

## **BAB II**

### **TINJAUAN PUSTAKA**

#### **A. Tinjauan Teoritis**

##### **1. Sektor Informal**

Menurut Kuncoro dalam (Priyandika, 2015) ada beberapa pendapat yang mendefinisikan tentang sektor informal. Berikut ini beberapa definisi tentang sektor informal, yaitu :

- a. Sektor informal sangat minim mendapat proteksi dari pemerintah dari segi hukum.
- b. Sektor informal sendiri merupakan kegiatan usaha yang tergolong kecil dibatasi oleh jumlah tenaga kerja, modal, teknologi dan minimnya keterampilan. Tujuan utamanya adalah memproduksi barang atau jasa serta mendistribusikannya guna memperoleh pendapatan dan juga membuka lapangan pekerjaan.

Dari uraian diatas mengenai definisi sektor informal, dapat kita ketahui bahwa sektor informal adalah unit usaha yang berskala kecil dengan teknologi tradisional dan juga di bantu tenaga kerja tidak tetap yang berpendidikan rendah. Para pekerja di sektor informal umumnya merupakan imigran/urbanisator dengan jam kerja yang tidak teratur serta memperoleh pendapatan yang tidak pasti.

Menurut (Hidayat & Soewarno, 1979), definisi sektor informal secara umum adalah bagian dari praktek ekonomi kota dan desa yang belum memperoleh bantuan ekonomi dari pemerintah atau belum mampu

menggunakan bantuan secara baik yang telah disediakan atau sudah menerima bantuan tetapi belum bisa menggunakannya dengan baik. Dari definisi tersebut dapat dibedakan antara sektor informal tradisional atau yang bergerak di pedesaan dengan sektor informal modern yang bergerak di sebuah perkotaan.

Dari berbagai jenis pekerjaan di sektor informal yang paling dominan dan menonjol aktivitasnya adalah pedagang kaki lima. Sebagaimana dikatakan (Bromley, 1978) pedagang kaki lima adalah pekerjaan yang memiliki peran penting. mayoritas kota di Afrika, timur tengah, amerika latin, dan asia. Begitu sangat penting dan khasnya pedagang kaki lima ini sampai menyebabkan istilah sektor informal sering diindetikan dengan jenis pekerjaan yang dilakukan oleh pedagang kaki lima.

Kajian mendalam pada sektor informal pertama dilakukan oleh Keith Hart seorang antropolog Inggris tahun 1973, dengan penelitiannya di kota Accra dan Nima. (Ghana) tahun 1971, dari hasil penelitian ini konsep sektor informal, International Labour Office (ILO) mengembangkan dan menerapkan di delapan kota dunia ketiga yakni Lagos dan Kana (Nigeria), *Free Town* (Sierra Leone), Kolombo, Kumasi (Ghana), Kordoba, Manila, Campina (Brazil) dan Jakarta (Mustafa, 2008)

Kemudian hasil penelitian (Sethuraman, 1981) menyebutkan bahwa kebanyakan kegiatan sektor informal sifatnya masih subsistem, oleh karena itu sektor informal dapat diartikan sebagai unit-unit usaha berskala

kecil yang menghasilkan dan mendistribusikan barang dan jasa dengan tujuan pokok menciptakan kesempatan kerja dan pendapatan bagi diri sendiri.

Pedagang kaki lima biasanya diindetikan dengan kegiatan usaha yang memiliki modal kecil, juga memproduksi hingga menjualkan hasil produksinya kepada kelompok konsumen tertentu. Tempat menjalankan usahanya biasanya ditempat-tempat lingkungan sejenis.

profesi pedagang kaki kerap kali menjadi incaran bagi para pendatang untuk berjualan di daerah perkotaan. Hal ini disebabkan karena mudahnya dan modal relatif kecil.

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

- a. Kegiatan usaha tidak di terkonfigurasi secara baik, dikarenakan unit usaha tidak mempunyai lembaga yang formal.
- b. Mayoritas unit usaha tidak memiliki izin.
- c. Model usaha yang dijalankan cenderung tidak beraturan baik jam kerja maupun lokasi.
- d. Kebijakan pemerintah terhadap sektor informal dinilai sangat lemah.
- e. kegiatan usaha berpindah dari sub sektor ke sub sektor lain.
- f. Teknologi yang digunakan cenderung masih tradisional.
- g. Modal yang dikeluarkan sangat kecil, sehingga pendapatannya pun sangat sedikit.
- h. Pendidikan formal tidak diperhitungkan dalam menjalanka usaha ini, hanya berdasarkan pengalaman saja.

- i. secara umum unit merupakan golongan *one man enterprise*, dan apabila mempunyai tenaga kerja, tidak jauh dari keluarga terdekatnya.
- j. Modal yang dikeluarkan biasanya berasal dari tabungan sendiri atau pinjaman.
- k. Sasaran hasil produksi dan jasa biasanya ditujukan kepada pendapatan yang rendah.

Oleh karena itu dapatlah dipahami jika kesimpulan yang dihasilkan hanya mengarah pada sistem usaha ekonomi yang diterapkan, misalnya mengenai modal, tenaga kerja, dan keahlian pedagang kaki lima yang kecil dan tidak terampil. Sehingga dari pandangan dikotomis yang demikian, tidak diperoleh pemahaman pedagang kaki lima sebagai fenomena sosial secara utuh dan menyeluruh.

## **2. Teori Penawaran**

Menurut (Basuki & Prawoto, 2015) dalam teori ilmu ekonomi adalah berlimpahnya hasil barang dan jasa yang tersedia, pelaku produksi dapat menawarkan kepada konsumen dengan harga tertentu dan pada tingkat periode tertentu. Ada beberapa faktor yang menyebabkan terjadinya penawaran, yaitu, tingkat teknologi, harga barang, harga bahan baku, jumlah produsen di pasar, perkiraan dan harapan. Produksi dan penawaran saling berkaitan. Maju atau mundurnya kegiatan produksi memiliki pengaruh terhadap jumlah penawaran. Berikut ini adalah faktor-faktor yang mempengaruhi penawaran:

a. Harga barang itu sendiri

Apabila harga barang ditawarkan mengalami kenaikan, maka meningkat harga barang yang ditawarkan. Begitupun sebaliknya apabila harga barang yang ditawarkan turun, maka menurun harga barang ditawarkan. Contoh apabila harga beras naik, dari Rp9.000,00 menjadi Rp13.000,00 maka jumlah beras yang ditawarkan naik.

b. Harga barang pengganti

Jika harga barang substitusi naik, maka penjual akan meninggikan jumlah barang yang ditawarkan. Penjual mengharapkan konsumen akan berpindah dari barang substitusi ke barang lain yang ditawarkan, dikarenakan harganya sangat terjangkau. Misalnya jika harga daging sapi meningkat maka menyebabkan harga barang penggantinya yaitu daging kerbau lebih rendah, maka menjual daging kerbau lebih murah harganya.

c. Biaya produksi

Biaya produksi berhubungan dengan anggaran untuk digunakan dalam memproduksi, contoh untuk membayar pegawai, membeli bahan baku dan stock bahan baku. Jika biaya produksi barang meningkat, maka harga barang yang diproduksi akan meningkat. Dampaknya produsen jumlah barang produksi yang ditawarkan sangat kecil. Dikarenakan para produsen tidak ingin mengalami kerugian. Begitupun sebaliknya apabila biaya produksi menurun, para produsen

akan meningkatkan produksinya, maka barang produksi yang ditawarkan mengalami peningkatan.

d. Kemajuan Teknologi

Perkembangan teknologi memiliki pengaruh besar terhadap jumlah barang yang ditawarkan. Adanya teknologi yang canggih dapat membantu manusia untuk memproduksi barang maupun jasa. Selain itu biaya produksi yang dikeluarkan cenderung lebih sedikit dan jumlah produksinya meningkat ketika produsen menggunakan mesin yang modern. Contohnya untuk memproduksi kerupuk kaleng sebanyak satu lusin memerlukan biaya sebesar Rp.10,000,00 dan harga jual nya sebesar Rp.20,000,00. Akan tetapi jika menggunakan mesin yang lebih modern, pabrik olahan kerupuk kaleng dapat menghemat hingga Rp.5,000,00. Kerupuk kaleng masih dengan harga jual yaitu sebesar Rp.20,000,00. Oleh sebab itu pabrik olahan kerupuk kaleng dapat memproduksi dengan biaya hemat dan jumlah produksinya meningkat. Teknologi yang modern dapat membantu kegiatan manusia dalam hal memproduksi barang atau jasa, sehingga bisa menciptakan barang-barang yang baru.

e. Pajak

Pajak adalah nilai pungutan yang ditetapkan oleh pemerintah terhadap barang tertentu, sehingga bisa mempengaruhi terhadap barang tersebut. Jika ada barang yang terkena pajak oleh pemerintah, maka harga jual barang tersebut menjadi tinggi diakibatkan terkena pajak.

Dampak barang yang terkena pajak bukan hanya harga jual yang tinggi, melainkan permintaan terhadap suatu barang akan menurun akibatnya penawaran terhadap barang juga ikut menurun.

f. Perkiraan harga di masa depan

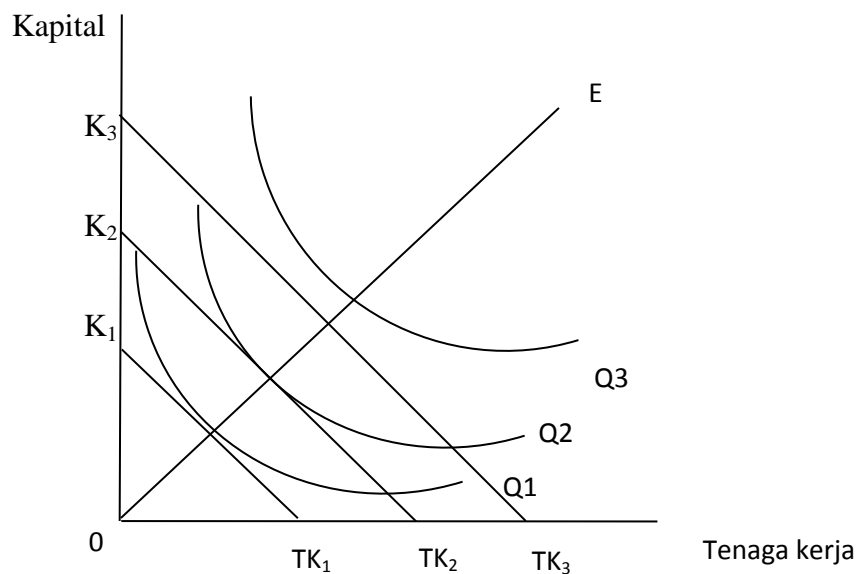
Prediksi terhadap harga yang akan datang berpengaruh terhadap besar kecil penawaran. Apabila pelaku usaha memprediksi harga barang dan jasa akan naik, sedangkan pendapatan masyarakat tetap, maka perusahaan akan menurunkan jumlah barang dan jasa yang ditawarkan. Contohnya pada tahun 1998 ketika terjadinya inflasi besar-besaran, harga barang atau jasa meningkat diakibatkan krisis ekonomi, sedangkan penghasilan masyarakat pada saat itu cenderung tetap. Akibatnya perusahaan akan mengurangi jumlah produksinya khawatir barang tidak laku atau mengalami kerugian.

### 3. Teori Biaya Produksi

Biaya produksi adalah beban yang harus dikeluarkan oleh produsen untuk memproduksi suatu barang. Pengertian biaya produksi yaitu anggaran yang dikeluarkan oleh pelaku usaha untuk mengadakan alat-alat produksi dan bahan baku produksi, sehingga bisa memproduksi barang sesuai kebutuhan konsumen. Faktor-faktor produksi seperti tenaga kerja, modal, *skill* dan juga bahan baku dibutuhkan agar bisa memproduksi barang atau jasa. Faktor-faktor produksi yang digunakan sebagai ukuran untuk menentukan harga jual barang atau jasa. Untuk memproduksi output dibutuhkan input dan sering disebut sebagai biaya oportunistik. biaya

oportunis ialah nilai maksimum dari beban faktor produksi sehingga menghasilkan output untuk penggunaan substitusi. Faktor-faktor biaya produksi sebagai berikut, yaitu: (Basuki & Prawoto, 2015):

- a. Barang belum jadi
- b. Bahan alternatif.
- c. Imbalan karyawan hingga atasan.
- d. Menyusut nilai mesin produksi.
- e. Sewa dan modal.
- f. Biaya penunjang.
- g. Anggaran promosi.
- h. Pajak.



*Sumber:* (Basuki & Prawoto, 2015)

**Gambar 2. 1 Kurva Biaya Produksi dan Fungsi Produksi**



Kita lihat grafik diatas menyimpulkan output sebesar  $Q_1$ , pada garis  $K_1 TK_1$  adalah biaya produksi total sedangkan tingkat output sebesar  $Q_2$ , biaya produksi total adalah ditunjukkan untuk garis  $K_2 TK_2$ . Garis *isocoant*  $K_2 TK_2$  terletak diatas garis  $K_1 TK_1$ . Maka untuk menambah output dari  $Q_1$  ke  $Q_2$  memerlukan biaya produksi yang lebih besar.

#### 4. Tenaga Kerja

Pengertian tenaga kerja (*manpower*) menurut Badan Pusat Statistik (BPS) ialah penduduk dalam usia kerja (15 tahun keatas) yang memiliki potensi memproduksi barang dan jasa. BPS membagi tenaga kerja (*employed*), yaitu (BPS, 2015):

- a. tenaga kerja penuh (*full employed*) yaitu orang yang bekerja mempunyai jam kerja diatas 35 jam selama seminggu.
- b. tenaga kerja tidak penuh (*under employed*) yaitu orang yang bekerja mempunyai jam kerja dibawah 35 jam dalam 1 minggu.
- c. tenaga kerja yang belum bekerja (*unemployed*) yaitu orang yang bekerja mempunyai jam kerja  $0 > 1$  jam selama seminggu.

Menurut (Undang-Undang 14, 1969) tenaga kerja adalah tiap orang yang mampu melaksanakan pekerjaan, baik di dalam maupun di luar hubungan kerja guna menghasilkan jasa atau barang untuk memenuhi kebutuhan masyarakat.

Menurut (Mulyadi, 2003) menyatakan bahwa 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.

Seperti dikatakan oleh (Mulyadi S. , 2012) bahwa tenaga kerja (*man power*) pada dasarnya adalah penduduk yang memiliki usia kerja (berusia 15-64 tahun) atau jumlah seluruh penduduk dalam suatu Negara yang dapat memproduksi barang dan jasa, jika ada suatu permintaan untuk tenaga mereka, dan jika mereka mau berpartisipasi dalam aktivitas tersebut.

Menurut (Simanjuntak, 1985) tenaga kerja (*man power*) adalah penduduk yang sudah atau sedang bekerja, yang sedang mencari pekerjaan, dan yang melaksanakan kegiatan lain seperti bersekolah dan mengurus rumah tangga. Tenaga kerja (*man power*) terdiri dari angkatan kerja dan bukan angkatan kerja. Angkatan kerja atau labour force terdiri dari:

- a. Golongan yang bekerja, dan
- b. Golongan yang menganggur atau yang sedang mencari pekerjaan.

Kelompok bukan angkatan kerja terdiri dari :

- a. Golongan yang bersekolah,
- b. Golongan yang mengurus rumah tangga, dan
- c. Golongan lain-lain atau penerima pendapatan.

Pasar tenaga kerja tidak berbeda jauh dengan pasar barang yang ada menurut pandangan kaum klasik. Akan terjadi keseimbangan

antara penawaran tenaga kerja dan permintaan tenaga kerja, apabila harga tenaga kerja (upah) cukup fleksibel (Nasution, 1997).

## **5. Pedagang Kaki Lima**

Menurut Ilyas tentang pedagang kaki lima dalam (Maulidiyah & Idajati, 2016) adalah bentuk perdagangan sektor informal yang keberadaannya tidak bisa dihindari khususnya dinegara-negara berkembang. Keberadaan PKL sendiri dapat memberikan keuntungan kepada semua pihak yang bersangkutan jika PKL tersebut dapat dikendalikan dengan baik

Menurut kamus umum bahasa indonesia tentang pedagang kaki lima yaitu orang yang berdagang dengan memiliki tempat yang tidak resmi, arti yang lain adalah berdagang di pinggiran/tepi jalan (Poerwadarminta, 2009). definisi tentang pedagang kaki lima yang lain adalah sekelompok orang yang ekonominya lemah, dengan menjajakan barang dagangannya di tempat-tempat resmi atau dilarang. Modal yang dikeluarkan jumlahnya cenderung sedikit, dan berasal dari pribadi atau pinjaman (Alma, 1992).

Kesempatan ekonomi lebih besar berada di daerah perkotaan, ketimbang berada di daerah pedesaan. kawasan-kawasan fungsional perkotaan menjadi tempat para pedagang kaki lima berjualan. Untuk mendapatkan pendapatan yang lebih tinggi. Kawasan-kawasan tersebut dianggap oleh para pedagang kaki lima sangat strategis untuk berjualan, dikarenakan area tersebut cocok untuk berdagang, karena dekat dengan gedung perkantoran, kawasan rekreasi keluarga, perumahan warga dan

fasilitas umum yang di sediakan oleh pemerintah. Diantara ciri-ciri pedagang kaki lima yaitu: (Alma, 1992) :

- a. Usaha yang dijalankan tidak teroganisir.
- b. Tidak ada izin resmi untuk berjualan.
- c. Tempat usaha dan jam kerja tidak beraturan.
- d. Seringkali berkelompok di area keramaian banyak orang.
- e. Mempromosikan dengan cara berteriak, sering kali berlari untuk menawarkan kepada konsumen.

## **B. Faktor-Faktor yang Mempengaruhi Pendapatan Pedagang Kaki Lima**

### **1. Teori Pendapatan**

Menurut (Muliani, 2015), pendapatan adalah arus kesempatan atau sering disebut penambahan asset pada perusahaan/usaha yang akan meningkatkan pendapatan pemilik perusahaan. Pendapatan merupakan jumlah uang yang diperoleh perusahaan atas aktivitas yang dilakukan perusahaan dalam menjual barang atau jasa.

Dan juga menurut (Dewi, 2015) pendapatan memiliki peran dalam menentukan tingkat konsumsi masyarakat. Jika pendapatan yang diterima naik, Maka tingkat konsumsi masyarakat juga ikut naik begitu juga sebaliknya.

Dalam (KBBI, 2018) pendapatan adalah hasil kerja (usaha atau sebagainya). Sedangkan dalam kamus manajemen (Marbun, 2003) pendapatan adalah uang yang diterima perorangan, perusahaan dan

organisasi lain dalam bentuk upah, gaji, sewa, bunga, komisi, ongkos dan laba.

Menurut (Reksoprayitno, 2004) pendapatan adalah pendapatan dapat diartikan sebagai total penerimaan yang diperoleh pada periode tertentu. Maka dari dapat disimpulkan bahwa pendapatan adalah jumlah penghasilan yang diterima oleh para anggota masyarakat pada jangka waktu tertentu sebagai balas jasa atau unsur-unsur produksi yang telah diberikan.

Menurut (Soekartawi, 2002) menjelaskan pendapatan akan mempengaruhi jumlah barang yang dikonsumsi, bahwa sering kali ditemukan dengan bertambahnya pendapatan, maka barang yang dikonsumsi tidak hanya bertambah, tapi juga kualitas barang tersebut ikut menjadi perhatian. contohnya sebelum adanya penambahan pendapatan beras yang dikonsumsi adalah kualitas yang buruk, akan tetapi setelah adanya penambahan pendapatan maka konsumsi beras menjadi kualitas yang lebih baik.

Pendapatan seseorang akan dipengaruhi oleh beberapa faktor, antara lain dipengaruhi (Boediono, 2002) :

- a. Sumber bertambahnya faktor produksi berasal dari hibah, tabungan dan warisan.
- b. Menentukan harga dari hasil produksi dan harga ditetapkan berasal dari permintaan dan penawaran di pasar produksi.
- c. Usaha sampingan yang dijalankan anggota keluarga.

Total penerimaan (*total revenue*) adalah total penerimaan secara keseluruhan hasil dari penjualan dan juga berasal dari output (Boediono, Ekonomi Mikro Edisi Kedua, 1982) dijelaskan dibawah ini pada persamaan sebagai berikut:

$$TR = \sum P_i Q_i$$

Keterangan :

TR = Total revenue

P = harga barang yang dijual

Q = jumlah barang yang dijual

I = konstanta

Pelaku usaha di sektor informal akan menerima pendapatan sebesar TR dari hasil penjualan yang didapat, sumber perolehan TR berasal dari penjualan barang milik pelaku usaha di sektor informal.

## 2. Modal Usaha

Menurut Manurung dalam (Sumerta, 2015) adalah untuk membangun sebuah bisnis dibutuhkan sebuah dana atau dikenal dengan modal usaha. Bisnis yang dibangun tidak akan berkembang tanpa didukung dengan modal. Sehingga modal dapat dikatakan jadi jantungnya bisnis yang dibangun tersebut. Biasanya modal dengan dana sendiri memberikan arti bahwa dana tersebut dipersiapkan oleh pembisnis yang bersangkutan.

Modal merupakan hak atau bagian yang dimiliki oleh pemilik perusahaan yang ditunjukkan dalam pos modal (modal saham), surplus

dan laba yang ditahan, atau kelebihan nilai aktiva yang dimiliki oleh perusahaan terhadap seluruh hutang-hutangnya (Munawir, 2004).

Modal yaitu seluruh aset yang dimiliki yang dapat digunakan sewaktu-waktu untuk kegiatan produksi guna meningkatkan hasil outputnya. Teori ekonomi mendefinisikan modal yaitu faktor produksi berupa tanah dan tenaga kerja untuk memproduksi barang di pasaran. Uang, tanah dan mesin sebagai modal yang dikeluarkan dalam jumlah skala kecil maupun besar (Tambunan, 2002).

### **3. Lama Usaha**

Menurut Astamoen (Hanum, 2017) jam terbang yang banyak dilakukan oleh pelaku usaha akan meningkatkan kemampuan dalam memahami usahanya. Menjalani usahanya dengan waktu yang sangat panjang akan memiliki kemampuan untuk memahami selera dan perilaku konsumen. Kemahiran dalam menjalankan usahanya akan meningkatkan hubungan antara pelaku usaha dan konsumen.

Pelaku usaha yang sudah lama menekuni bidangnya dapat mempengaruhi pendapatan dan produktifitasnya, sehingga biaya produksi bisa ditekan dengan lebih rendah.

Jika seorang pelaku bisnis sudah lama menekuni dibidangnya, akan mudah baginya dalam memahami selera dan perilaku konsumen. Skill dan relasi yang diperoleh pun akan bertambah seiring berjalannya usaha sehingga konsumen akan mudah untuk didapat (Wicaksono, 2011).

Pealaku usaha yang ahli dalam bidang berdagang merupakan kemampuan yang dimiliki seseorang untuk mengatur dan menggunakan faktor-faktor lain dalam kegiatan memproduksi barang dan jasa yang diperlukan konsumen (Sukirno, 1994)

#### **4. Jam Kerja**

Jam kerja menurut (Hanum, 2017) yaitu lamanya waktu yang digunakan seseorang setiap harinya untuk berdagang melayani konsumen. Dalam penelitian ini definisi jam kerja adalah jumlah waktu yang digunakan untuk berjualan setiap harinya dalam melayani konsumen.

Menurut (KBBI, 2018) jam kerja yaitu jadwal yang sudah dijadwalkan untuk pegawai/karyawan. Waktu kerja dalam (UU No. 25 Tahun 1997, 1997) tentang ketenagakerjaan adalah “waktu untuk melakukan aktifitas berdagang, dilaksanakan pada waktu siang hari atau malam hari, siang hari pada waktu antara pukul 06.00 sampai pukul 18.00 sedangkan malam hari adalah waktu antara pukul 18.00 sampai dengan pukul 06.00, selama seminggu adalah waktu selama 7 hari (pasal 1 ayat 22)”.

Dalam (UU No. 25 Tahun 1997, 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 jam 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)”.



## 5. Jumlah Tenaga Kerja

Menurut Badan Pusat Statistik (BPS) tenaga kerja (*manpower*) adalah sebagai seluruh penduduk dalam usia kerja (15 tahun keatas) yang memiliki potensi untuk memproduksi barang atau jasa. BPS membagi tenaga kerja (*employed*), sebagai berikut (BPS, 2015):

- a. tenaga kerja penuh (*full employed*) yaitu orang yang bekerja mempunyai jam kerja diatas 35 jam selama seminggu.
- b. tenaga kerja tidak penuh (*under employed*) yaitu orang yang bekerja mempunyai jam kerja dibawah 35 jam dalam 1 minggu.
- c. tenaga kerja yang belum bekerja (*unemployed*) yaitu orang yang bekerja mempunyai jam kerja  $0 > 1$  jam selama seminggu.

Tenaga kerja merupakan Salah satu faktor produksi yang digunakan dalam proses produksi untuk menghasilkan barang atau jasa. Menurut UU Pokok Ketenagakerjaan Pasal 1 (UU No. 14 Tahun 1969, 1969). “Tenaga kerja adalah tiap-tiap orang yang mampu melakukan pekerjaan baik di dalam maupun di luar hubungan kerja guna menghasilkan jasa atau barang untuk memenuhi kebutuhan masyarakat.”

Berkaitan dengan Pasal 1 maka jumlah tenaga kerja dapat meningkatkan jumlah penjualan pedagang pasar, dikarenakan bertambahnya jumlah tenaga kerja maka servis yang diterima oleh konsumen akan lebih maksimal, baik dalam arti kualitas ataupun kuantitas layanan. Tenaga kerja yang meningkat produktifitasnya akan mendorong tingkat produksi sehingga pendapatan pun akan mengalami peningkatan.

Dari segi kuantitasnya semakin banyak tenaga kerja yang dipakai dalam proses kegiatan tersebut (Suparmoko, 1990). Jumlah Tenaga kerja pada penelitian ini ialah tambahan agar bisa melayani dengan baik, maksimal dan efisien.

### **C. Hubungan Variabel Independen terhadap Variabel Dependen**

Model ini akan menjelaskan tentang teori dan hubungan variabel independen dengan variabel dependen.

#### **1. Hubungan Modal Usaha terhadap Pendapatan Pedagang Kaki Lima**

Modal merupakan unsur yang wajib dikeluarkan untuk menjalankan usaha baik dalam jumlah skala kecil maupun besar (Tambunan, 2002).

Penelitian yang dilakukan oleh I Komang Adi Antara dan Luh Putu Aswitari (2016). menyimpulkan terdapat pengaruh positif hubungan modal dengan jumlah pendapatan pedagang kaki lima. Perolehan hasil regresi dengan Aplikasi Eviews 7 hasil nilai t hitung adalah 11,97 dan nilai sig sebesar 0,000 serta pada tingkat signifikansi yaitu 5 persen (0,05), maka  $H_0$  ditolak atau  $H_1$  diterima maka variabel modal usaha ( $X_1$ ) mempunyai pengaruh yang positif dan signifikan secara parsial/segmental terhadap pendapatan pedagang kaki lima di Kecamatan Denpasar Barat.

## **2. Hubungan Lama Usaha terhadap Pendapatan Pedagang Kaki Lima**

Seseorang yang sudah lama bergelut di bidang bisnis akan memiliki kemampuan yang lebih, dikarenakan pengalaman dapat mempengaruhi pencariannya dalam pribadinya (Sukirno, 1994).

Penelitian yang dilakukan oleh Setyaningsih Sri Utami dan Edi Wibowo (2013) dapat disimpulkan terdapat pengaruh positif antara hubungan lama usaha dan tingkat pendapatan. Tetapi berbeda dengan apa yang telah diteliti oleh Anang Handhika (2017) dan Forlin Natalia (2015), karena variabel Lama Usaha tidak mempunyai pengaruh yang signifikan terhadap variabel pendapatan.

## **3. Hubungan Jam Kerja terhadap Pendapatan Kaki Lima**

Dalam penelitian yang sudah dilakukan oleh Nurlaila Hanum (2017) menyimpulkan bahwa terdapat pengaruh yang positif hubungan antara variabel Jam Kerja dengan tingkat pendapatan Pedagang Kaki Lima. Tetapi berbeda dengan yang telah diteliti oleh Forlin Natalia (2015) dan Anang Handhika (2017) dimana Jam Kerja tidak mempunyai pengaruh yang signifikan terhadap pendapatan pedagang kaki lima.

## **4. Hubungan Jumlah Tenaga Kerja terhadap Pendapatan Kaki Lima**

Penelitian yang dilakukan oleh I Komang Adi Antara dan Luh Putu Aswitari (2016), dan juga penelitian yang dilakukan oleh sodara Anang Handhika (2017) dapat disimpulkan bahwa terdapat pengaruh positif antara hubungan jumlah tenaga kerja dengan tingkat pendapatan pedagang kaki lima.

#### D. Penelitian Terdahulu

**Tabel 2. 1 Ringkasan Penelitian Terdahulu**

NO	Judul Penelitian dan Nama Peneliti	Tujuan Penelitian	Metode Penelitian dan Variabel Penelitian	Hasil Penelitian
1	<p>Judul : Beberapa Faktor yang Mempengaruhi Pendapatan Pedagang Kaki Lima di Kecamatan Denpasar Barat</p> <p>Penulis : I Komang Adi Antara dan Luh Putu Aswitari</p> <p>Tahun : 2016</p>	<p>1. Mengetahui seberapa besar pengaruh dari variabel pedagang kaki lima, lama usaha dan jumlah tenaga kerja terhadap pendapatan pedagang kaki lima di Kecamatan Denpasar Barat</p>	<p>Metode Kuantitatif</p> <p>-Regresi Linier Berganda</p> <p>-Variabel Dependen Pendapatan</p> <p>Variabel Independen</p> <p>-Modal</p> <p>-Lama Usaha</p> <p>-Jumlah Tenaga Kerja</p>	<p>secara serempak variabel modal, lama usaha dan tenaga kerja berpengaruh positif dan signifikan terhadap pendapatan pedagang kaki lima di kecamatan denpasar barat. Variabel yang paling dominan berpengaruh terhadap pendapatan pedagang kaki lima di kecamatan Denpasar Barat adalah variabel tenaga kerja, ini terlihat dari besarnya koefisien beta variabel lama usaha sebesar 0,383</p>
2	<p>Judul : Analisis Faktor yang Mempengaruhi Pendapatan Pedagang Kaki Lima di Seberang Ulu II Plaju</p> <p>Penulis : Wiwin Agustian</p> <p>Tahun : 2015</p>	<p>1. Apa saja yang mempengaruhi pendapatan PKL di Seberang Ulu II Plaju</p> <p>2. mengetahui dan menganalisis faktor apa saja yang mempengaruhi pendapatan PKL di</p>	<p>Metode</p> <p>-Deskriptif Kualitatif</p> <p>-Variabel Dependen Pendapatan</p> <p>Variabel Independen</p> <p>-Pedagang</p> <p>-Kaki Lima</p>	<p>1. dari hasil penelitian ini dapat diketahui bahwa faktor internal yang terdiri dari faktor pengetahuan dalam menjual dan faktor pelayanan mempunyai pengaruh terhadap omzet</p> <p>2. hasil penelitian juga diketahui bahwa faktor eksternal yang terdiri dari faktor</p>

		Seberang Ulu II Plaju.		lokasi dan faktor perilaku konsumen mempunyai pengaruh terhadap omzet pendapatan PKL.
3	Judul : Analisis Faktor yang Mempengaruhi Pendapatan Pedagang Kaki Lima di Kota Kuala Simpang  Penulis : Nurlaila Hanum  Tahun : 2017	1. Seberapa besar pengaruh Modal, Jam Kerja dan Lama Usaha berpengaruh secara parsial dan simultan terhadap pendapatan pedagang kaki lima di Kota Kuala Simpang	Metode -Populasi dan Sampel  -Variabel Dependen Pendapatan  Variabel Independen -Modal -Jam Kerja -Lama Usaha	1. Hasil penelitian diperoleh nilai konstanta yang menunjukkan pendapatan para pedagang kaki lima sebelum di pengaruhi oleh Modal, Jam Kerja dan Lama Usaha sebesar - 33077,938 atau minus Rp 33,077,93. Koefisien regresi modal sebesar $0,077X_1$ menunjukkan bahwa modal memberikan pengaruh positif terhadap pendapatan. Koefisien regresi jam kerja sebesar $30808,873X_2$ menunjukkan bahwa jam kerja memberikan pengaruh positif terhadap pendapatan. Koefisien regresi lama usaha memberikan pengaruh positif terhadap pendapatan
4	Judul : Faktor-Faktor yang Mempengaruhi Pendapatan Pedagang Kaki Lima (Studi Empiris PKL di Sepanjang Jln.	1. Apakah Modal, jam kerja dan lama usaha terbukti mempengaruhi pendapatan PKL di Jl. Jendral	Metode -Deskriptif Kualitatif  -Variabel Dependen Pendapatan	bahwa faktor yang berpengaruh positif signifikan terhadap pendapatan pedagang kaki lima adalah Modal, sedangkan variabel jam kerja dan lama usaha

	<p>Jenderal Sudirman Salatiga)</p> <p>Penulis : Forlin Natalia Patty dan Maria Rio Rita</p> <p>Tahun : 2015</p>	<p>Sudirman Salatiga.</p>	<p>Variabel Independen</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>-Modal</li> <li>-Jam Kerja</li> <li>-Lama Usaha</li> </ul>	<p>terbukti tidak berpengaruh terhadap pendapatan pedagang kaki lima.</p>
5	<p>Judul : Analisis Faktor-Faktor yang Mempengaruhi Pendapatan Pedagang Kaki Lima (Studi di Seputar Alun-Alun Kabupaten Klaten)</p> <p>Penulis : Anang Handhika</p> <p>Tahun : 2017</p>	<p>1. Seberapa besar pengaruh Modal, Jumlah Karyawan, Tingkat Pendidikan, Lama Usaha dan Jam Kerja terhadap pendapatan Pedagang Kaki Lima.</p>	<p>Metode</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>-Ordinary Least Square</li> <li>-Variabel Dependen Pendapatan</li> <li>Variabel Independen</li> <li>-Modal</li> <li>-Jumlah Karyawan</li> <li>-Tingkat Pendidikan</li> <li>-Jam Kerja</li> <li>-Lama Usaha</li> </ul>	<p>1. Hasil uji linieritas dengan Ramsey riset pada taraf signifikan <math>\alpha=0,10</math>, maka hasil regresi berbentuk linier (spesifikasi model benar).</p> <p>2. Hasil perhitungan uji normalitas data jarquer bera pada taraf <math>\alpha=0,10</math>, maka data yang digunakan dalam penelitian ini memiliki distribusi normal.</p> <p>3. Berdasarkan hasil analisis regresi terhadap penyimpangan asumsi klasik pada taraf signifikan <math>\alpha=0,10</math>, menunjukkan bahwa pada uji multikolonieritas tidak ada masalah heteroskedastisitas, pada uji autokorelasi terjadi masalah autokorelasi.</p> <p>4. Hasil uji t dapat diketahui bahwa variabel yang berpengaruh dan tidak berpengaruh signifikan terhadap pendapatan pedagang kaki lima adalah</p>

			<p>sebagai berikut :</p> <p>a. Modal awal berpengaruh positif dan signifikan terhadap pendapatan pedagang kaki lima pada <math>\alpha=0,01</math></p> <p>b. Jumlah karyawan berpengaruh positif dan signifikan terhadap pendapatan pedagang kaki lima pada <math>\alpha=0,05</math></p> <p>c. Tingkat pendidikan berpengaruh positif dan signifikan terhadap pendapatan pedagang kaki lima pada <math>\alpha=0,10</math></p> <p>d. Lama usaha tidak berpengaruh terhadap pendapatan pedagang kaki lima pada <math>\alpha=0,10</math></p> <p>e. Jam kerja tidak berpengaruh terhadap pendapatan pedagang kaki lima pada <math>\alpha=0,10</math></p> <p>5. Hasil uji F secara bersama-sama variabel modal awal, lama usaha, jumlah karyawan, jam buka, dan tingkat pendidikan berpengaruh signifikan terhadap pendapatan pedagang kaki lima pada <math>\alpha=0,10</math></p> <p>6. Determinan (R) memperoleh nilai sebesar 0,551490</p>
--	--	--	---

				yang berarti bahwa 55,14% variasi variabel pendapatan pedagang kaki lima dapat dijelaskan oleh variabel modal awal, lama usaha, jumlah karyawan, jam buka dan tingkat pendidikan. sedangkan sisanya 44,86% dijelaskan oleh variabel-variabel bebas lain yang tidak dimasukkan dalam model.
6	<p>Judul : Pengaruh modal kerja terhadap pendapatan dengan lama usaha sebagai variabel moderasi</p> <p>Penulis : Setyaningsih Sri Utami dan Edi Wibowo</p> <p>Tahun : 2013</p>	<p>1. Menganalisis pengaruh modal kerja terhadap pendapatan pedagang.</p> <p>2. menganalisis pengaruh lama usaha terhadap pendapatan pedagang</p> <p>3. Menganalisis pengaruh modal kerja terhadap pendapatan pedagang di pasar Klithikan Notoharjo Surakarta yang dimoderasi lama usaha.</p>	<p>Metode</p> <p>-Stratified Proportional Rnandom Sampling</p> <p>-Variabel Dependen Pendapatan</p> <p>Variabel Independen</p> <p>-Modal</p> <p>-Lama Usaha</p>	<p>1. Modal kerja berpengaruh positif dan signifikan terhadap pendapatan pedagang dipasar Klithikan Notoharjo Surakarta.</p> <p>2. Lama Usaha berpengaruh positif dan signifikan terhadap pendapatan pedagang di pasar klithikan notoharjo surakarta.</p> <p>3. Lama usaha tidak terbukti sebagai variabel yang memoderasi pengaruh modal kerja terhadap pendapatan pedagang di pasar klithikan notoharjo surakarta</p>
7	<p>Judul : Analisis Faktor-Faktor yang mempengaruhi pendapatan Pedagang Kaki Lima</p>	<p>1. untuk mengetahui seberapa jauh pengaruh Modal, Jam Kerja dan</p>	<p>Metode</p> <p>-Deskriptif Asosiatif</p> <p>-Variabel Dependen</p>	<p>1. Variabel modal berpengaruh terhadap pendapatan pedagang kaki lima yang ditunjukkan oleh nilai koefisien</p>



	<p>Penulis : Fatmawati</p> <p>Tahun : 2014</p>	<p>Pengalaman Usaha terhadap Pendapatan Pedagang Kaki Lima.</p>	<p>Pendapatan</p> <p>Variabel Independen</p> <p>-Modal</p> <p>-Jam Kerja</p> <p>-Pengalaman Usaha</p>	<p>sebesar 0,433. nilai koefisien ini signifikan karena nilai t hitung(7,028) lebih besar dari t tabel(1,290), artinya apabila modal naik sebesar 1% maka pendapatan pedagang kaki lima naik sebesar 0,433 satuan.</p> <p>2. Variabel jam kerja berpengaruh terhadap pendapatan pedagang kaki lima yang ditunjukkan oleh nilai koefisien sebesar 0,477. nilai koefisien ini signifikan karena nilai t hitung(2,657) lebih besar dari t tabel(1,290), artinya apabila jam kerja naik sebesar 1% maka pendapatan pedagang kaki lima naik sebesar 0,477 satuan.</p> <p>3. Variabel pengalaman usaha berpengaruh terhadap pendapatan pedagang kaki lima yang ditunjukkan oleh nilai koefisien sebesar 0,282. nilai koefisien ini signifikan karena nilai t hitung(4,584) lebih besar dari t tabel(1,290), artinya apabila pengalaman usaha naik sebesar 1% maka pendapatan pedagang kaki lima</p>
--	--	---	---	---

				<p>naik sebesar 0,282 satuan.</p> <p>4. Variabel modal, jam kerja, pengalaman usaha berpengaruh terhadap pendapatan pedagang kaki lima yang ditunjukkan oleh nilai koefisien sebesar 1,583. nilai koefisien ini signifikan karena nilai Fhitung(74,857) lebih besar dari Ftabel(2,14). sedangkan nilai koefisien determinasi diperoleh sebesar 0,709. hal ini berarti variabel modal, jam kerja dan pengalaman usaha dapat mempengaruhi pendapatan pedagang kaki lima sebesar 70,9%.</p>
8	<p>Judul : Analisis Faktor-Faktor yang Mempengaruhi Pendapatan Pedagang Kaki Lima di Kota Padang</p> <p>Penulis : Dalcup Sumerta, Kasman Karimi dan Firdaus Sy</p> <p>Tahun : 2014</p>	<p>1. Untuk menganalisis pengaruh modal terhadap pendapatan pedagang kaki lima di pasar raya Padang.</p> <p>2, Untuk menganalisis pengaruh harga barang terhadap pendapatan pedagang kaki lima di pasar raya Padang.</p>	<p>Metode</p> <p>-Uji Asumsi Klasik</p> <p>-Variabel Dependen Pendapatan</p> <p>Variabel Independen</p> <p>-Modal</p> <p>-Harga Barang</p> <p>-Umur</p>	<p>1. Berdasarkan hasil menunjukkan bahwa modal berpengaruh signifikan terhadap pendapatan pedagang kaki lima pasar raya Kota Padang dengan nilai t-hitung &gt; t-tabel (6,026&gt;1,660). Hal ini telah sesuai dengan hipotesis yang menyatakan besarnya modal akan berpengaruh signifikan terhadap pendapatan pedagang kaki lima pasar raya kota Padang.</p> <p>2. berdasarkan hasil</p>

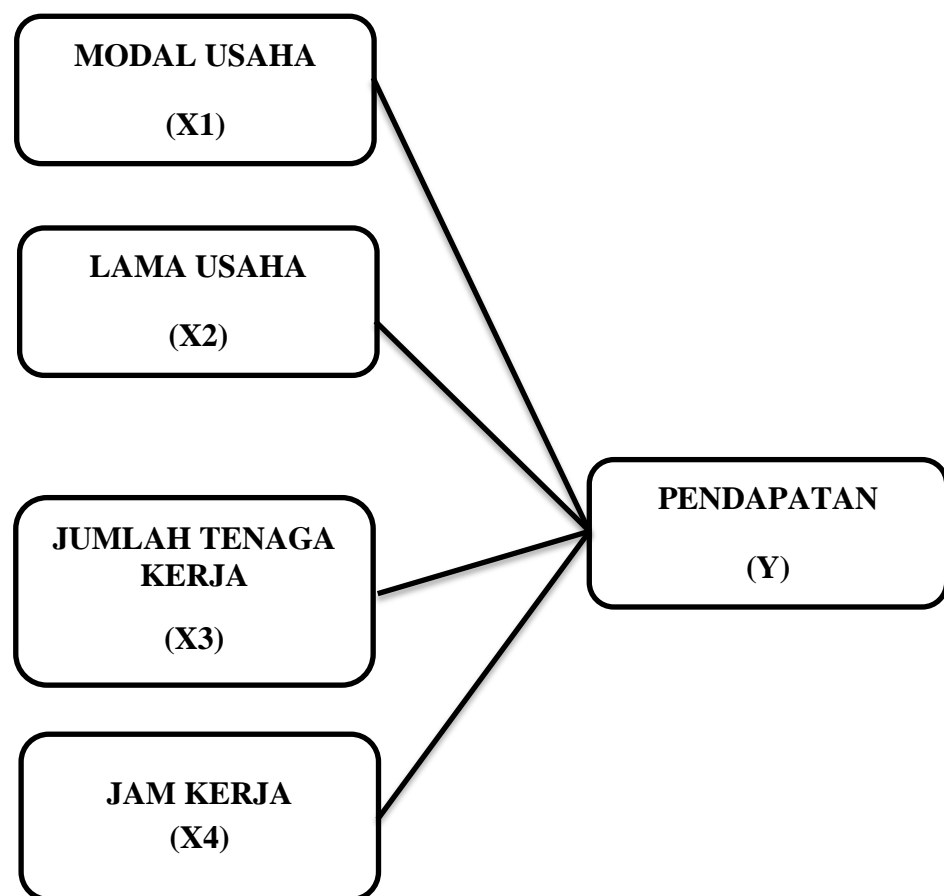
				<p>menunjukkan bahwa harga berpengaruh signifikan secara negatif terhadap pendapatan pedagang pasar raya kota Padang dengan nilai <math>t\text{-hitung} &gt; t\text{-tabel}</math> (<math>-2,896 &gt; 1,660</math>). hal ini sesuai dengan hipotesis yang menyatakan turunya tingkat harga akan berpengaruh positif dan signifikan terhadap pendapatan pedagang kaki lima di pasar raya Kota Padang.</p> <p>3. Berdasarkan hasil uji F hitung menyatakan bahwa seluruh variabel independen (Modal, Umur, Harga) berpengaruh signifikan terhadap pendapatan pedagang kaki lima kota Padang (<math>F\text{-hitung } 18,592 &gt; F\text{-tabel } 2,13</math>).</p>
9	<p>Judul : Analisis Faktor-Faktor yang Mempengaruhi Pendapatan Pedagang Kaki Lima di Kecamatan Mengwi Kabupaten Badung</p> <p>Penulis : Ida Bagus Gde Wirakusuma, Ni Putu Sudarsini</p>	<p>1. Pengaruh modal secara parsial terhadap pendapatan pedagang kaki lima di Kecamatan Mengwi, Kabupaten Badung.</p> <p>2. Pengaruh tenaga kerja secara parsial terhadap</p>	<p>Metode</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>-Analisa Regresi Berganda</li> <li>-Variabel Dependen Pendapatan</li> <li>Variabel Independen</li> <li>-Modal</li> <li>-jam kerja</li> <li>-tenaga kerja</li> </ul>	<p>5. Modal, jumlah tenaga kerja, jam kerja dan lama usaha berpengaruh secara bersama-sama terhadap pendapatan pedagang kaki lima di kecamatan Mengwi, Kabupaten Badung.</p>

	<p>dan I Wayan Terimajaya</p> <p>Tahun : 2017</p>	<p>pendapatan pedagang kaki lima di Kecamatan Mengwi, Kabupaten Badung.</p> <p>3. Pengaruh jam kerja secara parsial terhadap pendapatan pedagang kaki lima di Kecamatan Mengwi, Kabupaten Badung.</p> <p>4. Pengaruh lama usaha secara parsial terhadap pendapatan pedagang kaki lima di Kecamatan Mengwi, Kabupaten Badung.</p> <p>5. Pengaruh modal, jumlah tenaga kerja, jam kerja dan lama usaha secara simultan terhadap pendapatan pedagang kaki lima di Kecamatan Mengwi, Kabupaten Badung.</p>	<p>-lama usaha</p>	
--	---	--	--------------------	--

10	<p>Judul :  <b>PENDAPATAN  DI SEKTOR  INFORMAL:  STUDI KASUS  DARI PKL KOTA  METROPOLITAN  KATHMANDU</b></p> <p>Penulis : Dipak  Bahadur Adhikari</p> <p>Tahun : 2011</p>	<p>untuk  menyelidiki  faktor-faktor  yang  mempengaruhi  pendapatan  pedagang kaki  lima di kota  Metropolitan  Kathmandu</p>	<p>Metode  - metode survei  rumah tangga  untuk  mengumpulkan  informasi dari  sektor informal.</p> <p>-Variabel  Dependen  Pendapatan</p> <p>Data Primer dan  Sekunder</p>	<p>Secara umum,  penjualan jalanan  membutuhkan lebih  sedikit investasi dan  pendapatan dari  investasi tersebut  memuaskan untuk  setidaknya  mempertahankan  keluarga di kota.  Studi ini menemukan  bahwa meskipun  tingkat pendapatan  dan laba dalam  kegiatan sektor ini  lebih rendah  daripada dari bisnis  lain, lebih banyak  orang terlibat dalam  bisnis penjual. Ini  karena kurangnya  kesempatan kerja di  sektor lain dalam  ekonomi. Populasi  yang terlibat secara  luas dalam bisnis  penjualan jalanan  adalah populasi  pedesaan. Penduduk  pedesaan pada  umumnya terlibat  dalam pertanian.  Karena setiap  individu memiliki  lahan kecil untuk  ditanami, menjadi  sulit untuk  mempertahankan  keluarga saat  tumbuh. Karena itu  sejumlah besar  populasi terlibat  dalam perdagangan  di jalanan untuk  mendapatkan  penghidupan itu.</p>
----	---	--	---	--

### E. Kerangka Pemikiran Penelitian

Untuk memberikan pedoman dan mempermudah dalam kegiatan penelitian, pengolahan data, penganalisaannya, agar diperoleh hasil penelitian yang benar, maka digunakan kerangka penelitian sebagai berikut :



*Sumber : I Komang Adi Antara dan Luh Putu Aswitari (2016), Nurlaila Hanum (2017), Forlin Natalia dan Mario Rio Rita (2015), dan Anang Handhika (2017)*

**Gambar 2. 2 Skema Kerangka Pemikiran Teoritis**

### F. Hipotesis Penelitian

Berdasarkan landasan teori dan tinjauan penelitian sebelumnya maka hipotesis dalam penelitian ini sebagai berikut :

1. Diduga variabel modal usaha usaha memiliki pengaruh terhadap pendapatan pedagang kaki lima di jalan Malioboro.
2. Diduga variabel lama usaha memiliki pengaruh terhadap pendapatan pedagang kaki lima di jalan Malioboro.
3. Diduga variabel jumlah tenaga kerja memiliki pengaruh terhadap pendapatan pedagang kaki lima di jalan Malioboro.
4. Diduga variabel jam kerja memiliki pengaruh terhadap pendapatan pedagang kaki lima di jalan Malioboro.