuat dengan ketentuan sebagai berikut :

1. Sebelum dan sesudah melaksanakan kegiatan, harus melaporkan diri kepada Pemerintah setempat;
2. Penelitian tidak menyimpang dari Izin yang diberikan;
3. Mentaati semua Peraturan Perundang-undangan yang berlaku dan mengindahkan adat istiadat setempat;
4. Menyerahkan 1 (satu) berkas copy hasil Penelitian kepada Bupati Polewali Mandar Up. Kepala Dinas Penanaman Modal dan Pelayanan Terpadu Satu Pintu;
5. Surat Izin Penelitian akan dicabut dan dinyatakan tidak berlaku apabila ternyata Pemegang Surat Izin Penelitian tidak mentaati ketentuan-ketentuan tersebut di atas.
6. Izin penelitian ini hanya berlaku 6 bulan sejak diterbitkan.

Demikian Izin Penelitian ini dikeluarkan untuk dipergunakan sebagaimana mestinya.

Ditetapkan di Polewali Mandar
Pada Tanggal, 23 September 2022



KABUPATEN POLEWALI MANDAR
**KEPALA DINAS PENANAMAN MODAL DAN
PELAYANAN TERPADU SATU PINTU**

Dr. MUJAHIDIN, M.Si
Pangkat : Pembina Utama Muda
NIP. : 19660606 199803 1 014

Tembusan:
1. Unsur Forkopinda di tempat

SURAT KETERANGAN PENELITIAN

Yang bertanda tangan di bawah ini :

Nama : Junaedi
Jabatan : Pengelola Pasar
Alamat : Jl. Budi Utomo Kelurahan Pekkabata Polewali Mandar

Dengan ini menerangkan bahwa :

Nama : Nuradillah Syam
Nim : 18.2400.024
Program Studi : Ekonomi Syariah
Fakultas : Ekonomi dan Bisnis Islam
Universitas : Institut Agama Islam Negeri Parepare (IAIN)

Telah selesai melaksanakan penelitian di pasar sentral Pekkabata Polewali Mandar mulai tanggal 23 september 2022 sampai dengan 23 oktober 2022 untuk memperoleh data dalam rangka penyusunan skripsi yang berjudul "*Pengaruh Layanan Penjahit Pakaian Terhadap Tingkat Pendapatan di wilayah Pasar Sentral Pekkabata Polewali Mandar (Analisis Ekonomi Islam)*".

Demikian surat keterangan penelitian ini dibuat dan diberikan kepada yang bersangkutan, untuk dipergunakan sebaik-baiknya.

Pekkabata, 23 Oktober 2022

Pengelola Pasar





KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI PAREPARE
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS

Jalan Amal Bakti No. 8 Soreang, Kota Parepare 91132 Telepon (0421) 21307, Fax. (0421) 24404
PO Box 909 Parepare 91100, website: www.iainpare.ac.id, email: mail@iainpare.ac.id

BERITA ACARA
REVISI JUDUL SKRIPSI

Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam menyatakan bahwa Mahasiswa:

Nama : NURADILLAH SYAM
N I M : 18.2400.024
Prodi : Ekonomi Syariah

Menerangkan bahwa judul skripsi semula:

PENGARUH LAYANAN PENJAHIT PAKAIAN TERHADAP PENINGKATAN
PENDAPATAN DI CAMPALAGIAN KABUPATEN POLEWALI MANDAR

Telah diganti dengan judul baru:

PENGARUH LAYANAN PENJAHIT PAKAIAN TERHADAP TINGKAT
PENDAPATAN DI WILAYAH PASAR SENTRAL PEKKABATA POLEWALI
MANDAR (ANALISIS EKONOMI ISLAM)

dengan alasan / dasar:

.....
.....

Demikian berita acara ini dibuat untuk dipergunakan sebagaimana mestinya.

Parepare, 08 Desember 2022

Pembimbing Utama

Dr. Hj. Marhani, Lc., M.Ag.

Pembimbing Pendamping

Dr. Andi Bahri, M.E., M.Fil.I.

Mengetahui ;
Dekan,

Dr. Muzdalifah Muhammadun, M.Ag.

DOKUMENTASI PENELITIAN
(Suasana Pasar Sentral Pekkabata Polewali Mandar)





**Proses Pengambilan Sampel di Wilayah Pasar Sentral Pekkabata
Polewali Mandar**







BIODATA PENULIS



Nuradillah Syam, lahir pada tanggal 19 november 1999 di kenje kecamatan Campalagian Kabupaten Polewali Mandar. Penulis merupakan anak kedua dari enam bersaudara. Anak dari pasangan Bapak Syamsul dan Ibu Badriawati. Penulis bertempat tinggal di desa Kenje, Kecamatan Campalagian Kabupaten Polewali Mandar. Penulis berkebangsaan Indonesia dan Beragama Islam. Adapun riwayat berpendidikan penulis yaitu mulai masuk pendidikan formal pada sekolah MI AL-IHSAN KENJE Pada tahun 2005 kemudian melanjutkan sekolah di MTS AL-IHSAN KENJE dan lulus pada tahun 2015.

Setelah itu penulis melanjutkan pendidikan di sekolah menengah atas di SMA NEGERI 1 CAMPALAGIAN dan lulus pada tahun 2018. Selanjutnya pada tahun yang sama, penulis melanjutkan pendidikan di Perguruan Tinggi Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Parepare, pada Program Studi Ekonomi Syariah, Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam (FEBI).

Penulis melaksanakan Praktek Pengalaman Lapangan di Kesyahbandaran Otoritas Pelabuhan (KSOP). Dan melaksanakan Kuliah Pengabdian Masyarakat (KPM) di Kabupaten Enrekang tepatnya di Kelurahan Tanete tahun 2022. Dan untuk memperoleh Gelar Sarjana Ekonomi penulis mengajukan skripsinya dengan judul *“Pengaruh Layanan Penjahit Pakaian Terhadap Tingkat Pendapatan di Wilayah Pasar Sentral Pekkabata Polewali Mandar (Analisis Ekonomi Islam)”*. Motto Hidup penulis *“Jika mereka bisa maka kita harus bisa, bahkan lebih bisa”*