

## **BAB II**

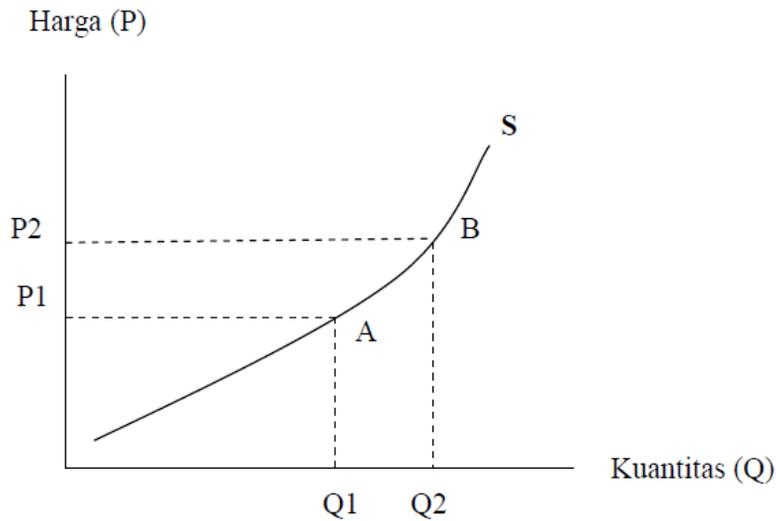
### **TINJAUAN PUSTAKA**

#### **A. Landasan Teori**

##### **1. Teori Penawaran**

Dalam perekonomian, adanya permintaan merupakan syarat yang cukup untuk mewujudkan transaksi dalam pasar. Permintaan yang wujud hanya dapat dipenuhi apabila para penjual/perusahaan dapat menyediakan barang-barang yang diperlukan tersebut (Sukirno,2005). Tingkah laku penjual dalam menyediakan atau menawarkan barang-barang yang diperlukan oleh masyarakat di pasar dipengaruhi oleh beberapa faktor. Faktor yang dianggap paling penting dalam menentukan penawaran barang tersebut adalah harga. Oleh karena itu, teori penawaran menumpukan perhatiannya kepada hubungan diantara tingkat harga dengan jumlah barang yang ditawarkan.

Hukum penawaran adalah suatu pernyataan yang menjelaskan tentang sifat hubungan antara harga suatu barang dan jumlah barang yang ditawarkan penjual. Dalam hukum ini dinyatakan bagaimana keinginan para penjual untuk menawarkan barangnya apabila harganya tinggi dan bagaimana pula keinginan untuk menawarkan barangnya tersebut apabila harganya rendah (Sukirno,1994).



Faktor-faktor yang menyebabkan pergerakan dan pergeseran sepanjang kurva penawaran adalah sebagai berikut :

- a. Perubahan harga menimbulkan gerakan sepanjang kurva penawaran.
- b. Sedangkan perubahan faktor-faktor lain diluar harga menimbulkan pergeseran kurva tersebut.

**a) Teori Biaya Produksi**

Biaya produksi dapat didefinisikan sebagai semua pengeluaran yang dilakukan oleh perusahaan untuk memperoleh faktor-faktor produksi dan bahanbahan mentah yang akan digunakan untuk menciptakan barang-barang yang diproduksi perusahaan tersebut.

Biaya produksi sendiri dibedakan kepada dua jenis, yaitu (Sukirno, 2005) :

- a. Biaya eksplisit, biaya eksplisit adalah pengeluaran-pengeluaran perusahaan yang berupa pembayaran dengan uang untuk mendapatkan faktor-faktor produksi dan bahan mentah yang dibutuhkan.

- b. Biaya tersembunyi, biaya tersembunyi adalah taksiran pengeluaran terhadap faktor-faktor produksi yang dimiliki oleh perusahaan itu sendiri. Pengeluaran yang tergolong sebagai biaya tersembunyi adalah pembayaran untuk keahlian keusahawanan produsen tersebut, modalnya sendiri digunakan dalam perusahaan dan bangunan perusahaan yang dimilikinya (Sukirno, 1994).

Didalam suatu usaha berdagang jenis PKL ini, biasanya masyarakat dan pedagang sendiri menyebut biaya produksi dengan sebutan modal dalam kegiatan usaha mereka sehari-hari. Modal atau biaya adalah salah satu faktor produksi yang sangat penting bagi setiap usaha, baik skala kecil, menengah maupun besar (Tambunan, 2002). Modal memiliki hubungan positif bagi bertambahnya pendapatan pedagang, dimana modal yang besar akan berpengaruh terhadap meningkatnya kapasitas produksi dan besarnya skala usaha. Tersedianya bahan baku dalam jumlah yang cukup dan berkesinambungan akan memperlancar produksi yang pada akhirnya akan meningkatkan jumlah produksi serta dapat berpengaruh pada jumlah pendapatan usaha yang diperoleh.

## **2. Tenaga Kerja**

Berdasarkan UU No. 13 tahun 2003 tentang ketenagakerjaan, yang dimaksud dengan tenaga kerja adalah Setiap orang yang mampu melakukan pekerjaan guna menghasilkan barang atau jasa, baik untuk memenuhi kebutuhan sendiri maupun untuk masyarakat. Penduduk usia kerja menurut Badan Pusat Statistik (2008) dan sesuai dengan yang disarankan oleh International Labor Organization (ILO) adalah penduduk usia 15 tahun ke atas yang dikelompokkan ke dalam angkatan kerja dan bukan angkatan kerja.

Tenaga kerja adalah penduduk dalam usia kerja (berusia 15-64 tahun) atau jumlah penduduk dalam suatu negara yang dapat memproduksi barang dan jasa jika ada permintaan terhadap tenaga kerja mereka dan jika mereka mau berpartisipasi dalam aktifitas tersebut. BPS (Badan Pusat Statistik) membagi tenaga kerja (employed) atas 3 macam, yaitu :

1. Tenaga kerja penuh (*full employed*), adalah tenaga kerja yang mempunyai jumlah jam kerja > 35 jam dalam seminggu dengan hasil kerja tertentu sesuai dengan uraian tugas.
2. Tenaga kerja tidak penuh atau setengah pengangguran (*under employed*), adalah tenaga kerja dengan jam kerja < 35 jam seminggu.
3. Tenaga kerja yang belum bekerja atau sementara tidak bekerja (*unemployed*), adalah tenaga kerja dengan jam kerja 0 > 1 jam per minggu.

Menurut Simanjuntak (2001), tenaga kerja mencakup penduduk yang sudah atau sedang bekerja, yang sedang mencari pekerjaan dan yang melakukan kegiatan lain seperti bersekolah dan mengurus rumah tangga. Pencari kerja, bersekolah, dan mengurus rumah tangga walaupun tidak bekerja, tetapi mereka secara fisik mampu dan sewaktu-waktu dapat ikut bekerja.

### **3. Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM)**

UMKM telah diatur oleh Undang-Undang Nomor 20 tahun 2008 yang definisikan tentang Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah atau UMKM. Menurut Undang-Undang Nomor 20 tahun 2008, Usaha Mikro adalah Peluang Usaha Produktif milik orang perorangan atau badan usaha perorangan yang memenuhi kriteria Usaha Mikro sebagaimana diatur dalam Undang-Undang ini. Usaha Kecil adalah peluang usaha ekonomi produktif yang berdiri

sendiri, yang dilakukan oleh orang perorangan atau badan usaha yang bukan merupakan anak perusahaan atau bukan cabang perusahaan yang dimiliki, dikuasai, atau menjadi bagian baik langsung maupun tidak langsung dari usaha menengah atau usaha besar yang memenuhi kriteria usaha kecil sebagaimana dimaksud dalam Undang-Undang tersebut. Usaha Menengah adalah usaha ekonomi produktif yang berdiri sendiri, yang dilakukan oleh orang perseorangan atau badan usaha yang bukan merupakan anak perusahaan atau cabang perusahaan yang dimiliki, dikuasai, atau menjadi bagian baik langsung maupun tidak langsung dengan usaha kecil atau usaha besar dengan jumlah kekayaan bersih atau hasil penjualan tahunan sebagaimana diatur dalam Undang-Undang ini.

**a) Usaha Mikro**

Sesuai dengan Undang-Undang Nomor 20 tahun 2008, usaha mikro adalah usaha produktif milik orang perorangan dan/atau badan usaha perorangan yang memenuhi kriteria usaha mikro sebagaimana diatur dalam undang-undang ini yaitu :

1. Memiliki kekayaan bersih paling banyak Rp 50.000.000,00 (lima puluh juta rupiah) tidak termasuk tanah dan bangunan tempat usaha
2. Memiliki hasil penjualan tahunan paling banyak Rp 300.000.000,00 (tiga ratus juta rupiah)

**b) Usaha Kecil**

Definisi Usaha Kecil adalah usaha ekonomi produktif yang berdiri sendiri, yang dilakukan oleh orang perorangan atau badan usaha yang bukan merupakan anak perusahaan atau bukan cabang perusahaan yang dimiliki, dikuasai, atau menjadi bagian baik langsung

maupun tidak langsung dari usaha menengah atau usaha besar yang memenuhi kriteria usaha kecil sebagaimana dimaksud dalam Undang-Undang Nomor 20 tahun 2008 yaitu :

1. Memiliki kekayaan bersih lebih dari Rp 50.000.000,00 (lima puluh juta rupiah) sampai dengan paling banyak Rp 500.000.000,00 (lima ratus juta rupiah) tidak termasuk tanah dan bangunan tempat usaha.
2. Memiliki hasil penjualan tahunan lebih dari Rp 300.000.000,00 (tiga ratus juta rupiah) sampai dengan paling banyak Rp 2.500.000.000,00 ( dua milyar lima ratus juta rupiah)

**c) Usaha Menengah**

Definisi Usaha Menengah adalah usaha ekonomi produktif yang berdiri sendiri, yang dilakukan oleh orang perorangan atau badan usaha yang bukan merupakan anak perusahaan atau cabang perusahaan yang dimiliki, dikuasai, atau menjadi bagian baik langsung maupun tidak langsung dengan Usaha Kecil atau Usaha Besar dengan jumlah kekayaan bersih atau hasil penjualan tahunan sebagaimana diatur dalam Undang-Undang Nomor 20 tahun 2008 yaitu :

1. Memiliki kekayaan bersih lebih dari Rp 500.000.000,00 (lima ratus juta rupiah) sampai dengan paling banyak Rp 10.000.000.000,00 (sepuluh milyar rupiah) tidak termasuk tanah dan bangunan tempat usaha.
2. Memiliki hasil penjualan tahunan lebih dari Rp 2.500.000.000,00 (dua milyar lima ratus juta rupiah) sampai dengan paling banyak Rp 50.000.000.000,00 (lima puluh milyar rupiah)

Secara umum pengertian UMKM adalah usaha yang memproduksi barang dan jasa yang menggunakan bahan baku utama berbasis pada pendayagunaan sumber daya alam, bakat dan karya seni tradisional dari daerah setempat. Adapun ciri-ciri UMKM meliputi :

1. Bahan baku mudah diperoleh.
2. Menggunakan teknologi sederhana sehingga mudah dilakukan alih teknologi.
3. Keterampilan dasar umumnya sudah dimiliki secara turun-temurun.
4. Bersifat padat karya atau menyerap tenaga kerja yang cukup banyak.
5. Peluang pasar cukup luas, sebagian besar produknya terserap di pasar lokal atau domestik dan tidak tertutup sebagian lainnya berpotensi untuk diekspor.
6. Beberapa komoditi tertentu memiliki ciri khas terkait dengan karya seni budaya daerah setempat.
7. Melibatkan masyarakat ekonomi lemah setempat.
8. Secara ekonomis menguntungkan.

**d) Kebijakan dan Strategi Perbankan Dalam Pengembangan UMKM**

Survey dari BPS mengidentifikasi berbagai kelemahan dan permasalahan yang dihadapi UMKM berdasarkan prioritasnya yaitu :

1. Kurangnya permodalan
2. Kesulitan dalam pemasaran

3. Persaingan usaha yang ketat
4. Kesulitan bahan baku
5. Kurang teknis produksi dan keahlian
6. Kurang keterampilan dari sisi SDM
7. Kurangnya pengetahuan dalam masalah manajemen termasuk dalam keuangan dan akuntansi.
8. UMKM juga membutuhkan adanya iklim usaha yang kondusif seperti halnya perijinan, perundangan yang memadai dan kondisi makro yang stabil.

Dari hasil survey diatas kita bisa mengambil kesimpulan bahwa salah satu faktor dominan dalam pengembangan UMKM adalah faktor permodalan, meskipun bukan yang paling menentukan dalam pertumbuhan dan perkembangan UMKM. Untuk itu diperlukan peranan dari sektor perbankan maupun lembaga keuangan lainnya seperti pengadaian, modal ventura, leasing, dan lainnya dalam penyediaan permodalan bagi UMKM. Oleh karena itu kredit bank masih merupakan salah satu alternatif sumber permodalan bagi UMKM. Dalam rangka mendukung pemberdayaan dan pengembangan UMKM terutama dalam mempermudah akses UMKM kepada layanan kredit perbankan, maka perlu meningkatkan beberapa upaya antara lain melalui :

1. Kebijakan kredit perbankan

Melalui pengaturan kredit Usaha Kecil, menyesuaikan ketentuan perbankan dengan tetap memperhatikan prinsip kehati-hatian (prudential banking) dan peraturan perundangan yang berlaku.

## 2. Pemberian bantuan teknis

Pemberian bantuan teknis ini berupa pelatihan kepada petugas perbankan dalam meningkatkan kemampuan melayani kredit UMKM, kegiatan penelitian yang menunjang penyaluran kredit kepada UMKM, dan penyediaan informasi UMKM melalui sistem informasi terpadu.

## 3. Pengembangan kelembagaan.

Antara lain penguatan kelembagaan BPR, khususnya dalam meningkatkan daya saing BPR. Mendorong pembentukan UMKM Center Perbankan, yaitu penyediaan informasi UMKM dan saran komunikasi antara bank dengan UMKM. Pembentukan biro kredit, yaitu lembaga yang menghimpun dan menyajikan data historis dari debitur perbankan maupun non bank, yang nantinya akan mencakup seluruh informasi debitur dengan jumlah pinjaman terkecil hingga terbesar teknis pengembangan UMKM, antara lain :kerjasama dengan pemerintah dalam penanggulangan kemiskinan, memfasilitasi pertemuan antara pemerintah, perbankan dan dunia usaha.

## 4. Pemberdayaan Konsultan Keuangan Mitra Bank(KKMB) untuk memberdayakan konsultan atau pendamping baik swasta maupun yang dibentuk pemerintah, yang selama ini terlibat dalam pengembangan UMKM.

## 4. Sektor informal

### 1. Pengertian sektor informal

Sektor informal di kota selama era pembangunan ini antara lain dipadati oleh kelompok migran sekuler. Motif utama mereka bermigrasi adalah alasan ekonomi. Hal ini

didasari atas adanya perbedaan tingkat perkembangan ekonomi antara daerah pedesaan dan perkotaan. Di kota terdapat kesempatan ekonomi yang lebih luas dibandingkan dengan di pedesaan (Todaro, 1999).

Istilah sektor informal pertama kali dilontarkan oleh Keith Hart (1991) dengan menggambarkan sektor informal sebagai bagian angkatan kerja kota yang berada diluar pasar tenaga yang terorganisasi. Pengertian sektor informal tersebut sering dilengkapi dengan suatu daftar kegiatan arbiter yang terlihat apabila seseorang menyusuri jalan-jalan suatu kota dunia ketiga; pedagang kaki lima,penjual koran, pengamen, pengemis, pedagang asongan, pelacur, pengojek, dan lain-lain. Mereka adalah pekerja yang tidak terikat dan tidak tetap ( Hart, 1991).

Dalam Ensiklopedia Ekonomi, Bisnis dan Manajemen (1997) dijelaskan bahwa belubm ada kebulatan pendapat tentang batasan yang tepat untuk sektor informal di Indonesia, tetapi terdapat kesepakatan tidak resmi antara para ilmuwan yang terlibat dalam penelitian masalah-masalah sosial untuk menerima definisi kerja sektor informal di Indonesia sebagai:

1. Sektor yang tidak menerima bantuan atau proteksi ekonomi dari pemerintah;
2. Sektor yang belum dapat menggunakan (karena tidak mempunyai akses) bantuan, meskipun pemerintah telah menyediakannya;
3. Sektor yang telah menerima bantuan pemerintah tetapi bantuan tersebut belum sanggup membuat sektor tersebut mandiri.

Ciri-ciri sektor informal disebutkan sebagai berikut:

1. Sebagian besar memiliki produksi yang berskala kecil, aktivitas jasa dimiliki oleh perorangan atau keluarga, dan dengan menggunakan teknologi yang sederhana.
2. Umumnya para pekerja bekerja sendiri dan sedikit yang memiliki pendidikan formal.
3. Produktivitas pekerja dan penghasilannya cenderung lebih rendah daripada di sektor formal.
4. Para pekerja di sektor informal tidak dapat menikmati perlindungan seperti yang didapat dari sektor formal dalam bentuk jaminan kelangsungan kerja, kondisi kerja yang layak dan jaminan pensiun.
5. Kebanyakan pekerja yang memasuki sektor informal adalah pendatang baru dari desa yang tidak mendapatkan kesempatan untuk bekerja di sektor formal.
6. Motivasi mereka biasanya untuk mendapatkan penghasilan yang bertujuan hanya untuk dapat bertahan hidup dan bukannya untuk mendapatkan keuntungan, dan hanya mengandalkan pada sumber daya yang ada pada mereka untuk menciptakan pekerjaan.
7. Mereka berupaya agar sebanyak mungkin anggota keluarga mereka ikut berperan serta dalam kegiatan yang mendatangkan penghasilan dan meskipun begitu mereka bekerja dengan waktu yang panjang.
8. Kebanyakan diantara mereka menempati gubuk – gubuk yang mereka buat sendiri di kawasan kumuh (slum area) dan permukiman liar (schelter) yang umumnya kurang tersentuh pelayanan jasa seperti listrik, air, transportasi serta jasa – jasa kesehatan dan pendidikan.

Berdasarkan definisi kerja tersebut, aktivitas sektor informal yang dikategorikan sebagai unit usaha kecil bisa bersifat mendukung aktivitas formal dan apabila diberdayakan dan dikembangkan dengan baik akan bersinergi dengan sektor formal perkotaan untuk saling melengkapi kebutuhan warga kota. Dengan serangkaian ciri sektor informal di Indonesia, antara lain:

1. Kegiatan usaha tidak terorganisasi secara baik, karena unit usaha timbul tanpa menggunakan fasilitas atau kelembagaan yang tersedia secara formal;
2. Pada umumnya unit usaha tidak memiliki izin usaha;
3. Pola kegiatan usaha tidak teratur dengan baik, dalam arti lokasi maupun jam kerja;
4. Pada umumnya kebijakan pemerintah untuk membantu golongan ekonomi lemah tidak sampai ke sektor ini;
5. Unit usaha berganti-ganti darisubsektor ke subsektor lain;
6. Teknologi yang digunakan masih tradisional;
7. Modal dan perputaran usaha relatif kecil, sehingga skala operasinya juga kecil;
8. Dalam menjalankan usaha tidak diperlukan pendidikan formal, sebagian besar hanya diperoleh dari pengalaman sambil bekerja;
9. Pada umumnya unit usaha termasuk kelompok one man enterprise, dan kalau memiliki pekerja, biasanya berasal dari keluarga sendiri;
10. Sumber dana modal usaha pada umumnya berasal dari tabungan sendiri, atau dari lembaga keuangan tidak resmi; dan

11. Hasil produksi atau jasa terutama dikonsumsi oleh golongan masyarakat kota/desa berpenghasilan rendah atau menengah.

Sektor informal adalah salah satu bentuk usaha yang sangat sering ditemukan di dalam masyarakat. Dalam bentuk usaha ini banyak dilakukan oleh orang yang tidak berpendidikan tinggi, dan yang mempunyai modal kecil, dilakukan oleh masyarakat yang sangat rendah sektor informal bisa dilakukan oleh siapa saja sehingga sektor usaha informal tidak dapat di hitung dalam jumlahnya.

Konsep sektor informal mendapatkan sambutan yang sangat luas secara internasional dari para pakar ekonomi pembangunan, sehingga sangat mendorong untuk dikembangkannya penelitian pemerintah. Hal tersebut disebabkan oleh adanya pergeseran arah pembangunan ekonomi yang hanya memfokuskan kepada pertumbuhan ekonomi makro semata, dan akan lebih memperhatikan kepada pemerataan pendapat.

Konsep sektor informal pada awalnya di kenalkan oleh Keith Hart tahun 1971. Yang dimana sektor informal dibagi menjadi kedalam dua bagian, yaitu yang pertama yang bersifat formal dan yang kedua yang bersifat informal (Haris, 2011:26). Keith Hart adalah seorang antropolog asal Inggris yang pernah melakukan penelitian tentang kegiatan penduduk di kota Accra dan Tema, Ghana. Istilah informal biasanya digunakan dalam menjelaskan sejumlah aktifitas tentang tenaga kerja yang berada di luar pasar dan tenaga kerja formal yang telah terorganisasi. Keith Hart dalam Agus 2011 menyatakan bahwa ada dua tipologi kesempatan dalam memperoleh penghasilan di kota yaitu dengan cara : 1) Formal berupa : gaji dari Negara, gaji dari sektor swasta, dan tunjangan-tunjangan pensiunan, tunjangan pengangguran. 2) Informal, yaitu meliputi yang sudah sah dan tidak

sah, informal yang sudah sah berupa :kegiatan primer dan kegiatan sekunder seperti (pertanian, perkebunan, penjahit dsb), distribusi kecil seperti (pedagang) kelontong, pedagang pasar, dan pedagang kaki lima dsb). Distribusi skala informal yang tidak sah ini diantaranya berupa ; penandah barang curian, penjudian, pengedar narkoba, pencurian, dsb.

Sektor informal merupakan sebuah hal yang sangat manifestasi yang berasal dari dalam situasi keadaan pertumbuhan dalam kesempatan kerja di sebuah Negara yang sedang berkembang. Menurut Sethruman dalam Agus(2011:12) pekerjaan yang telah terlibat di dalam sektor informal pada umumnya adalah para pendatang, berpendidikan sangat rendah, tidak punya keterampilan, dari kalangan masyarakat miskin dan ciri penting yang membedakan sektor informal dengan sektor lain adalah dengan cara melihat pada skala operasi yang berada di sektor tersebut. Indikator maka untuk mengukur dalam skala operasi harus diperlukannya skala operasi yang banyaknya melibatkan dalam unit usaha seperti tersebut. Maka jika unit usaha melibatkan anggota kurang dari sepuluh orang maka masuk ke dalam unit usaha sektor informal. Sedangkan usaha yang melibatkan lebih dari sepuluh orang masuk ke dalam kategori usaha formal. Dengan demikian seperti halnya para pedagang kaki lima masuk kedalam kategori sektor informal.

#### **a) Konsep Sektor Informal**

Konsep sektor informal itu muncul setelah adanya sebuah konsep di dalam keterlibatan pada pakar-pakar internasional yang membuat perencanaan pembangunan dalam dunia yang ketiga. Salah satu gejala hal ini karena setelah ada kelahiran di dalam Negara-negara yang sudah maju dan sesudah berakhirnya berakhirnya perang di dalam dunia ke II.

Menurut Djojohadikusumo (1994:212) ,Salah satu tanda di dalam sektor informal yaitu dengan adanya satuan usaha kecil di dalam jumlah yang sangat banyak biasanya sudah mempunyai hak milik oleh keluarga dan juga menggunakan teknik produksi yang begitu sangat sederhana juga sangat padat karya. Golongan dalam usaha sektor informal ini biasanya sudah mempunyai teknik produksi yang begitu sangat sederhana dan juga mempunyai karya yang sangat pada. Golongan dalam usaha sektor informal ini biasanya mempunyai golongan yang sangat terbatas seperti halnya dalam pendidikan serta keterampilan.

Simanjuk(1995: 98-99), memberikan ciri-ciri yang ada dalam golongan sektor informal adalah sebagai berikut :

- a. Kegiatan usaha yang sangat sederhana
- b. Pada umumnya tidak memiliki surat izin dalam usaha
- c. Bekerja di dalam sektor informal lebih mudah jika di bandingkan dengan di bidang sektor formal
- d. Pendapatan di dalam tingkat sektor informal lebih rendah di bandingkan dengan tingkat sektor formal.
- e. Usaha diinformal sangat banyak beraneka ragam.

Dipak Mazundar dalam Maning (2011:242) memberikan definisi tentang sektor informal dalam sektor informal sebgai pasar dan tenaga kerja yang sudah tidak di lindungi. Dapat dikatakan bahwa yang dijadikan ke dalam salah satu aspek yang penting di dalam perbedaan dalam sektor formal dan informal juga sering terdapat pengaruh oleh adanya jam kerja yang tidak tepat dan di pengaruhi oleh waktu yang tidak teratur. Hal ini disebabkan oleh tidak adanya hubungan jangka panjang sehingga masih kontrak kerja

jangka panjang dalam sektor informal dan upah itu cenderung dihitung dalam perhari atau perjam serta menonjolnya usaha mandiri yang semakin banyak.

**a) Pedagang kaki lima dalam sektor informal**

Pedagang kaki lima atau street trading/street hawker merupakan salah satu sektor usaha yang berada di dalam usaha perdagangan dan merupakan salah satu wujud dalam sektor informal. Pedagang kaki lima merupakan sekumpulan orang yang menggunakan modal yang sangat relatif kecil atau sedikit dan berusaha dalam sebuah produksi barang (jasa-jasa) penjualan untuk memenuhi sebuah kebutuhan di kelompok tertentu yang berada dalam sebuah masyarakat tersebut dapat dilaksanakan pada tempat yang begitu sangat strategis dan harus dalam keadaan suasana lingkungan yang informal Winardi haryono (2011:215).

Istilah pedagang kaki lima merupakan salah satu peninggalan pada zaman penjajahan Inggris. Diambil dari ukuran lebar trotoar yang dihitung dalam *feet* sama dengan kaki, atau 1,5 meter. Pedagang yang berjalan di trotoar tersebut kemudian di beri nama dan sering di sebut pedagang kaki lima (PKL). Jika melihat para pedagang kaki lima yang hanya bermodal kaki lima dan menggunakan modal yang sangat relatif sedikit.

Menurut Hidayat (1978) Bahwa pedagang kaki lima adalah *self-employed* pada umumnya yang berarti adalah mayoritas para pedagang kaki lima hanya terdiri dari satu tenaga kerja. Modal yang dimiliki itu biasanya relatif tidak terlalu besar, dan terbagi atas dalam modal tetap, berupa peralatan, dan modal kerja. dana tersebut memang sangat jarang ditemui dari lembaga bank resmi, atau dari supplier yang memasok barang dagangannya. Sedangkan sumber dana yang berasal dari dana tabungan sendiri yang sangat sedikit. Ini

berarti hanya sedikit dari mereka yang menyisihkan hasil uangnya, hal ini di karenakan oleh rendahnya tingkat pendapatan dan dan rendahnya tingkat keuntungan cara pengelolaan uang. Sehingga untuk menginvestasiakn dan mengadakan uang modal maupun ekspansi usaha sangat kecil.

Menurut soemadi dalam Deden (2011:242) yang masuk kedalam kategori pedagang kaki lima ini adalah mayoritas berada dalam usia kerja yang utama (prime-age).dengan tingkat pendidikan yang rendah dan dengan tidak mempunyai keahlian tertentu menyebabkan mereka sulit untuk bekerja di dalam sektor formal sehingga dengan kurangnya pendidikan dan keahlian menyebabkan semakin banyaknya pekerja di bidang sektor informal. Bidang sektor informal yang merupakan pedagang kaki lima adalah salah satu hal pilihan dalam memenuhi dan mempertahankan dalam taraf hidup.

**a) Pengertian pedagang kaki lima**

Pada jurnal Riptek (Vol.1, No.1, November 2007: 35-38) disebutkan bahwa pedagang kaki lima adalah salah satu bentuk sektor informal yang banyak ditemui di dalam perkotaan. PKL cenderung menempati tempat yang tidak permanen atau sering berpindah pindah tempat dan setiap jalan trotoar atau ruang terbuka yang bersifat umum. Dilihat dari karakteristik penampilannya PKL menampilkan bentuk sarana dagangannya yang sangat sederhana yang umumnya masih dalam tampilan yang sangat tradisional dan sederhana. Terdapat dua Faktor yang mendukung kemudahan perkembangan PKL yang mencangkupnke dalam ruang public,yaitu ; 1). Kedekatan dan kemudahan pada komunikasi dengan menggunakan sumber-sumber aktivitas yang sangat formal. 2). Ada ruang yang dapat dimanfaatkan untuk melakukan berbagai kegiatan usaha.

Menurut Ramli (1992:31), bawa pedagang kaki lima (PKL) pada umumnya adalah pekerjaan yang paling umum dan paling penting di dalam perkotaan dan PKL kebanyakan di Negara yang sudah berkembang. Pedagang kaki lima di perkotaan mempunyai ciri khas dan karakteristik tertentu sehingga sektor informal perkotaan sering diidentikan dengan pedagang kaki lima atau PKL. Sedangkan MC.Gee dan yeung dalam Agus(1997;25),telah mendefinisakn bahwa pengertian PKL itu sama dengan “*hawkers*” yaitu sekumpulan orang orang yang menjual barang barang di tempat umum dan di pinggir pinggir jalan terutama di trotoar.

Dalam perkembangan dunia selanjutnya pengertian PKL itu semakin luas, tidak hanya pedagang saja yang menempati trotaor yang sepanjang jalan. Dengan hal ini bisa dilihat dari ruang aktivitas usaha pedagang kaki lima PKL yang semakin hari semakin banyak dan semakin luas, dimana yang tidak hanya menggunakan ruang public saja akan tetapi menggunakan jalur-jalur pejalan kaki, terminal, dan menggunakan perempatan jalan di perkotaan.

a. Karakteristik pedagang kaki lima

Seperti yang sudah dijelaskan di atas, pedagang kaki lima adalah termasuk kedalam sektor informal yang di dalamnya adalah PKL, dan mempunyai karakteristik yang mempunyai ciri-ciri dengan pokok sektor informal. Berdasarkan pada penelitian yang dilakukan oleh kartini, kartono, dkk 21 karakteristik pedagang kaki lima karaktersitik tersebut adalah sebagai berikut:

1. Kelompok pedagang yang kadang kadang hanya menggunakan sebagian produsenyaitu seperti pedagang makanan dan minuman yang memasaknya sendiri.

2. Pedagang kaki lima yang memberikan konotasi bahwa mereka umumnya hanya menjual dan menjajakan barang-barangnya pada gelar tikar di pinggir jalan dan di depan toko yang dianggap strategis, juga para pedagang yang menggunakan meja, kios kecil dan kereta dorong.
3. Pedagang kakilima pada umumnya hanya menjual barang secara eceran.
4. Pedagang kaki lima pada umumnya hanya bermodal kecil saja, bahkan sering dimanfaatkan dengan pemilik modal sendiri dengan cara memberikan komisi kerjanya dari usaha jerih payahnya.
5. Pada umumnya PKL adalah sekelompok marginal bahkan ada juga yang masuk kedalam beberapa kelompok seperti kelompok sub-marginal.
6. Pada umumnya kualitas barang yang diperjualkan adalah relatif rendah, bahkan ada juga yang khusus hanya menjual barang-barang dengan sedikit rusak atau cacat dengan harga yang lebih murah.
7. Omzet para penjual PKL pada umumnya tidak besar.
8. Para pembeli juga pada umumnya hanya berdaya beli dengan murah atau rendah.
9. Jarang ditemukan bahwa pedagang kaki lima yang sukses secara ekonomi, sehingga akan meningkatkan ke jenjang yang hirarki pedagang.
10. Pada umumnya PKL hanya merupakan usaha "*family enterprise*", yang dimana anggotanya itu hanya keluarga yang turut membantu dalam berjualan atau berusaha.
11. Mempunyai sifat yang "*one man enterprise*"
12. Barang yang ditawarkan PKL ini biasanya mengalami perubahan jenis barang yang diperjual dan biasanya tidak bermerk atau berstandar.

13. Antara penjual dan pembeli mengalami tawar menawar dan ini salah satu ciri khas di dalam usaha pedagang kaki lima.
14. Sebagian PKL melakukan secara keadaan penuh yaitu “ *full time job*”, dan sebagiannya lagi melakukannya setelah jam kerja, atau menggunakan pada waktu yang sedang senggang dalam tujuan untuk mencapai pendapatan tambahan.
15. Sebagian PKL melakukan usahanya dengan keadaan secara musiman, dan jenis barang yang di gunakannya kerap berubah-ubah.
16. Barang-barang yang dijual oleh PKL itu biasanya menggunakan barang yang umum, sangat jarang para PKL menjual barang yang khusus.
17. Pada umumnya PKL berdagang dalam kondisi tidak santai atau tidak tenang, karena mereka takut jikalau sewaktu-waktu usaha mereka di amankan dan ditertibkan oleh petugas yang berwenang.
18. Masyarakat sering beranggapan bahwa para PKL itu menduduki atau mempunyai status ekonomi dan social yang rendah.
19. Mengingat dengan adanya faktor pertentangan kepentingan bahwa kelompok PKL adalah kelompok yang selalu sulit dipersatukan dalam bidang ekonomi.
20. Pada umumnya waktu kerja mereka tidak menunjukkan pola yang tetap, hal ini dikarenakan bahwa ciri usaha perseorangan.
21. PKL juga mempunyai jiwa kewirausahaan atau “*entrepreneurship*”

12 karakteristik PKL. Karakteristik PKL adalah sebagai berikut :

1. Pada umumnya bahwa PKL, berdagang atau berjualan kaki lima adalah sebagai mata pencaharian yang utama.
2. PKL pada umumnya itu ke dalam usia yang produktif

3. Tingkat pendidikan PKL sangat relatif rendah.
4. Sebagian besar PKL adalah urbanisasi atau pendatang dan belum memiliki kependudukan dan status yang sah.
5. Mereka memulai berdagang dengan waktu yang sudah cukup lama.
6. Sebelum menjadi PKL mereka mempunyai profesi sebagai petani dan buruh.
7. Pada umumnya modal mereka hanya lemah dan mempunyai omset usaha sendiri dan juga sangat relatif kecil.
8. Umumnya mereka tidak mempunyai hubungan kepada Bank dan mereka memiliki modal usaha sendiri.
9. Mereka kurang memupuk dalam modal.
10. Pada umumnya mereka memperdagangkan bahan dagang pangan, sandang dan kebutuhan sekunder lainnya.
11. Tingkat pendapatan mereka sangatlah rendah jikalau untuk memenuhi kebutuhan mereka di daerah perkotaan.
12. Pada hakekatnya mereka telah terkenaan menggunakan pajak dengan adanya restibusi maupun pungutan-pungutan yang tidak resmi.

Alisyahbana (2005:43-44) berdasarkan penelitian di kota Surabaya telah mengkategorikan pedagang kaki lima menjadi 4 tipologi. keempat kategori tersebut adalah sebagai berikut :

1. Pedagang kaki lima murni yang masih dikategorikan PKL, dengan skala modal yang sangat rendah atau terbatas, dikerjakan oleh orang-orang yang tidak mempunyai pekerjaan selain pedagang kaki lima, keterampilan dalam tenaga kerja sehingga yang bekerja adalah anggota keluarga sendiri.

2. Pedagang kaki lima yang berdagang hanya ketika ada bazar atau pameran murah.
3. Pedagang kaki lima yang telah bisa melampaui ke dalam pedagang kaki lima yang pertama dan yang ke dua, yaitu pedagang kaki lima yang telah bisa dan mampu memperkerjakan karyawannya atau orang lain. Bahkan bahkan ada PKL yang mempunyai stand lebih dari satu dan berkeliling menggunakan mobil terbuka.
4. Pedagang kaki lima yang termasuk kedalam pengusaha kaki lima hanya mengurus tenaga kerja yang menjualkan barang dagangannya sendiri. Termasuk pedagang kaki lima yang berjenis jeni yaitu pedagang kaki lima yang sudah mempunyai toko, dimana sudah menjual produk barang yang grosir dan menjual barang produknya kepada pedagang kaki lima yang mempunyai modal kecil lalu setelah mengambilnya PKL yang mempunyai modal sedikit akan membayar setelah barang tersebut dijual atau laku.

Dari gambaran karakteristik di atas bahwa pedagang kaki lima itu dapat disimpulkan PKL itu masyarakat yang bermodal kecil, dan menggunakan barang eceran untuk berjualan serta memanfaatkan luas di trotoar untuk berjualan sehingga mereka tidak mempunyai tempat yang tetap atau permanen dan usia mereka cenderung sangat rendah dan meskipun mereka tidak berada atau berjualan di tempat yang tidak resmi tetapi mereka juga dikenakan biaya pungutan/retribusi yang sifatnya tidak resmi (suka rela).

a. Kekuatan dan kelemahan pedagang kaki lima

2. Negara yang sudah berkembang memberikan kesempatan kerja yang umum dan sulit di dapatkan pada pedagang kaki lima.
3. Pedagang kaki lima bisa menawarkan barang dan jasa dengan memberikan dengan harga yang bersaing meningkat dan pedagang kaki lima tidak di bebani oleh pajak.

4. Sebagian besar masyarakat kita lebih memilih untuk berbelanja kepada pedagang kaki lima karena barang yang ditawarkan oleh pedagang kaki lima relatif lebih rendah dan murah atau terlepas dari pertimbangan kualitas.
- b. Kelemahan pedagang kaki lima
1. Pedagang kaki lima dimasukan kedalam sekelompok marginal dan sub marginal dengan modal yang kecil, dengan menggunakan modal yang kecil akan menyebabkan laba relative kecil padahal pada umumnya telah banyak keluarga yang hanya bergantung pada hasil yang minim. Oleh karena itu tercapailah hasil yang sekedar pas untuk memenuhi kehidupan sehari hari dan bahkan tidak mungkin ada kemungkinan untuk akumulasi modal.
  2. Karena rendahnya pendidikan dan dengan kurangnya keterampilan maka akan menyebabkan unsur efesiensi kurang perhatian sehingga akan mempengaruhi kelancaran usaha.
  3. Pedagang kaki lima sering kali mengikuti pedagang kaki lima lainnya karena melihat jejak pedagang kaki lima yang lainnya sukses sehingga akan menyebabkan suatu jenis usaha tertentu terhambat penuh dan padat, sehingga tidak banyak mereka harus gulung tikar.
  4. Sering terdapat penipuan dan penawaran dengan melakukan harga yang tinggi. Sehingga dapat menyebabkan masyarakat pedagang kaki lima mempunyai citra yang positif dan membuat persaingan yang tidak sehat.

#### **b) Definisi Pedagang**

Pedagang menurut kamus besar bahasa Indonesia adalah orang yang mencari nafkah dengan berdagang. Pedagang adalah orang yang menjalankan usaha berjualan,

usaha kerajinan atau usaha pertukangan kecil (Peraturan Daerah no. 10 Tahun 1998). Sedangkan menurut tempat jualan pedagang yang berjualan di kios, DT (dasaran terbuka) dan pancaan.

Pedagang dapat dikategorikan menjadi :

1. Pedagang asongan: Pedagang yang menjajakan buah-buahan, makanan, minuman dan sebagainya (di dalam kendaraan umum atau perempatan jalan).
2. Pedagang besar: Orang yang berdagang dengan modal besar.
3. Pedagang kecil: Orang yang berdagang dengan modal kecil.
4. Pedagang perantara: Pedagang yang menjual belikan barang dari pedagang besar kepada pedagang kecil.

## **5. Modal Awal**

Modal adalah semua bentuk kekayaan yang dapat digunakan langsung maupun tidak langsung dalam proses produksi untuk menambah output. Dalam pengertian ekonomi, modal yaitu barang atau uang yang bersama dengan faktor-faktor produksi tanah dan tenaga kerja untuk menghasilkan barang dan jasa baru. Modal atau biaya adalah faktor yang sangat penting bagi setiap usaha, baik skala kecil, menengah maupun besar (Tambunan, 2002).

## **6. Lama Usaha**

Lama pembukaan usaha dapat mempengaruhi tingkat pendapatan, lamanya seorang pelaku usaha atau bisnis menekuni bidang usahanya akan mempengaruhi produktivitasnya (kemampuan / keahliannya), sehingga dapat menambah efisiensi dan mampu menekan

biaya produksi lebih kecil dari pada hasil penjualan. Keahlian keusahawaan merupakan kemampuan yang dimiliki seseorang untuk mengorganisasikan dan menggunakan faktor-faktor lain dalam kegiatan memproduksi barang dan jasa yang diperlukan masyarakat (Sukirno, 1994).

## **7. Jam Kerja**

Analisis jam kerja merupakan bagian dari teori ekonomi mikro, khususnya pada teori penawaran tenaga kerja yaitu tentang kesediaan individu untuk bekerja dengan harapan memperoleh penghasilan atau tidak bekerja dengan konsekuensi mengorbankan penghasilan yang seharusnya ia dapatkan.

Jam kerja dalam penelitian ini adalah jumlah atau lamanya waktu yang dipergunakan untuk berdagang atau membuka usaha mereka untuk melayani konsumen setiap harinya. Semakin lama jam kerja yang digunakan pedagang untuk menjalankan usahanya, berdasarkan jumlah barang yang ditawarkan, maka semakin besar peluang untuk mendapatkan tambahan penghasilan.

Jam kerja pada Kamus Besar Bahasa Indonesia adalah waktu yang dijadwalkan untuk perangkat bagi pegawai dan sebagainya untuk bekerja. Waktu kerja dalam UU No. 25 Tahun 1997 tentang Ketenagakerjaan adalah waktu untuk melakukan pekerjaan, dapat dilaksanakan pada siang hari dan/atau malam hari, siang hari adalah waktu antara pukul 06.00 sampai pukul 18.00, malam hari adalah waktu antara pukul 18.00 sampai dengan pukul 06.00, seminggu adalah waktu selama 7 hari (pasal 1 ayat 22). Dalam UU No. 25 Tahun 1997 waktu kerja siang hari 7 jam/hari, 6 hari kerja dalam seminggu (pasal 100 (2) poin a.1), atau 8 jam/hari, dengan 5 hari kerja/minggu (pasal 100 (2) poin a.2), sedangkan

untuk jam kerja malam hari 6 jam/hari dengan 6 hari kerja (pasal 100 poin b.1) atau 7 jam/hari untuk 5 hari kerja (pasal 100 (2) poin b.2).

## **8. Pendidikan**

Pendidikan merupakan salah satu faktor yang memiliki pengaruh terhadap pendapatan PKL. Sethuraman (1981) telah menyimpulkan bahwa latar belakang pendidikan seseorang yang bekerja sebagai PKL akan mempengaruhi pendapatannya. Adanya hubungan di antara pendidikan dengan pendapatan juga dikemukakan oleh Todaro (1995) yang menyatakan bahwa terdapat pengaruh pendidikan formal terhadap distribusi pendapatan yaitu adanya korelasi positif antara pendidikan seseorang dengan penghasilan yang akan diperolehnya.

Menurut (Fransiska 2005) mengungkapkan bahwa

pendidikan :

1. proses perkembangan kecakapan seorang individu dalam bentuk sikap dan perilaku yang berlaku dalam kehidupan masyarakat.
2. proses sosial di mana seseorang di pengaruhi oleh suatu lingkungan yang dipimpin (misal sekolah) sehingga mereka bisa mencapai kecakapan sosial dan mengembangkan pribadinya

Definisi di atas tersebut menjelaskan bahwa pendidikan terbagi dalam dua bagian, yaitu pendidikan formal dan pendidikan tidak formal. Pendidikan yang bersifat formal apabila peningkatan kecakapan yang diperoleh individu tersebut di dapatkan dalam lingkungan khusus (sekolah) dan pendidikan yang tidak formal apabila pendidikan yang di

peroleh individu tersebut melalui pengalaman pribadinya atau lingkungan sekitarnya, hal ini cenderung lebih mengarah ke pengalaman pribadinya individu tersebut.

## 8. Pendapatan

Pendapatan juga dapat di definisikan sebagai jumlah seluruh uang yang diterima oleh seseorang atau rumah tangga selama jangka waktu tertentu (biasanya satu tahun), pendapatan terdiri dari upah, atau penerimaan tenaga kerja, pendapatan dari kekayaan seperti sewa, bunga dan deviden, serta pembayaran transfer atau penerimaan dari pemerintah seperti tunjangan sosial atau asuransi pengangguran (Samuelson dan Nordhaus, 1997).

Pendapatan atau juga disebut juga *income* dari seorang warga masyarakat hasil “penjualan”nya dari faktor-faktor produksi yang dimilikinya pada sektor produksi. Dan sektor produksi ini ”membeli” faktor-faktor produksi tersebut untuk digunakan sebagai input proses produksi dengan harga yang berlaku dipasar faktor produksi. Harga faktor produksi dipasar faktor produksi (seperti halnya juga untuk barang-barang dipasar barang ) ditentukan oleh tarik menarik, antara penawaran dan permintaan.

Pendapatan merupakan uang yang diterima oleh seseorang atau perusahaan dalam bentuk gaji (*wages*), upah (*salaries*), sewa (*rent*), bunga (*interest*), laba (*profit*) dan sebagainya, bersama-sama dengan tunjangan pengangguran, uang pension dan lain sebagainya. Dalam analisis mikroekonomi, istilah pendapatan khususnya dipakai berkenaan dengan aliran penghasilan dalam suatu periode waktu yang berasal dari penyediaan faktor-faktor produksi (sumber daya alam, tenaga kerja dan modal) masing masing dalam bentuk sewa, upah dan bunga maupun laba, secara berurutan. Dalam analisis ekonomi makro,

istilah pendapatan nasional (national income) dipakai berkenaan dengan pendapatan agregat suatu Negara dari sewa, upah, bunga dan pembayaran, tidak termasuk biaya transfer (tunjangan pengangguran, pensiun dan lain sebagainya)

Suatu usaha yang bergerak dalam sektor formal maupun informal dalam penentuan tingkat produksi akan memperhitungkan tingkat pendapatan yang akan dihasilkan dalam suatu produksi. Dengan efisiensi biaya produksi maka akan mencapai profit/keuntungan yang maksimum karena profit merupakan salah satu tujuan penting dalam berusaha. Pendapatan total adalah sama dengan jumlah unit output yang terjual dikalikan dengan harga output per unit.

Pendapatan diakibatkan oleh kegiatan-kegiatan perusahaan dalam memanfaatkan faktor-faktor produksi untuk mempertahankan diri dan pertumbuhan. Seluruh kegiatan perusahaan yang menimbulkan pendapatan secara keseluruhan disebut *earning process*. Secara garis besar *earning process* menimbulkan dua akibat yaitu pengaruh positif (pendapatan dan keuntungan) dan pengaruh negatif (beban dan kerugian). Selisih dari keduanya nantinya menjadi laba atau rugi.

Secara garis besar pendapatan digolongkan menjadi tiga golongan yaitu:

a. Gaji dan Upah

Imbalan yang diperoleh setelah orang tersebut melakukan pekerjaan untuk orang lain yang diberikan dalam waktu satu hari, satu minggu atau satu bulan.

b. Pendapatan dari Usaha Sendiri

Merupakan nilai total dari hasil produksi yang dikurang dengan biaya-biaya yang dibayar dan usaha ini merupakan usaha milik sendiri atau keluarga sendiri, nilai sewa capital milik sendiri dan semua biaya ini biasanya tidak diperhitungkan.

c. Pendapatan dari Usaha Lain

Pendapatan yang diperoleh tanpa mencurahkan tenaga kerja dan ini merupakan pendapatan sampingan antara lain: pendapatan dari hasil menyewakan asset yang dimiliki, bunga dari uang, sumbangan dari pihak lain, pendapatan pension, dan lain-lain.

Dijelaskan oleh Abdurrahman (1991), pendapatan merupakan suatu hasil yang diperoleh dari pemakaian kapital dan pemberian jasa perorangan atau keduanya berupa uang, barang materi atau jasa selama jangka panjang waktu yang tertentu. Pendapatan mempunyai pengaruh terhadap pelaku sektor informal, dapat kita ketahui pendapatan sektor informal dari total penerimaan (*total revenue*) pelaku sektor informal itu sendiri (Soekartawi, 2002).

## **B. Penelitian Terdahulu**

Dalam penelitian terdahulu yang berjudul oleh Fernando,2016. Dengan tujuan (1.)Untuk mengetahui pengaruh tingkat pendidikan terhadap pendapatan, (2).Untuk mengetahui pengaruh jam kerja terhadap pendapatan, (3).Untuk mengetahui pengaruh Tanggungan keluarga terhadap pendapatan,(4).Untuk mengetahui Modal terhadap pendapatan, (5).Untuk mengetahui Pengalaman kerja terhadap pendapatan. Metode yang digunakan dalam analisis ini adalah Metode analisis Regresi Berganda kesimpulan dari penelitian ini adalah sebagai berikut.(1).Jam kerja sangat berpengaruh signifikan terhadap pendapatan. (2).Tanggungan kerja berpengaruh signifikan terhadap pendapatan, (3).Modal awal berpengaruh signifikan terhadap pendapatan,(4).Pengalaman kerja berpengaruh

signifikan terhadap pendapatan Berdasarkan hasil uji bahwa ada 2 variabel yang tidak berpengaruh signifikan yaitu,(1).Usia tidak berpengaruh signifikan terhadap pendapatan,(2).Pendidikan tidak berpengaruh signifikan terhadap pendapatan pedagang kaki lima di pasar kota Malang.

Dalam penelitian terdahulu yang berjudul Yang diteliti oleh Galih suryanto,2005. Dengan tujuan (1.) Untuk menganalisis seberapa besarkah pengaruh jam kerja atau jam berdagang terhadap pendapatan pedagang konveksi. (2.) untuk menganalisis seberapa besarkah pengaruh modal dagang terhadap pendapatan pedagang konveksi. (3.) Untuk menganalisis seberapa besarkah pengaruh pengalaman berdagang terhadap pendapatan pedagang konveksi. (4.) Untuk menganalisis berapa besarkah pengaruh jam berdagang, modal dagang, pengalaman berdagang terhadap pendapatan pedagang konveksi. Metode yang digunakan dalam analisi ini adalah uji asumsi klasik. Kesimpulan dari penelitian ini adalah sebagai berikut (1.) Modal dagang sangat berpengaruh positif dan signifikan terhadap pendapatan pedagang konveksi. (2.) jam berdagang tidak berpengaruh atau tidak signifikan terhadap pendapatan pedagang konveksi. (3.) pengalaman berdagang sangat berpengaruh positif dan signifikan terhadap pendapatan pedagang konveksi. (4.) secara bersama modal dagang, jam berdagang dan pengalaman berdagang itu sangat jelas mempengaruhi pendapatan pedagang konveksi atau secara serentak berpengaruh positif terhadap pendapatan pedagang konveksi.

Dalam penelitian Noor Aini (2014) yang berjudul , menyatakan bahwa lama usaha itu tidak signifikan terhadap pendapatan. Penyebab dikarenakan ada beberapa pedagang yang mempunyai usaha terbilang sangat baru sebagian dari mereka bisa lebih mengatur pendapatan dan dengan melakukan suatu inovasi-inovasi dengan cara yang baru. Sehingga

para pelanggan yang biasanya membeli kepada pedagang lama namun, karena kalah bersaing dengan pedagang yang baru dan pada akhirnya mereka akan beralih kepada pedagang yang baru lebih dapat melakukan kerja usaha dan inovasi yang baru.

Asakdiyah dan Sulistiyani (2002) melakukan penelitian yang berjudul Analisis Faktor-Faktor yang memengaruhi tingkat Pendapatan Pedagang Pasar Tradisional Di Yogyakarta. Untuk menganalisis faktor-faktor yang mempengaruhi tingkat pendapatan pedagang pasar di kota Yogyakarta menggunakan beberapa variabel diantaranya variabel modal usaha, variabel jam kerja, variabel jumlah tenaga kerja, dan menggunakan variabel lama usaha sebagai salah satu variabel bebas. Sedangkan dalam tingkat pendapatan pedagang pasar merupakan sebagai variabel terkait. Dalam penelitian ini, responden menggunakan *purposive sampling* dan menggunakan sampel 100 orang pedagang pasar di kota Yogyakarta yang meliputi pasar demangan, pasar krangan, pasar sentul, dan pasar prawitoman. Sedangkan alat analisis yang digunakan adalah menggunakan analisis regresi berganda. Yang sesuai dan berdasarkan hasil penelitiannya ditemukan bukti bahwa variabel modal usaha, lama usaha, dan jumlah tenaga kerja secara signifikan sangat mempengaruhi tingkat pendapatan pedagang di pasar kota Yogyakarta. Sedangkan jam kerja tidak signifikan mempengaruhi tingkat pendapatan pedagang pasar.

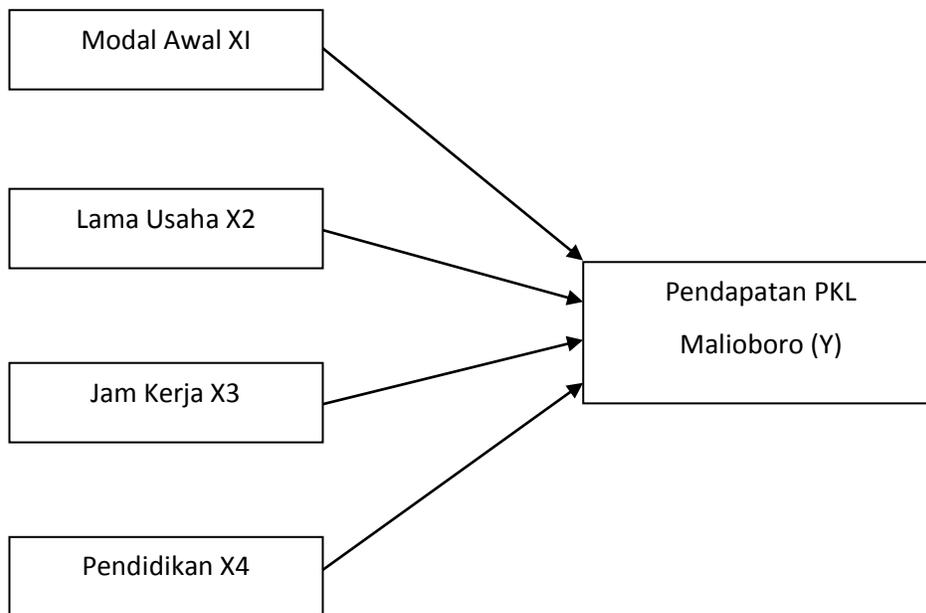
Chintya dan Darsana (2013) Melakukan penelitian terlebih dahulu dengan judul Analisis pendapatan pedagang di pasar jimbaran kelurahan jimbaran. Untuk menganalisis pendapatan pedagang di pasar jimbaran kelurahan jimbaran menggunakan variabel jam kerja, modal kerja, lokasi dan jenis produk di pasar jimbaran kelurahan jimbaran. Dalam penelitian ini peneliti menggunakan 106 responden di pasar jimbaran kelurahan jimbaran. Sedangkan alat analisis yang digunakan adalah analisis regresi berganda. Berdasarkan hasil

penelitiannya bahwa sudah ditemukan pengaruh secara simultan antara, modal kerja, jam kerja, lokasi dan jenis produk terhadap pendapatan para pedagang yang berada di pasar jimbaran kelurahan jimbaran. Variabel jam kerja, modal kerja jenis produk dan lokasi juga berpengaruh positif dan signifikan pada pendapatan pedagang di pasar jimbaran kelurahan jimbaran, dilihat dari ke empat variabel tersebut sangat berpengaruh dan sangat dominan pada pendapatan pedagang yang berada di pasar jimbaran kabupaten bandung yaitu dari variabel jam kerja,(0.574) paling besar adalah dari variabel yang terdapat lainnya,yaitu beberapa variabel seperti variabel modalkerja(0.274), variabel lokasi (0.157)dan variabel jenis produk (0,143)

### C. Model penelitian

Model penelitian ini akan digambarkan sebagai berikut :

(Gambar 2.1 Model Penelitian)



#### **D. Hipotesis**

Berdasarkan latar belakang masalah, rumusan masalah, dan tujuan yang akan dicapai, maka dapat ditarik suatu hipotesis sebagai berikut :

1. Modal usaha berpengaruh positif signifikan terhadap pendapatan pedagang kaki lima di kawasan wisata Malioboro, Yogyakarta.
2. Lama usaha berpengaruh positif signifikan terhadap pendapatan pedagang kaki lima di kawasan wisata Malioboro, Yogyakarta.
3. Jam kerja berpengaruh positif signifikan terhadap pendapatan pedagang kaki lima di kawasan wisata Malioboro, Yogyakarta.
4. Tingkat pendidikan berpengaruh positif signifikan terhadap pendapatan pedagang kaki lima di kawasan wisata Malioboro, Yogyakarta.