

SKRIPSI

FAKTOR-FAKTOR YANG MEMPENGARUHI PENDAPATAN PEDAGANG KAKI LIMA DI GOR SUDIANG KOTA MAKASSAR

Disusun dan diajukan oleh :

TASYA RAFIFAH AMRULLAH

A011191112



**JURUSAN ILMU EKONOMI
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS
UNIVERSITAS HASANUDDIN
MAKASSAR**

2023

SKRIPSI

FAKTOR-FAKTOR YANG MEMPENGARUHI PENDAPATAN PEDAGANG KAKI LIMA DI GOR SUDIANG KOTA MAKASSAR

Sebagai salah satu persyaratan untuk memperoleh

Gelar Sarjana Ekonomi

TASYA RAFIFAH AMRULLAH

A011191112



Kepada

**JURUSAN ILMU EKONOMI
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS
UNIVERSITAS HASANUDDIN
MAKASSAR**

2023

SKRIPSI

FAKTOR-FAKTOR YANG MEMPENGARUHI PENDAPATAN PEDAGANG KAKI LIMA DI GOR SUDIANG KOTA MAKASSAR

Disusun dan diajukan oleh:

TASYA RAFIFAH AMRULLAH
A011191112

Telah diperiksa dan disetujui untuk diuji

Makassar, 18 April 2023

Pembimbing I



Dr. Fatmawati, SE., M.Si., CWM®

NIP. 19640106 198803 2 001

Pembimbing II



Dr. Retno Fitrianti, SE., M.Si., CWM®

NIP. 19770913 200212 2 002

Ketua Departemen Ilmu Ekonomi
Fakultas Ekonomi dan Bisnis
Universitas Hasanuddin



Dr. Sabir, SE., M.Si., CWM®
NIP. 19740715 200212 1 003

SKRIPSI

FAKTOR-FAKTOR YANG MEMPENGARUHI PENDAPATAN PEDAGANG KAKI LIMA DI GOR SUDIANG KOTA MAKASSAR

disusun dan diajukan oleh:


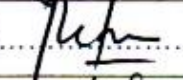
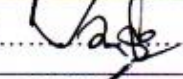

Tasya Rafifah Amrullah

A011191112

telah dipertahankan dalam sidang ujian skripsi
pada tanggal 18 April 2023
dan dinyatakan telah memenuhi syarat kelulusan

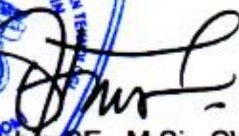
Menyetujui,

Panitia Penguji

| No | Nama Penguji | Jabatan | Tanda Tangan |
|----|---|------------|--|
| 1. | Dr. Fatmawati, SE., M.Si., CWM® | Ketua | 1.  |
| 2. | Dr. Retno Fitrianti, SE., M.Si., CWM® | Sekretaris | 2.  |
| 3. | Dr. Sanusi Fattah, SE., M.Si., CSF., CWM® | Anggota | 3.  |
| 4. | Dr. Hamrullah, SE., M.Si., CSF | Anggota | 4.  |

Ketua Departemen Ilmu Ekonomi
Fakultas Ekonomi dan Bisnis
Universitas Hasanuddin




Dr. Sabri, SE., M.Si., CWM®

NIP. 19740715 200212 1 003

PERNYATAAN KEASLIAN

Yang bertanda tangan dibawah ini:

Nama : Tasya Rafifah Amrullah
NIM : A011191112
Program Studi : Ilmu Ekonomi
Fakultas : Fakultas Ekonomi dan Bisnis UNHAS
Jenjang : Sarjana (S1)

Dengan ini menyatakan dengan sebenar-benarnya bahwa skripsi yang berjudul:

Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Pendapatan Pedagang Kaki Lima di GOR Sudiang Kota Makassar

Adalah karya ilmiah saya sendiri dan sepanjang pengetahuan saya di dalam naskah skripsi ini tidak terdapat karya ilmiah yang pernah diajukan oleh orang lain untuk memperoleh gelar akademik di suatu perguruan tinggi, dan tidak terdapat karya atau pendapat yang pernah ditulis atau diterbitkan oleh orang lain, kecuali yang secara tertulis dikutip dalam naskah ini dan disebutkan dalam sumber kutipan dan daftar pustaka.

Apabila di kemudian hari ternyata di dalam naskah skripsi ini dapat dibuktikan terdapat unsur-unsur jiplakan, saya bersedia menerima sanksi atas perbuatan tersebut dan diproses sesuai dengan peraturan perundang-undangan yang berlaku (UU No. 20 Tahun 2003, pasal 25 ayat 2 dan pasal 70).

Makassar, 25 Maret 2023

Yang membuat pernyataan,



708AKX349120331

Tasya Rafifah Amrullah

KATA PENGANTAR

Alhamdulillah, puji dan syukur peneliti panjatkan kehadirat Allah SWT, karena berkat rahmat dan hidayah-Nya sehingga peneliti dapat menyelesaikan skripsi ini. Skripsi ini berjudul “Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Pendapatan Pedagang Kaki Lima di GOR Sudiang Kota Makassar”. Skripsi ini merupakan salah satu syarat pemenuhan tugas akhir guna memperoleh gelar Sarjana Ekonomi pada Program Studi S1 Ilmu Ekonomi, Fakultas Ekonomi dan Bisnis, Universitas Hasanuddin.

Peneliti menyadari bahwa penyusunan skripsi ini masih belum sempurna. Namun pada proses penyusunan skripsi ini, peneliti banyak belajar dan banyak merefleksikan diri. Di balik banyak rintangan dan tantangan dalam menyusun skripsi ini, peneliti juga mendapatkan dukungan dan do’a serta bimbingan dari berbagai pihak. Oleh karena itu, pada kesempatan ini peneliti ingin menyampaikan syukur dan ucapan terima kasih kepada:

1. Kedua orang tua, Amrullah, SE dan Sri Suharti, BE serta saudara peneliti, Widya Puspitasari dan Aulia Rezky yang telah senantiasa memberikan dukungan yang penuh, mendo’akan dan menyayangi peneliti sehingga peneliti selalu bersyukur dan semangat setiap harinya dalam menjalani kuliah hingga selesai mengerjakan skripsi ini.
2. Bapak Dr. Sabir, SE., M.Si., CWM®. Selaku Ketua Departemen Ilmu Ekonomi dan Ibu Dr. Fitriwati Djam’an, SE., M.Si. Selaku Sekretaris Departemen Ilmu Ekonomi. Terima kasih atas segala bantuan yang senantiasa diberikan kepada peneliti hingga dapat menyelesaikan studi di Departemen Ilmu Ekonomi.
3. Dosen Pendamping Akademik (PA) sekaligus menjadi pembimbing peneliti, Ibu Dr. Hj. Fatmawati, SE., M.Si., CWM®. terima kasih telah mendampingi

peneliti dengan memberikan masukan dan umpan balik yang membangun bagi peneliti selama proses dari awal perkuliahan hingga selesai.

4. Ibu Dr. Retno Fitrianti, SE., M.Si., CWM®. selaku pembimbing pendamping peneliti yang telah memberikan banyak masukan dan kemudahan dalam proses penyusunan skripsi ini. Terima kasih telah membangun rasa percaya diri dari peneliti dan mendukung peneliti dalam penyusunan skripsi ini sehingga peneliti dapat menyelesaikan penyusunan skripsi ini dengan optimal.
5. Bapak Dr. Sanusi Fattah, SE., M.Si., CSF., CWM® dan bapak Dr. Hamrullah, SE., M.Si., CSF. selaku dosen penguji yang telah banyak memberikan masukan serta arahan dalam penyusunan skripsi ini.
6. Seluruh dosen Prodi Ilmu Ekonomi Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Hasanuddin. Terima kasih atas waktu, ilmu, umpan balik yang diberikan kepada peneliti selama perkuliahan di Prodi Ilmu Ekonomi FEB Unhas sehingga peneliti banyak belajar dan bertumbuh menjadi pribadi yang lebih baik.
7. Seluruh Staf administrasi Prodi Ilmu Ekonomi FEB Unhas, khususnya kepada Pak Aspar, Pak Oskar dan Ibu Darma. Terima kasih telah membantu proses administrasi peneliti dari awal hingga akhir perkuliahan serta administrasi skripsi ini.
8. Bapak Rachmadi, SE, bapak Ridwan dan seluruh pengelola GOR yang telah membantu dan memberikan izin kepada peneliti untuk melaksanakan penelitian di GOR Sudiang. Terima kasih atas segala bantuan dan waktu yang diluangkan untuk membantu peneliti dalam menyelesaikan penelitian hingga penyusunan skripsi ini.

9. Beasiswa Bidikmisi atau yang sekarang disebut sebagai Beasiswa Kartu Indonesia Pintar Kuliah (KIP-K) merupakan program beasiswa bagi mahasiswa tidak mampu dan berprestasi yang diselenggarakan oleh DIKTI. Terima kasih telah menunjang perkuliahan peneliti melalui pemberian beasiswa. Terima kasih juga karena telah menyediakan fasilitas dan membekali peneliti dengan ilmu serta keterampilan sehingga peneliti dapat mengembangkan potensi yang dimiliki dengan baik.
10. Teman-teman bar-baruku, Aminah, Mukrimah, dan Nanda. Terima kasih telah membantu dan menemani peneliti kurang lebih 4 tahun kebersamaan baik dalam keadaan suka maupun duka. Terima kasih untuk segala support serta kebaikannya selama perkuliahan ini dan selama penulisan skripsi ini. Semoga kita terus menjalani pertemanan hingga maut memisahkan dan semoga impian, harapan, dan cita-cita kita dapat tercapai. Aamiin
11. Teman-teman Griffins 2019. Terima kasih telah menemani peneliti, baik dalam keadaan suka maupun duka sejak pertama menjadi mahasiswa baru hingga sekarang. Terima kasih juga atas dukungan dan do'a yang selalu diberikan kepada peneliti.
12. Teman-temanku dari SMP sampai sekarang, Anggi Prasetyani dan A.Tri Octaviani. Terima kasih telah memberikan kebahagiaan dan semangat penuh untuk peneliti selama proses perkuliahan hingga penyelesaian penyusunan skripsi ini. Terima kasih atas segala bentuk dukungan yang diberikan kepada peneliti selama ini.
13. Teman-teman Jokka, Mega Yuliarsih, A. Tri Nurzakinah, Novianti Patangun. Terima kasih telah menemani peneliti, mendengarkan keluh kesah hingga kebahagiaan peneliti, dan memberikan semangat dengan penuh untuk peneliti.

14. Teruntuk orang yang peneliti temui di tahun 2022 sampai sekarang ini. Terima kasih telah menemani peneliti dalam suka maupun duka, selalu sabar dalam menghadapi sikap peneliti, selalu mensupport peneliti, dan selalu memberikan yang terbaik untuk peneliti. Semoga sehat walafiat, bahagia selalu dan sukses terus kedepannya. Aamiin

15. Seluruh pihak yang telah membantu dan mendukung peneliti dalam penyelesaian skripsi ini yang tidak mampu peneliti sebutkan satu per satu. Terima kasih atas segala hal yang diberikan kepada peneliti sehingga peneliti bisa menyelesaikan skripsi ini.

16. Last but not least, yeah it's me. Terima kasih telah berani dan berjuang menyelesaikan skripsi ini. Terima kasih karena telah percaya bahwa diri ini mampu dan tidak pernah 'berhenti'.

Peneliti telah berupaya dalam menyusun skripsi ini dengan optimal. Meskipun demikian, peneliti menyadari bahwa skripsi ini masih jauh dari kata sempurna. Oleh karena itu, peneliti senantiasa mengharapkan adanya umpan balik yang membangun. Peneliti juga mengharapkan semoga skripsi ini dapat memberikan manfaat serta pengetahuan bagi pembacanya. Terima kasih.

ABSTRAK

Faktor-Faktor yang Mempengaruhi Pendapatan Pedagang Kaki Lima di GOR
Sudiang Kota Makassar

Tasya Rafifah Amrullah

Fatmawati

Retno Fitrianti

Penelitian ini bertujuan mengetahui faktor-faktor yang mempengaruhi pendapatan Pedagang Kaki Lima di GOR Sudiang Kota Makassar. Variabel yang digunakan dalam penelitian ini yaitu modal, jam kerja, lama usaha, dan jenis dagangan. Jenis penelitian ini merupakan penelitian deskriptif kuantitatif dan data dikumpulkan menggunakan kusioner. Sampel yang digunakan dalam penelitian berjumlah 151 responden Pedagang Kaki Lima dengan bantuan teknik metode Slovin. Analisis data menggunakan pengujian statistik dengan bantuan program SPSS. Data penelitian ini diuji dengan teknik analisis regresi linier berganda dan uji asumsi klasik (uji normalitas, uji heterokedastisitas, uji multikolinieritas), serta uji statistik (koefisien deteminasi, uji F, uji T). Hasil dalam penelitian menunjukkan bahwa variabel modal dan jam kerja memiliki pengaruh positif dan signifikan terhadap pendapatan Pedagang Kaki Lima. Sedangkan pada variabel lama usaha dan jenis dagangan hasil yang diperoleh tidak memiliki pengaruh signifikan terhadap pendapatan Pedagang Kaki Lima.

Kata Kunci: Pendapatan, Modal, Jam Kerja, Lama Usaha, Jenis Dagangan.

ABSTRACT

Factors Affecting the Income of Five-legged Vendor at GOR Sudiang
Makassar City

Tasya Rafifah Amrullah

Fatmawati

Retno Fitrianti

This study aims to determine the factors that influence the income of street vendors at the Sudiang Sports Hall, Makassar City. The variables used in this study are Capital, Working Hours, Length of Business, and Trade Type. This type of research is a quantitative descriptive research and data is collected by questionnaire. The sample used in this study was 151 respondents from five-legged vendor with the help of the Slovin method. Data analysis used statistical testing with the help of the SPSS program. The research data were tested using multiple linear regression analysis, classical assumption test (normality test, heteroscedasticity test, multicollinearity test), and statistical tests (coefficient of determination, F test, T test). The results in this study show that the variables of Capital and Working Hours have a positive and significant effect on the income of five-legged vendor. While the variables of Length of Business and Trade Type obtained don't have a significant effect on the income of five-legged vendor.

Keywords: Income, Capital, Working Hours, Length of Business, Trade Type.

DAFTAR ISI

| | |
|--|------------|
| HALAMAN JUDUL | ii |
| LEMBAR PENGESAHAN..... | iii |
| KATA PENGANTAR..... | vi |
| DAFTAR ISI | xii |
| DAFTAR TABEL..... | xiv |
| DAFTAR GAMBAR | xvi |
| BAB I PENDAHULUAN..... | 1 |
| 1.1 Latar Belakang..... | 1 |
| 1.2 Rumusan Masalah..... | 11 |
| 1.3 Tujuan Penelitian | 11 |
| 1.4 Manfaat Penelitian | 12 |
| 1.4.1 Manfaat Teoritis | 12 |
| 1.4.2 Manfaat Praktis | 12 |
| BAB II TINJAUAN PUSTAKA | 13 |
| 2.1 Teori Pendapatan | 13 |
| 2.2 Sektor Informal | 16 |
| 2.3 Pedagang Kaki Lima..... | 18 |
| 2.4 Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Pendapatan Pedagang Kaki Lima | 23 |
| 2.4.1 Modal | 25 |
| 2.4.2 Jam Kerja..... | 27 |
| 2.4.3 Lama Usaha..... | 29 |
| 2.4.4 Jenis Dagangan | 30 |
| 2.5 Hubungan Antar Variabel..... | 32 |
| 2.5.1 Hubungan Modal Terhadap Pendapatan..... | 32 |
| 2.5.2 Hubungan Jam Kerja Terhadap Pendapatan | 33 |
| 2.5.3 Hubungan Lama Usaha Terhadap Pendapatan | 34 |
| 2.5.4 Hubungan Jenis Dagangan Terhadap Pendapatan..... | 35 |
| 2.6 Penelitian Terdahulu | 35 |
| 2.7 Kerangka Konseptual Penelitian | 38 |
| 2.8 Hipotesis Penelitian | 40 |
| BAB III METODE PENELITIAN | 41 |
| 3.1 Ruang Lingkup Penelitian | 41 |

| | |
|--|-----------|
| 3.2 Lokasi Penelitian..... | 41 |
| 3.3 Populasi dan Sampel | 41 |
| 3.3.1 Populasi | 41 |
| 3.3.2 Sampel..... | 42 |
| 3.4 Teknik Pengumpulan Data..... | 43 |
| 3.5 Jenis dan Sumber Data | 44 |
| 3.5.1 Jenis Data | 44 |
| 3.5.2 Sumber Data | 45 |
| 3.6 Model Analisis Data | 45 |
| 3.6.1 Metode Analisis Deskriptif Kuantitatif | 45 |
| 3.6.2 Analisis Regresi Linear Berganda | 46 |
| 3.7 Analisis Statistik..... | 46 |
| 3.7.1 Koefisien Determinasi (R-Square / R ²) | 47 |
| 3.7.2 Uji F..... | 47 |
| 3.7.3 Uji t..... | 48 |
| 3.8 Definisi Operasional Variabel..... | 48 |
| BAB IV HASIL DAN PEMBAHASAN | 50 |
| 4.1 Gambaran Umum Objek Penelitian..... | 50 |
| 4.1.1 Gambaran Umum Kota Makassar | 50 |
| 4.1.2 Gambaran Umum GOR Sudiang Kota Makassar | 54 |
| 4.2 Karakteristik Responden..... | 56 |
| 4.2.1 Jenis Kelamin..... | 56 |
| 4.2.2 Usia Pekerja..... | 57 |
| 4.2.3 Tingkat Pendidikan..... | 58 |
| 4.2.4 Status Pernikahan..... | 59 |
| 4.2.5 Jumlah Anak | 60 |
| 4.2.6 Asal Daerah | 61 |
| 4.2.7 Lama Usaha..... | 61 |
| 4.2.8 Tenaga Kerja..... | 62 |
| 4.2.9 Jenis Dagangan | 63 |
| 4.2.10 Sumber Modal..... | 64 |
| 4.2.11 Modal Awal..... | 65 |
| 4.2.12 Jam Kerja | 66 |
| 4.3 Hasil Estimasi | 67 |

| | | |
|-----------------------------|--|-----------|
| 4.3.1 | Regresi Linear Berganda | 67 |
| 4.4 | Uji Asumsi Klasik | 69 |
| 4.4.1 | Uji Normalitas | 69 |
| 4.4.2 | Uji Heteroskedastisitas | 71 |
| 4.4.3 | Uji Multikolinearitas | 72 |
| 4.5 | Uji Statistik | 74 |
| 4.5.1 | Koefisien Determinasi (R^2) | 74 |
| 4.5.2 | Uji Simultan (Uji F) | 75 |
| 4.5.3 | Uji Parsial (Uji t) | 76 |
| 4.6 | Pembahasan Hasil Penelitian | 77 |
| 4.6.1 | Pengaruh Modal Terhadap Pendapatan Pedagang Kaki Lima di GOR Sudiang Kota Makassar | 77 |
| 4.6.2 | Pengaruh Jam Kerja Terhadap Pendapatan Pedagang Kaki Lima di GOR Sudiang Kota Makassar..... | 79 |
| 4.6.3 | Pengaruh Lama Usaha Terhadap Pendapatan Pedagang Kaki Lima di GOR Sudiang Kota Makassar..... | 811 |
| 4.6.4 | Perbedaan Pendapatan Pedagang Kaki Lima di GOR Sudiang Kota Makassar yang Disebabkan Oleh Jenis Dagangan..... | 82 |
| BAB V | PENUTUP | 84 |
| 5.1 | Kesimpulan | 84 |
| 5.2 | Saran | 85 |
| DAFTAR PUSTAKA | | 86 |

DAFTAR TABEL

| Tabel | | Halaman |
|--------------|---|----------------|
| Tabel 1.1 | Proporsi Lapangan Kerja Informal di Provinsi Sulawesi Selatan (%) | 4 |
| Tabel 4.1 | Penduduk menurut Kecamatan tahun 2021 | 54 |
| Tabel 4.2 | Distribusi Persentase Responden Pedagang Kaki Lima di GOR Sudiang Kota Makassar Menurut Jenis Kelamin | 56 |
| Tabel 4.3 | Distribusi Persentase Responden Pedagang Kaki Lima di GOR Sudiang Kota Makassar Menurut Usia Pekerja | 58 |
| Tabel 4.4 | Distribusi Persentase Responden Pedagang Kaki Lima di GOR Sudiang Kota Makassar Menurut Tingkat Pendidikan | 59 |
| Tabel 4.5 | Distribusi Persentase Responden Pedagang Kaki Lima di GOR Sudiang Kota Makassar Menurut Status Pernikahan | 60 |
| Tabel 4.6 | Distribusi Persentase Responden Pedagang Kaki Lima di GOR Sudiang Kota Makassar Menurut Jumlah Anak | 60 |
| Tabel 4.7 | Distribusi Persentase Responden Pedagang Kaki Lima di GOR Sudiang Kota Makassar Menurut Asal Daerah | 61 |
| Tabel 4.8 | Distribusi Persentase Responden Pedagang Kaki Lima di GOR Sudiang Kota Makassar Menurut Lama Usaha | 62 |
| Tabel 4.9 | Distribusi Persentase Responden Pedagang Kaki Lima di GOR Sudiang Kota Makassar Menurut Tenaga Kerja | 63 |
| Tabel 4.10 | Distribusi Persentase Responden Pedagang Kaki Lima di GOR Sudiang Kota Makassar Menurut Jenis Dagangan | 64 |
| Tabel 4.11 | Distribusi Persentase Responden Pedagang Kaki Lima di GOR Sudiang Kota Makassar Menurut Sumber Modal | 65 |
| Tabel 4.12 | Distribusi Persentase Responden Pedagang Kaki Lima di GOR Sudiang Kota Makassar Menurut Modal Awal Usaha | 66 |
| Tabel 4.13 | Distribusi Persentase Responden Pedagang Kaki Lima di GOR Sudiang Kota Makassar Menurut Jam Kerja | 67 |
| Tabel 4.14 | Analisis Regresi Linier Berganda | 67 |
| Tabel 4.15 | Uji Normalitas Kolmogorov-Smirnov | 71 |
| Tabel 4.16 | Hasil Uji Heteroskedastisitas dengan Uji Gletser | 72 |
| Tabel 4.17 | Hasil Uji Multikolinearitas | 73 |
| Tabel 4.18 | Hasil Koefisien Determinasi (R^2) | 74 |
| Tabel 4.19 | Hasil Uji Simultan (Uji F) | 75 |
| Tabel 4.20 | Hasil Uji Parsial (Uji t) | 76 |

DAFTAR GAMBAR

| Gambar | Halaman |
|--|----------------|
| Gambar 2.1 Kerangka Pikir..... | 40 |
| Gambar 4.1 Peta Wilayah Kota Makassar..... | 51 |
| Gambar 4.2 Hasil Uji Normalitas dengan Grafik Normal P-Plot..... | 69 |

BAB I

PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang

Pembangunan ekonomi tidak hanya bergantung pada pengembangan industrialisasi dan program-program pemerintah. Namun, tidak juga terlepas dari peran sektor informal yang merupakan “katup pengaman” dalam pembangunan ekonomi. Dalam beberapa kurun waktu terakhir sektor informal di berbagai daerah perkotaan di Indonesia menunjukkan pertumbuhan yang pesat. Sumber daya manusia dipandang sebagai unsur yang amat menentukan dalam proses pembangunan, terutama di negara-negara berkembang termasuk Indonesia (Effendy & Singarimbun, 1993).

Perekonomian Indonesia pada usaha sektor informal sangat berpotensi dan berperan dalam menyediakan lapangan pekerjaan melalui penyerapan tenaga kerja secara mandiri. Jauh sebelum krisis ekonomi sektor informal sudah ada, resesi ekonomi nasional tahun 1998 hanya menambah jumlah tenaga kerja yang bekerja di sektor informal. Pedagang sektor informal adalah orang yang bermodalkan relatif sedikit dan berusaha di bidang produksi barang dan jasa untuk memenuhi kebutuhan kelompok tertentu di dalam masyarakat. Usaha tersebut dilaksanakan di tempat-tempat yang dianggap strategis dalam suasana lingkungan yang informal (Winardi, Kepemimpinan dalam Manajemen, 2000).

Menurut (Todaro M. P., 1998) karakteristik sektor informal adalah sangat bervariasi dalam bidang kegiatan produksi barang dan jasa berskala kecil, unit produksi yang dimiliki secara perorangan atau kelompok, banyak menggunakan tenaga kerja (padat karya), dan teknologi yang dipakai relatif

sederhana, para pekerjanya sendiri biasanya tidak memiliki pendidikan formal, umumnya tidak memiliki keterampilan dan modal kerja. Oleh sebab itu, produktivitas dan pendapatan mereka cenderung rendah dibandingkan dengan kegiatan bisnis yang dilakukan di sektor formal. Pendapatan tenaga kerja informal bukan berupa upah yang diterima tetap setiap bulannya, seperti halnya tenaga kerja formal. Upah pada sektor formal diintervensi pemerintah melalui peraturan Upah Minimum Provinsi (UMP). Tetapi penghasilan pekerja informal lepas dari campur tangan pemerintah.

Prospek dan perkembangan sektor informal meningkat dari tahun ke tahun ternyata tidak sejalan dengan permasalahan yang dihadapi oleh sektor informal, baik permasalahan intern maupun ekstern. Permasalahan intern yang dihadapi oleh sektor informal adalah banyaknya pesaing usaha yang sejenis, belum adanya pembinaan yang memadai dan akses kredit yang masih sukar dan terbatas. Sedangkan permasalahan eksternal yang dihadapi sektor informal adalah struktur modal yang sangat lemah, terbatasnya komoditas yang diperjualkan, pendidikan rendah dan kualitas sumber daya manusia yang kurang memadai.

Indonesia, seperti negara berkembang lainnya, memiliki kasus yang sama dalam perekonomian informal. Banyak orang Indonesia bergantung pada usaha mikro. Bagian penting dari usaha mikro informal perkotaan adalah pedagang kaki lima (Hariyatno, Bawono, Isanawikrama, & Hutomo, 2020). Pedagang kaki lima merupakan para pelaku usaha yang melakukan kegiatan usaha dagang perorangan atau kelompok dimana dalam menjalankan usahanya menggunakan tempat-tempat umum seperti area yang banyak

dikunjungi oleh masyarakat seperti tempat rekreasi, alun-alun kota, bahkan membuka dagangan di pinggir jalan, dan lain sebagainya.

Sektor informal lebih banyak menampung tenaga kerja di Indonesia daripada sektor formal. Hal ini disebabkan keseimbangan sosial ekonomi yang terganggu bersamaan dengan pembangunan daerah yang tidak merata. Selain itu, sektor formal di Indonesia mengalami pertumbuhan yang cepat dan tinggi, tetapi dilain pihak banyaknya pemutusan hubungan kerja terhadap karyawan atau buruh menyebabkan pengangguran dan kemiskinan (Wasiti, 2009).

Usaha di sektor informal ini kurang dapat berkembang ke arah usaha yang lebih besar walaupun memiliki daya jual yang cukup tinggi, hal ini disebabkan adanya keterbatasan kemampuan dalam pengelolaan usaha yang masih bersifat tradisional, tambahan modal kredit dari pihak ketiga yang masih relatif kecil dan informasi tentang dunia usaha sangat terbatas, jumlah dan kualitas tenaga kerja yang terbatas, dan sifat kualitas barang yang dijual hanya sebatas kebutuhan untuk barang dagangan. Oleh karena itu, untuk meningkatkan pendapatan usaha sektor informal harus didukung oleh penguasaan terhadap usaha tersebut.

Kemampuan sektor informal dalam menampung tenaga kerja didukung oleh faktor-faktor yang ada. Faktor utama adalah sifat dari sektor ini yang tidak memerlukan persyaratan dan tingkat keterampilan, sektor modal kerja, pendidikan ataupun sarana yang dipergunakan semuanya serba sederhana dan mudah dijangkau oleh semua anggota masyarakat atau mereka yang belum memiliki pekerjaan dapat terlibat didalamnya. Salah satu sektor yang

kini menjadi perhatian pemerintah Sulawesi Selatan adalah sektor tenaga kerja yang sifatnya informal. Sektor kerja informal ini beroperasi pada tempat-tempat tertentu di setiap pusat keramaian kota Makassar (Yunus & Insani, 2017).

Tabel 1.1 Proporsi Lapangan Kerja Informal di Provinsi Sulawesi Selatan (%)

| Provinsi | Proporsi Lapangan Kerja Informal | | | | Jumlah |
|------------------|----------------------------------|-------|-------|-------|--------|
| | 2018 | 2019 | 2020 | 2021 | |
| Sulawesi Selatan | 63,32 | 60,55 | 64,22 | 63,24 | 251,33 |

Sumber: (BPS, Badan Pusat Statistik, 2022)

Berdasarkan tabel 1.1 diatas menyatakan bahwa proporsi lapangan kerja informal selama 4 tahun terakhir ini tidak menentu atau mengalami fluktuatif. Tentunya hal ini tidak dapat kita ketahui tingkatan lapangan kerja sektor informal di Provinsi Sulawesi Selatan dikarenakan persentase dari proporsi berdasarkan tabel tersebut mengalami fluktuatif. Namun, di sisi lain dapat kita asumsikan disaat mengalami penurunan para pekerja dengan status pekerjaan sebagai buruh/karyawan/pegawai ataupun semacamnya telah mengalami peningkatan pada sektor formal. Salah satu dari peningkatan tersebut mengindikasikan bahwa setelah pandemi *Covid* di tahun 2019 semakin bisa teratasi dan membuat usaha-usaha kembali merekrut para pegawai yang sebelumnya kebanyakan dirumahkan. Meskipun begitu Sulawesi Selatan tetap berantisipasi karena pekerja informal masih cukup tinggi jika dibanding rata-rata pekerja informal nasional yang mencapai 59,97 persen (BPS, 2022).

Pedagang Kaki Lima (PKL) ini termasuk dalam penopang perekonomian. Hal ini berdasarkan kewirausahaan yang dimana Pedagang Kaki Lima (PKL) berperan penting dalam menekan angka pengangguran tinggi, sehingga dapat menyediakan lapangan pekerjaan bagi masyarakat yang tidak memiliki pekerjaan atau sedang mencari pekerjaan baru. Maka dengan begitu dapat meningkatkan kesejahteraan masyarakat, mengurangi angka kemiskinan, dan dapat membangun karakter bangsa yang lebih baik. Pada dasarnya Pedagang Kaki Lima (PKL) ini kebanyakan dimiliki oleh perorangan yang dimana seseorang telah mampu memenuhi syarat dalam memiliki kemampuan untuk mendirikan usaha tersebut. Hal ini termasuk dalam salah satu sektor informal yang dominan ada di daerah perkotaan dan sebagai wujud kegiatan ekonomi yang dapat mendistribusikan dan menghasilkan barang maupun jasa untuk diperdagangkan (Aulia, 2018)

Berbicara mengenai usaha/kerja tentu erat kaitannya dengan usaha pemenuhan kebutuhan manusia. Sebab manusia akan merasa selaras dan seimbang hidupnya kalau kebutuhan hidupnya terpenuhi. Begitu juga halnya dengan pedagang yang ada di area sekitar GOR Sudiang Kota Makassar. Mereka berjualan dengan harapan akan mendapatkan keuntungan, semakin besar pendapatan yang diperoleh para pedagang, keuntungan yang didapatkan juga akan tinggi yang mengakibatkan kesejahteraan para pedagang semakin hari semakin meningkat. Sehingga jumlah pedagang yang ada tidak akan berkurang bahkan semakin hari semakin bertambah karena usaha yang digeluti semakin berkembang (Wulandari C. M., 2017). Selanjutnya hasil yang mereka peroleh dapat digunakan untuk memenuhi kebutuhan keluarganya seperti sandang, pangan, perumahan, pendidikan,

kesehatan dan serta dapat menyisikan sebagian dari keuntungan dalam bentuk tabungan, serta rekreasi bersama keluarga. Kesejahteraan merupakan tujuan dari seluruh keluarga. Kesejahteraan diartikan sebagai kemampuan keluarga untuk memenuhi semua kebutuhan untuk bisa hidup layak, sehat dan produktif (Apriani, 2018).

Apabila pendapatan yang diperoleh semakin menurun, maka dapat dikatakan kemajuan atau kesejahteraan yang di dapatkan juga akan semakin berkurang. Tinggi rendahnya pengeluaran sangat tergantung kepada kemampuan keluarga dalam mengelola penerimaan atau pendapatannya. Dampak yang ditimbulkan pedagang juga berdampak pada kesejahteraan keluarganya, dengan penurunan omzet atau kurangnya pendapatan yang dirasakan pedagang tidak dapat memenuhi kebutuhan keluarganya di rumah, apalagi ketika masih memiliki tanggungan anak untuk pendidikannya, serta kesehatan juga menjadi terganggu dikarenakan untuk makan cuman secukupnya. Kecuali bagi para pedagang yang memiliki kegiatan selain berdagang, mereka tetap terbantu dengan hasil dari kegiatan tersebut. Kenaikan dan penurunan pendapatan pedagang disebabkan oleh banyaknya pembeli. Sementara kondisi modal cenderung menggunakan modal sendiri dalam satu bulan perdagangan, tetapi ada juga beberapa pedagang yang biasanya menggunakan bantuan pinjaman dari bank atau pemberi pinjaman lainnya (Rahim & Asrahmaulyana, 2021).

Ketidak meratanya kepemilikan aset produktif yang dimiliki setiap orang merupakan salah satu penyebab ketidakmeratanya pendapatan (Todaro & Smith, 2006). Bagi masyarakat yang memiliki modal dan tingkat pendidikan tinggi, tentunya mereka bisa mendapatkan pendapatan yang lebih tinggi

dibandingkan dengan masyarakat yang hanya memiliki modal dan keahlian yang rendah. Hal tersebut tentunya juga dirasakan bagi masyarakat yang mencari keberuntungan dalam berdagang, modal dan keterampilan atau pendidikan akan mempengaruhi tingkat pendapatan yang akan diperoleh bagi pedagang nantinya.

Pendapatan merupakan keseluruhan penerimaan yang diterima pekerja, rumah tangga atau pedagang, baik berupa fisik maupun non fisik selama bekerja atau berusaha (Firdausa & Arianti, 2013). Setiap pedagang memiliki pendapatan yang berbeda-beda. Aktivitas perdagangan yang semakin meningkat menyebabkan semakin tingginya persaingan antar pedagang dalam memperoleh pendapatan. Pendapatan itulah yang nantinya dapat digunakan sebagai alat pemenuhan kebutuhan. Semakin banyak pendapatan yang diperoleh, semakin terpenuhi kebutuhan yang diinginkan. Terpenuhinya kebutuhan yang diinginkan oleh seseorang membuat dirinya semakin dekat untuk mencapai kesejahteraan (Vijayanti & Yasa, 2016).

Kota Makassar mengalami permasalahan yang sama seperti kota-kota lainnya mengenai pedagang kaki lima. Para pedagang kaki lima yang menempati area yang seharusnya tidak ditempati untuk berdagang menyebabkan masalah kemacetan lalu lintas, kebersihan, dan keindahan kawasan. Banyak masyarakat lebih memilih untuk membuka usaha jualan dikarenakan untuk berdagang atau membuka usaha itu tidak selamanya harus bermodal besar, hanya dengan modal yang kecil saja seseorang bisa menjadi seorang pedagang atau pengusaha dalam memperoleh pendapatan. Dari hasil wawancara dari pengisian kuesioner saya disana terdapat sekitar

40% pedagang yang mempunyai pekerjaan selain berjualan/berdagang di GOR Sudiang itu sendiri dalam menambah pendapatannya.

Salah satu tempat atau kawasan yang ada di Kota Makassar yaitu Gedung Olahraga (GOR) Sudiang, merupakan salah satu fasilitas olahraga yang disediakan untuk masyarakat Makassar dan sekitarnya. Biasanya orang-orang juga memakai tempat itu untuk melakukan aktivitas seperti jogging, berjalan kaki, senam, dan bersepeda disekitar gedung tersebut. Akan tetapi, wilayah tersebut telah dimanfaatkan oleh masyarakat sekitar untuk meningkatkan taraf hidup mereka melalui berbagai kegiatan ekonomi. Kegiatan yang dilakukan masyarakat di wilayah tersebut pada umumnya bersifat informal yaitu Pedagang Kaki Lima yang dimana seperti pedagang makanan, minuman, pedagang mainan, penjual pakaian, penjual sayur-sayuran, kebutuhan sehari-hari dan lain-lain.

Banyaknya jumlah pedagang tentu akan mempengaruhi pendapatan mereka, karena persaingan yang semakin ketat, untuk itu maka diperlukan suatu kondisi khusus dari para pedagang untuk dapat mencari peluang dan menarik konsumen agar supaya barang dagangannya laku dan mendapatkan keuntungan yang optimal. Keuntungan berdagang bagi pedagang kaki lima adalah merupakan bagian dari pendapatannya. (Allam, Rahajuni, Ahmad, & Binardjo, 2019)

Berdasarkan hasil wawancara yang dilakukan pada hari Minggu, 09 Oktober 2022 bersama 5 responden (inisial: S, D, N, M, AR) yang merupakan pedagang kaki lima dari lima pedagang dengan jualan yang berbeda, yaitu pedagang bakso kuah, pedagang minuman, pedagang bakso tusuk (pentolan),

pedagang kacang-kacangan, pedagang pakaian. Meskipun demikian, 2 dari 5 responden mengatakan bahwa rata-rata pendapatannya selama sebulan berkisar \pm 2 juta. Serta 3 dari 5 responden memiliki pendapatan yang berbeda-beda, ada yang berkisar 9 juta, ada juga yang berkisar 12 juta, bahkan ada yang berkisar 30 juta setiap perbulannya. Wawancara tersebut menunjukkan gambaran pendapatan pedagang kaki lima di GOR Sudiang memiliki penghasilan yang berbeda-beda di setiap pedagangnya sesuai dengan jenis dagangannya.

Lebih lanjut lagi 3 dari 5 responden mengatakan kalau mereka berjualan dari sore sampai malam atau sekitar 7 jam di hari biasa dan di hari weekend mereka berjualan dari pagi sampai siang atau sekitar 8 jam. Serta 2 dari 5 responden mengatakan memiliki jam kerja yang berbeda. Ada yang berjualan dari pagi sampai malam di hari biasa dan di hari weekend dari pagi sampai siang atau sekitar 8 jam. Ada juga yang berjualan dari pagi sampai sore di hari biasa dan di hari weekend dari pagi sampai siang atau sekitar 8 jam.

Adapun 4 dari 5 responden tersebut mengatakan bahwa mereka tidak memiliki hambatan ataupun tantangan dalam berjualan di GOR Sudiang meskipun banyak penjual yang sama karena tempatnya luas jadi orang-orang bebas berjualan dan 1 dari 5 responden mengatakan bahwa tidak ada hambatan cuman pendapatan masih rendah karena memiliki beban dalam hal perbankan, apalagi ada banyak penjual yang menjual jenis dagangan yang sama. Akan tetapi, kelima responden tersebut memiliki alasan yang sama dalam memilih berjualan di GOR Sudiang, yaitu karena tempatnya ramai, banyak penjual, dan banyak pengunjung yang berdatangan.

Faktor-faktor yang menentukan besar kecilnya pendapatan adalah usia, tingkat pendidikan, jam kerja, tanggungan keluarga, modal, pengalaman kerja (Fernando & M. Pudjihardjo, 2016). Searah dengan hal tersebut penelitian (Allam, Rahajuni, Ahmad, & Binardjo, 2019) menyatakan besar kecilnya pendapatan seseorang dipengaruhi oleh beberapa faktor seperti pendidikan, modal, jam kerja, jumlah tenaga kerja, lokasi bedagang, jenis barang dagangan.

Berdasarkan hasil wawancara tersebut dapat diketahui bahwa besar kecilnya jumlah pendapatan yang diterima oleh para pedagang kaki lima dipengaruhi oleh banyak variabel, diantaranya modal, jam kerja, lama usaha, dan jenis barang dagangan yaitu makanan dan non makanan. Faktor modal masuk dalam penelitian ini karena secara teoritis modal kerja mempengaruhi peningkatan jumlah barang atau produk yang diperdagangkan, sehingga semakin besar pengeluaran modal kerja dalam berdagang maka semakin besar pula pendapatan yang diperoleh pedagang. (Fitria, 2014). Adapun jam kerja yang secara teoritis mempengaruhi pendapatan usaha dimana semakin banyak jam kerja yang dikorbankan maka produktivitas akan semakin banyak, dan pendapatan yang didapat akan semakin meningkat. Serta faktor lain yaitu lama usaha yang secara teoritis mempengaruhi pendapatan yang dimana semakin lama pedagang menjalani usahanya, maka semakin banyak pengalaman yang didapatkannya, sehingga pengalaman merupakan salah satu faktor yang dapat meningkatkan pendapatan yang diperoleh, namun belum tentu usaha yang memiliki pengalaman lebih singkat pendapatannya lebih sedikit daripada usaha yang memiliki pengalaman lebih lama (Asmie, 2008). Dan jenis dagangan secara teoritis mempengaruhi pendapatan dimana

para pedagang akan mengganti jenis dagangannya jika jenis dagangan yang lama dianggap belum dapat memberikan keuntungan yang banyak, sehingga para pedagang beralih ke jenis dagangan yang baru dimana yang nantinya akan berdampak pada peningkatan pendapatan. (Atun, 2016)

Berdasarkan latar belakang tersebut, maka ditarik masalah untuk meneliti faktor-faktor yang mempengaruhi pendapatan sektor informal dengan judul **“Faktor-Faktor yang Mempengaruhi Pendapatan Pedagang Kaki Lima di GOR Sudiang Kota Makassar”**

1.2 Rumusan Masalah

Berdasarkan latar belakang masalah yang dikemukakan diatas, maka yang menjadi rumusan masalah pada penelitian ini adalah:

1. Apakah modal berpengaruh terhadap pendapatan Pedagang Kaki Lima di GOR Sudiang Kota Makassar?
2. Apakah jam kerja berpengaruh terhadap pendapatan Pedagang Kaki Lima di GOR Sudiang Kota Makassar?
3. Apakah lama usaha berpengaruh terhadap pendapatan Pedagang Kaki Lima di GOR Sudiang Kota Makassar?
4. Apakah ada perbedaan pendapatan Pedagang Kaki Lima di GOR Sudiang Kota Makassar yang disebabkan oleh jenis dagangan?

1.3 Tujuan Penelitian

Dari rumusan masalah diatas, maka tujuan penelitian ini adalah:

1. Untuk mengetahui pengaruh modal, jam kerja, dan lama usaha terhadap pendapatan Pedagang Kaki Lima di GOR Sudiang Kota Makassar.

2. Untuk mengetahui pengaruh jam kerja terhadap pendapatan Pedagang Kaki Lima di GOR Sudiang Kota Makassar.
3. Untuk mengetahui pengaruh lama usaha terhadap pendapatan Pedagang Kaki Lima di GOR Sudiang Kota Makassar.
4. Untuk mengetahui perbedaan pendapatan Pedagang Kaki Lima di GOR Sudiang Kota Makassar yang disebabkan oleh jenis dagangan.

1.4 Manfaat Penelitian

Nilai suatu penelitian ditentukan oleh besarnya manfaat yang dapat diambil dari penelitian tersebut. Adapun manfaat penelitian ini adalah:

1.4.1 Manfaat Teoritis

Hasil penelitian ini diharapkan sebagai sumbangan pemikiran bagi pihak-pihak yang ingin mengetahui faktor-faktor yang mempengaruhi pendapatan Pedagang Kaki Lima di GOR Sudiang Kota Makassar.

1.4.2 Manfaat Praktis

- a. Pengelola GOR Sudiang dan pemerintah daerah

Sebagai tambahan informasi bagi pengelola GOR Sudiang Kota Makassar dan sebagai masukan bagi pemerintah khususnya pemerintah Kota Makassar dalam mengambil keputusan mengenai kebijakan pada sektor informal khususnya Pedagang Kaki Lima.

- b. Bagi penelitian selanjutnya

Hasil penelitian ini diharapkan dapat dijadikan tambahan masukan dan referensi untuk menganalisis faktor yang mempengaruhi pendapatan pedagang kaki lima.

BAB II

TINJAUAN PUSTAKA

2.1 Teori Pendapatan

Pendapatan adalah sejumlah penghasilan yang diperoleh masyarakat atas prestasi kerjanya dalam periode tertentu, baik harian, mingguan, bulanan maupun tahunan (Sukirno, 2006). Rahardja dan Manurung (2010) mengemukakan pendapatan adalah total penerimaan (uang dan bukan uang) seseorang atau suatu rumah tangga dalam periode tertentu. Berdasarkan kedua definisi tersebut, dapat disimpulkan bahwa pendapatan merupakan penghasilan yang diterima oleh masyarakat berdasarkan kinerjanya, baik pendapatan uang maupun bukan uang selama periode tertentu, baik harian, mingguan, bulanan maupun tahunan. Berdasarkan kedua definisi tersebut, dapat disimpulkan bahwa pendapatan merupakan penghasilan yang diterima oleh masyarakat berdasarkan kinerjanya, baik pendapatan uang maupun bukan uang selama periode tertentu, baik harian, mingguan, bulanan maupun tahunan.

Pendapatan pedagang ditentukan oleh faktor penjualan barang yang diproduksi dan harga per unit dari masing-masing faktor produksi. Harga-harga ini ditentukan oleh kekuatan penawaran dan permintaan antara penjual dan pembeli. Mankiw (2011) menyebutkan bahwa pendapatan dirumuskan sebagai hasil perkalian antara jumlah unit yang terjual dengan harga per unit yang disebut juga sebagai total revenue. Dengan demikian pendapatan penjual diperoleh dari seberapa banyak jumlah barang yang terjual dengan harga yang telah disepakati antara penjual dan pembeli.

Adapun pendapatan sisa atau keuntungan dari usaha yang diperoleh yaitu penerimaan penjualan dikurangi dengan biaya. Menurut Nicholson (1999) Keuntungan atau laba sebagai hasil pengembalian pada modal. Keuntungan tersebut didapatkan dari selisih jumlah penerimaan yang diterima lalu dikurangi biaya-biaya yang dikeluarkan. Jadi, dapat dihitung dengan rumus $\pi = TR - TC$. Dimana $\pi = profit$ (laba), $TR = Total Revenue$ (penerimaan total), $TC = Total Cost$ (biaya total). Keuntungan akan diperoleh jika nilai ($\pi > 0$) dimana $TR > TC$. Semakin besar selisih jumlah penerimaan (TR) dan biaya (TC), maka semakin besar keuntungan yang diperoleh perusahaan. Laba maksimum diperoleh jika perbedaan TR dan TC paling besar dan kombinasi tingkat output dan biaya marjinal.

Tujuan utama dalam menjalankan suatu usaha yaitu untuk memperoleh suatu pendapatan. Samuelson & Nordhaus (2002) menjelaskan bahwa kondisi seseorang dapat diukur dengan menggunakan konsep pendapatan yang menunjukkan jumlah seluruh uang yang diterima oleh seseorang atau rumah tangga selama jangka waktu tertentu. Definisi lain dari pendapatan adalah jumlah penghasilan yang diperoleh dari hasil pekerjaan dan biasanya pendapatan seseorang dihitung setiap tahun atau setiap bulan. Dengan demikian pendapatan merupakan gambaran terhadap posisi ekonomi keluarga dalam masyarakat.

Adapun menurut Lipsey (1995), pendapatan terbagi menjadi dua macam, yaitu pendapatan perorangan dan pendapatan disposable. Pendapatan perseorangan adalah pendapatan yang dihasilkan oleh atau dibayarkan kepada perseorangan sebelum dikurangi dengan pajak penghasilan perseorangan. Sebagian dari pendapatan perseorangan dibayarkan untuk

pajak, sebagian ditabung oleh rumah tangga yaitu pendapatan perorangan dikurangi dengan pajak penghasilan. Pendapatan disposable merupakan jumlah pendapatan yang dapat dibelanjakan atau ditabung oleh rumah tangga yaitu pendapatan setelah dikurangi dengan pajak penghasilan. Sedangkan menurut Tohar (2003) pendapatan perseorangan adalah jumlah pendapatan yang diterima setiap orang dalam masyarakat yang sebelum dikurangi transfer payment. Transfer Payment yaitu pendapatan yang tidak berdasarkan balas jasa dalam proses produksi dalam tahun yang bersangkutan.

Pendapatan total adalah sama dengan jumlah unit *output* yang terjual dikalikan dengan harga *output* per unit. Jhingan (2007) dalam teori ekonomi mengatakan bahwa kecenderungan mengkonsumsi menyoroti hubungan antara kecenderungan mengkonsumsi dan pendapatan. Bila pendapatan meningkat, konsumsi juga meningkat, tetapi kenaikan ini tidak sebanyak kenaikan pada pendapatan tersebut. Tingkah-laku konsumsi ini selanjutnya menjelaskan mengapa ketika pendapatan naik, tabungan juga naik.

Pendapatan merupakan uang yang diterima oleh seseorang atau perusahaan dalam bentuk gaji (*wages*), upah (*salaries*), sewa (*rent*), bunga (*interest*), laba (*profit*) dan sebagainya. Pendapatan masyarakat ini diperoleh dari berbagai macam, yaitu: pendapatan yang diperoleh dari sektor formal misalnya gaji atau upah yang diterima secara bertahap pada saat seseorang bekerja di lembaga/instansi/perusahaan, dan sektor informal seperti berdagang, tukang, buruh, dan lain-lain. Berdasarkan uraian beberapa uraian tersebut maka dapat disimpulkan bahwa pendapatan pedagang kaki lima adalah pendapatan yang diterima atas jumlah barang yang terjual dikalikan dengan harga per unit barang tersebut menurut jenis-jenis dagangannya.

2.2 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 M. P., 1999). Sementara itu (Manning, 1991) menyatakan bahwa sektor informal adalah kumpulan pedagang dan penjual jasa kecil yang dan segi produksi secara ekonomi telah begitu menguntungkan, meskipun mereka menunjang kehidupan bagi penduduk yang terbelenggu kemiskinan.

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, pengojek, dan lain-lain. Mereka adalah pekerja yang tidak terikat dan tidak tetap (Harth, 1991). Sedangkan studi yang dilakukan oleh International Labour Organization (ILO, 1972) mengungkapkan bahwa sektor informal tidak sebatas pada pekerjaan dikawasan pinggiran kota besar, namun juga meliputi berbagai aktivitas ekonomi yang bersifat mudah untuk dimasuki, menggunakan sumber daya local sebagai faktor produksi utama usaha milik sendiri, skala operasi kecil, berorientasi pada penggunaan tenaga kerja dengan dengan penggunaan teknologi yang bersifat adaptif, keterampilan dapat diperoleh diluar instansi

pendidikan formal, tidak merasakan secara langsung dampak dari kebijakan yang dikeluarkan oleh pemerintah dan pasarnya bersifat kompetitif.

Adapun ciri-ciri sektor informal menurut beberapa sumber, yakni:

- Menurut Kein Hart (1991) merangkum beberapa ciri dari sektor informal yaitu; bersifat padat karya, kekeluargaan, pendidikan formal rendah, skala kegiatan kecil, tidak ada proteksi pemerintah, keahlian dan keterampilan rendah, mudah dimasuki, tidak stabil, dan tingkat penghasilan rendah.
- Sedangkan Todaro (1998), mencirikan pekerjaan sektor informal melalui; kegiatan produksinya berskala kecil, unit-unit produksinya dimiliki secara perorangan atau keluarga, padat karya, menggunakan teknologi yang sederhana, dan biasanya tidak memiliki pendidikan formal. Di samping itu, mereka tidak memiliki keterampilan khusus dan sangat kekurangan modal kerja. Produktivitas dan pendapatan mereka relatif rendah, tidak memiliki jaminan keselamatan kerja maupun fasilitas-fasilitas kesejahteraan.
- Menurut Wirosardjono (1985), sektor informal dicirikan sebagai berikut; pola kegiatannya tidak teratur dalam artian baik waktu, permodalan maupun penerimaannya tidak tersentuh oleh peraturan atau ketentuan yang ditetapkan pemerintah; modal peralatan dan perlengkapan maupun omzetnya biasanya kecil dan diusahakan atas dasar hitungan harian; umumnya tidak mempunyai tempat usaha lain yang besar; dilakukan oleh dan melayani golongan masyarakat yang berpendapatan rendah; tiap-tiap satuan usaha mempekerjakan tenaga yang sedikit dan dari lingkungan hubungan keluarga, kenalan atau berasal dari daerah yang sama; serta tidak mengenal sistem perbankan, pembukuan, perkreditan dan sebagainya.

2.3 Pedagang Kaki Lima

Konsep tentang pedagang kaki lima (PKL) dimulai dengan mengemukakan pertanyaan apa yang dimaksud dengan PKL. Ada beberapa versi yang mengemukakan asal muasal pengertian tentang pedagang kaki lima tergantung dari pandangan orang yang melihatnya. Tidak ada orang yang secara pasti mengemukakan apa yang dimaksud dengan pedagang kaki lima. Permadi (2007) menuliskan bahwa berpatokan pada trotoar yang berukuran lima kaki yang dibuat oleh Belanda dan di atasnya ditempati untuk berdagang, jika patokannya adalah trotoar lima kaki, bagaimana dengan pedagang pikulan atau gerobak? Mereka tidak menempati trotoar tetapi mereka adalah pedagang kaki lima.

Sementara itu (Permadi, 2007) juga mengemukakan bahwa pedagang kaki lima bersumber dari jumlah kaki gerobak pedagang ditambah dengan jumlah kaki pedagangnya, sehingga jumlahnya lima kaki. Maka disebutlah pedagang kaki lima atau PKL. Tetapi pada saat ini istilah pedagang kaki lima tidak hanya ditujukan kepada mereka yang berdagang di atas trotoar yang berukuran 5 kaki, tetapi telah meluas pengertiannya menjadi istilah yang dipakai untuk menggambarkan semua pedagang yang berjualan secara informal. Aktivitas perdagangan yang dilakukan oleh PKL sekarang ini tidak hanya menempati trotoar dan bahu jalan tetapi sudah meluas ke ranah-ranah publik yang terdapat ruang kosong untuk menggelar dagangan, bahkan menggelar dagangan dari rumah ke rumah melalui jalan-jalan kecil perkotaan ataupun ditempat-tempat yang ramai dalam suasana lingkungan yang informal (Susilo, 2011). Berdasarkan uraian tersebut, maka (Madjid, 2013) menganalisis bahwa bahwa pedagang kaki lima atau disingkat PKL adalah usaha yang termasuk

dalam kriteria sektor informal, dimana unit-unit usaha tersebut tidak resmi, berskala kecil, yang menghasilkan dan mendistribusikan barang dan jasa tanpa memiliki izin usaha dan izin lokasi sesuai ketentuan perundangan yang berlaku. Dan masih digolongkan suatu usaha yang dapat menimbulkan dampak negatif bagi lingkungan.

Pedagang kaki lima adalah orang yang dengan modal yang relatif sedikit berusaha di bidang produksi dan penjualan barang-barang (jasa-jasa) untuk memenuhi kebutuhan kelompok tertentu di dalam masyarakat, usaha tersebut dilaksanakan pada tempat-tempat yang dianggap strategis dalam suasana lingkungan yang informal (Winardi, 1981). Biasanya pedagang kaki lima mengisi pusat-pusat keramaian seperti pusat kota, pusat perdagangan, pusat rekreasi, hiburan, dan sebagainya.

Pedagang kaki lima pada umumnya adalah self-employed, artinya mayoritas pedagang kaki lima hanya terdiri dari satu tenaga kerja. Modal yang dimiliki relatif tidak terlalu besar, dan terbagi atas modal tetap, berupa peralatan, dan modal kerja. Dana tersebut jarang sekali dipenuhi dari lembaga keuangan resmi, biasanya berasal dari sumber dana ilegal atau dari supplier yang memasok barang dagangan. Sedangkan sumber dana yang berasal dari tabungan sendiri sangat sedikit. Ini berarti hanya sedikit dari mereka yang dapat menyisihkan hasil usahanya, dikarenakan rendahnya tingkat keuntungan dan cara pengelolaan uang. Sehingga kemungkinan untuk mengadakan investasi modal maupun ekspansi usaha sangat kecil (Hidayat, 1978). Jadi pedagang kaki lima merupakan kelompok orang yang menawarkan barang dan jasa untuk dijual di atas trotoar, ditepi atau dipinggir jalan, disekitar pusat-pusat perbelanjaan, pertokoan, pasar, pusat rekreasi atau hiburan,

pusat pendidikan, baik secara menetap, setengah menetap atau berpindah-pindah, berstatus resmi atau tidak resmi.

Pedagang kaki lima menurut Abidin 1992 (dalam Rosita (2006)) mempunyai karakteristik yang tidak jauh berbeda dengan sektor informal, yaitu:

- a. Kelompok ini merupakan pedagang yang terkadang juga menjadi produsen sekaligus, misalnya pedagang makanan dan minuman yang dimasak sendiri.
- b. Pedagang Kaki Lima mereka umumnya menjajakan barang-barang dagangannya pada gelaran tikar atau pinggir-pinggir jalan, atau di muka toko, dan ditempat-tempat yang dianggap strategis.
- c. Pedagang Kaki Lima biasanya menjual barang eceran.
- d. Pedagang Kaki Lima umumnya bermodal kecil bahkan tidak jarang mereka merupakan alat bagi pemilik modal dengan mendapatkan sekedar komisi sebagai imbalan jerih payah.
- e. Pada umumnya Pedagang Kaki Lima merupakan kelompok marginal bahkan ada pula yang tergolong kelompok submarginal.
- f. Pada umumnya kualitas barang yang diperdagangkan oleh para Pedagang Kaki Lima mengkhususkan diri dalam penjualan barang-barang cacat sedikit dengan harga yang lebih murah.
- g. Omset penjualan Pedagang Kaki Lima ini umumnya tidak besar. Para pembeli umumnya merupakan pembeli yang berdaya beli rendah.
- h. Kasus dimana Pedagang Kaki Lima berhasil secara ekonomis sehingga akhirnya dapat menaiki tangga dalam jenjang hirarki pedagang sukses agak langka atau jarang terjadi.

- i. Barang yang ditawarkan Pedagang Kaki Lima biasanya tidak standar dan shifting jenis barang yang diperdagangkan seringkali terjadi.
- j. Tawar-menawar antara penjual dan pembeli merupakan relasi diri yang khusus usaha perdagangan para Pedagang Kaki Lima.
- k. Terdapat jiwa kewiraswastaan yang kuat

Menurut Waworoento (dalam Widjajanti (2000)), aktivitas pedagang kaki lima dapat dikelompokan berdasarkan jenis usahanya, yaitu:

1. Gerobak/kereta dorong

Bentuk aktivitas Pedagang Kaki Lima yang menggunakan gerobak/kereta dorong dibagi atas dua macam yaitu gerobak/kereta dorong yang tanpa atap dan gerobak/kereta dorong yang menggunakan atap untuk melindungi barang dagangan dari pengaruh panas, debu, hujan dan sebagainya.

2. Pikulan/keranjang

Bentuk aktivitas Pedagang Kaki Lima yang menggunakan sebuah atau dua buah keranjang dengan cara dipikul. Bentuk pikulan ini dapat dikategorikan dalam bentuk aktivitas jasa informal keliling atau semi menetap, biasanya dijumpai pada jenis makanan dan minuman.

3. Warung Semi Permanen

Bentuk aktivitas Pedagang Kaki Lima yang terdiri atas beberapa gerobak/kereta dorong yang telah diatur sedemikian rupa secara berderet dan dilengkapi dengan bangku-bangku panjang dan meja. Bagian atap dan sekelilingnya biasanya ditutup dengan pelindung yang terbuat dari kain terpal, plastik atau bahan kain lainnya yang tidak tembus air.

4. Gelaran/alas

Pedagang bentuk ini menggunakan alas berupa tikar, kain atau lainnya untuk menjajakan dagangannya.

5. Jongko atau Meja

Bentuk aktivitas Pedagang Kaki Lima yang menggunakan jongko/meja sebagai sarana usahanya. Bentuknya ada yang tanpa atap dan ada pula yang beratap untuk melindungi pengaruh dari luar. Berdasarkan sarana usaha tersebut maka jasa sektor informal ini tergolong memiliki aktivitas jasa menetap.

6. Kios

Bentuk aktivitas Pedagang Kaki Lima yang menggunakan papan-papan yang diatur sedemikian rupa sehingga menyerupai sebuah bilik semi permanen. Para penjajanya juga biasanya bertempat tinggal di dalamnya. Berdasarkan sarana usaha tersebut maka aktivitas jasa sektor informal ini digolongkan sebagai aktivitas jasa menetap.

Sementara itu Mc Gee & Yeung (1977) membagi pedagang kaki lima berdasarkan pola pelayanannya ke dalam 3 jenis, yaitu:

- 1) Pedagang menetap (static), yaitu suatu bentuk pedagang kaki lima yang mempunyai cara/sifat dalam melayani konsumennya dengan menetap disuatu lokasi tertentu seperti di jalan atau ruang-ruang publik. Dalam hal ini pembeli/konsumen harus datang sendiri ke lokasi tersebut.
- 2) Pedagang semi menetap (semi static), yaitu suatu bentuk pedagang kaki lima yang mempunyai cara/sifat dalam melayani konsumen dengan menetap sementara hanya pada saat-saat tertentu saja. Dalam hal ini akan menetap bila ada kemungkinan datangnya pembeli (hari minggu/libur).

- 3) Pedagang keliling (*mobile*), yaitu suatu bentuk pedagang kaki lima yang mempunyai cara/sifat dalam melayani konsumennya untuk selalu berusaha mendatangi atau mengejar konsumen. Biasanya sifat pedagang ini mempunyai volume dagangan kecil.

Berdasarkan uraian diatas mengenai karakteristik-karakteristik pedagang kaki lima dalam hal ini peneliti mengambil beberapa karakteristik dimana seperti yang dijelaskan oleh Waworoento (dalam Widjajanti (2000)) terdapat beberapa aktivitas pedagang kaki lima seperti gerobak/kereta dorong, pikulan/keranjang, warung semi permanen, gelaran/alas, jongko/meja, dan kios. Sejalan dengan itu seperti yang dijelaskan juga oleh Mc Gee & Yeung (1977) dimana pedagang kaki lima terbagi menjadi 3 pola penyebaran yakni, pedagang menetap, semi menetap, dan *mobile* (keliling).

2.4 Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Pendapatan Pedagang Kaki Lima

Menurut Pertiwi (2015), faktor yang mempengaruhi pendapatan adalah pada hakikatnya pendapatan yang diterima oleh seseorang maupun badan usaha tentunya dipengaruhi oleh banyak faktor, seperti tingkat pendidikan, semakin tinggi tingkat pendidikan maka memungkinkan meningkatkan pola pikir seseorang dalam pengambilan keputusan bisnis, yang akan berdampak pada peningkatan pendapatan, kemudian juga pendapatan sangat dipengaruhi oleh modal, semakin besar modal yang digunakan maka semakin besar pula pendapatannya. Selanjutnya itu jam kerja, semakin banyak jam kerja yang dikorbankan maka produktivitas akan semakin banyak, dan pendapatan yang didapat akan semakin meningkat. Dalam menyediakan waktu untuk bekerja tidak cukup hanya memperhatikan jumlah jam tetapi perlu juga di perhatikan berapa jam kerja setiap orang itu bekerja dalam setiap minggu, lalu jumlah

tenaga kerja, lokasi usaha, dan jenis barang dagangan (produk), dimana semakin bervariasi jenis dagangan tersebut maka konsumen akan lebih tertarik untuk membeli apalagi kalau sesuai dengan selera konsumen ataupun harga dari produk tersebut yang akan memungkinkan pendapatan pedagang semakin meningkat. Pada umumnya masyarakat selalu mencari tingkat pendapatan tinggi untuk memenuhi kebutuhan rumah tangganya, akan tetapi dibatasi oleh beberapa faktor tersebut.

Menurut Fatmawati (2014) ada beberapa faktor-faktor yang mempengaruhi pendapatan pedagang yaitu: 1. Modal, merupakan faktor yang sangat kuat dengan berhasil atau tidaknya suatu usaha yang telah didirikan. 2. Jam kerja, lama jam kerja yang digunakan seseorang maka akan tinggi tingkat upah atau pendapatan yang diterima oleh seseorang tersebut, dan sebaliknya jika semakin sedikit jumlah jam kerja yang digunakan oleh seseorang maka akan semakin sedikit tingkat upah atau pendapatan yang diterima oleh seseorang tersebut. 3. Pengalaman, salah satu kesalahan fatal yang menyebabkan kegagalan usaha adalah kurangnya pengalaman. Hal ini menunjukkan bahwa pedagang yang berpengalaman dapat mempengaruhi keberhasilan usaha, keberhasilan pedagang pasar itu dapat diukur dari pendapatan yang diperoleh. Pengalaman diukur berdasarkan lama seorang pedagang tersebut melakukan usaha.

Menurut Kasmir (2006) dalam menentukan pendapatan pedagang atau pengusaha dibutuhkan beberapa faktor, yaitu: 1. Modal, modal usaha digunakan untuk menunjang kelancaran usaha yang sedang dijalankan (Ahiawodzi, 2012). Menurut Riyanto (2002), bahwa modal sebagai barang nyata yang dimiliki oleh perusahaan yang terdapat di buku neraca rumah

tangga perusahaan. 2. Waktu yang pasti (jam kerja), menurut Sukirno (2006), jam kerja merupakan curahan waktu yang digunakan oleh individu dalam melaksanakan kegiatan bekerja untuk memperoleh penghasilan atau pendapatan. Kesiediaan tenaga kerja untuk menghabiskan jam kerja dengan waktu yang panjang atau pendek merupakan keputusan tenaga kerja itu sendiri. 3. Pengalaman berdagang (lama usaha), menurut Utama (2012), dalam menjalankan usaha perdagangan, lama usaha memegang peranan penting dalam proses melakukan usaha dagang. Lamanya suatu usaha dapat menciptakan pengalaman usaha, melalui pengalaman berdagang secara langsung dapat mengetahui selera yang diinginkan oleh relasi bisnis (Asmie, 2008). 4. Tenaga kerja, adalah setiap orang yang mampu melakukan pekerjaan guna menghasilkan barang dan jasa baik untuk memenuhi kebutuhan sendiri maupun untuk masyarakat, (Simanjuntak, 2000). 5. Lingkungan sekitar (lokasi usaha), menurut Vera (2012) jika lokasi usaha berdekatan dengan para pesaing yang menjual produk yang sama, maka pengusaha harus mempunyai lokasi strategi sebab pedagang dengan lokasi strategis, pendapatan yang diperoleh cenderung lebih tinggi dibandingkan dengan lokasi yang tidak strategis.

Berdasarkan uraian diatas dari beberapa penelitian terdahulu mengenai faktor-faktor yang mempengaruhi pendapatan pedagang, dalam penelitian ini peneliti mengambil beberapa faktor-faktor yang mempengaruhi pendapatan pedagang kaki lima yaitu:

2.4.1 Modal

Modal adalah semua bentuk kekayaan yang dapat digunakan secara langsung atau tidak langsung, dalam kaitannya untuk menambah *output*,

lebih khusus dikatakan bahwa modal terdiri dari barang-barang yang dibuat untuk penggunaan produk pada masa yang akan datang (Irawan & Suparmoko, 2008).

Para ekonomi menggunakan istilah modal atau *capital* untuk mengacu pada stok berbagai peralatan dan struktur yang digunakan dalam proses produksi, artinya, modal ekonomi mencerminkan akumulasi barang yang dihasilkan di masa lalu yang sedang digunakan pada saat ini untuk memproduksi barang dan jasa yang baru. Modal ini antara lain peralatan, mesin, angkutan, gedung dan bahan baku (Mankiw, 2011)

Hentiani (2011) menyatakan bahwa modal merupakan semua bentuk kekayaan yang dapat digunakan langsung maupun tidak langsung dalam proses produksi untuk menambah *output*. Revathy et al. (2016) dan Taani (2013), menyatakan modal merupakan salah satu faktor produksi akan menentukan produktivitas perusahaan yang berdampak terhadap pendapatan. Hasil penelitain Wirawan, Sudibia, & Purbadharmaja (2015) dan Yuniartini (2013), menyatakan bahwa modal berpengaruh positif dan signifikan terhadap pendapatan.

Modal merupakan kebutuhan yang kompleks karena berhubungan dengan keputusan pengeluaran dalam kegiatan usaha untuk meningkatkan pendapatan dan mencapai keuntungan yang maksimum (Widjaja, 1986). Tanpa modal usaha tidak akan dapat berjalan. Modal yang dimiliki pengusaha sektor informal relatif sedikit sehingga itu akan sulit untuk dapat meningkatkan produktivitasnya karena kekurangan akses

terhadap pembiayaan eksternal. Kurangnya modal pada sektor informal menyebabkan usaha di sektor ini sulit untuk berkembang (Widodo, 2005).

Teori Cobb-douglas yang menyatakan bahwa modal mempengaruhi output produksi. Hal ini menunjukkan semakin tinggi modal akan dapat meningkatkan hasil produksi, hal ini karena dalam proses produksi membutuhkan biaya yang digunakan untuk tenaga kerja dan pembelian bahan baku serta peralatan sehingga akan berpengaruh terhadap peningkatan pendapatan dan efisiensi usaha dagang (Sulistiana, 2013).

Modal dalam penelitian ini adalah biaya yang dikeluarkan untuk memproduksi atau membeli barang untuk operasional sehari-hari yang diukur dalam satuan rupiah. Meskipun modal merupakan salah satu faktor utama dalam menjalankan usaha berdagang, tetapi bukan berarti modal satu-satunya faktor yang dapat meningkatkan pendapatan. Sehingga dalam hal ini modal bagi pedagang juga merupakan salah satu faktor produksi yang mempengaruhi tingkat pendapatan.

2.4.2 Jam Kerja

Jam kerja merupakan curahan waktu yang digunakan oleh individu dalam melaksanakan kegiatan bekerja untuk memperoleh penghasilan. Ketersediaan tenaga kerja untuk menghabiskan jam kerja dengan waktu yang panjang atau pendek merupakan keputusan tenaga kerja itu sendiri (Sukirno, 2006).

Soekartawi (2003) mengatakan bahwa makin lama jam kerja yang digunakan seseorang maka akan tinggi upah atau pendapatan yang diterima seseorang tersebut, dan sebaliknya jika semakin sedikit jumlah

jam kerja yang digunakan oleh seseorang maka akan semakin sedikit tingkat upah atau pendapatan yang diterima oleh seseorang tersebut. Jam kerja dalam hubungannya terhadap pendapatan pedagang kaki lima memberikan cukup pengaruh yang besar. Pedagang kaki lima yang memiliki jam kerja atau waktu untuk berjualan yang lebih besar maka juga akan berpeluang untuk memperoleh pendapatan yang lebih banyak dibandingkan dengan pedagang kaki lima yang memiliki jam kerja lebih sedikit.

Menurut Simanjuntak (1985) jam kerja berkaitan erat dengan tingkat pendapatan. Pendapatan seseorang dalam sektor informal ditentukan oleh pencurahan waktu kerja untuk berproduksi setiap harinya. Maka pada dasarnya setiap penambahan pendapatan dan peningkatan jam kerja maka akan mengurangi waktu yang digunakan untuk bersantai. Karena tingkat upah pedagang kaki lima ditentukan oleh barang dan jasa yang dihasilkan maka tingkat pendapatan juga dipengaruhi oleh jam kerja yang dicurahkan untuk berdagang pada setiap harinya.

Jam kerja adalah lamanya waktu dalam jam yang digunakan untuk bekerja dari seluruh pekerjaan, tidak termasuk jam kerja istirahat resmi dan jam kerja yang digunakan untuk hal-hal di luar pekerjaan selama seminggu yang lalu. Bagi pedagang yang umumnya bergerak di sektor informal, dihitung dari jumlah jam kerja sejak tiba di tempat kerja atau membuka warung/toko hingga saat pulang atau menutup warung/toko (BPS, 2022). Menurut Wicaksono (2011) durasi waktu yang dipergunakan pedagang kaki lima diukur dari lamanya jam kerja seseorang pada setiap harinya. Jika dilihat berdasarkan setiap minggunya, lama usaha pedagang kaki lima

sangat berbeda-beda mulai dari pedagang satu dengan pedagang lainnya. Hal ini disebabkan karena adanya berbagai alasan ekonomi.

Berdasarkan hasil penelitian yang dilakukan oleh Nurlaila Hanum (2017) membuktikan bahwa jam kerja berpengaruh positif terhadap pendapatan. Dapat disimpulkan bahwa semakin lama jam kerja pedagang maka akan membuat waktu untuk berdagang juga semakin lama. Jika waktu berdagang semakin lama maka penjualan juga akan semakin banyak sehingga akan membuat pendapatan pedagang juga semakin besar. 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.

2.4.3 Lama Usaha

Lama usaha merupakan lamanya pedagang berkarya pada usaha perdagangan yang sedang di jalani saat ini. Lamanya suatu usaha dapat menimbulkan pengalaman berusaha, dimana pengalaman dapat mempengaruhi pengamatan seseorang dalam bertingkah laku. Seseorang yang bekerja lebih lama akan memiliki strategi khusus ataupun cara tersendiri dalam berdagang karena memiliki pengalaman yang lebih banyak dalam menekuni usahanya (Asmie, 2008).

Lamanya suatu usaha dapat menimbulkan pengalaman berusaha, dimana pengalaman dapat mempengaruhi pengamatan seseorang dalam bertingkah laku (Sukirno, 2002). Lama pembukaan usaha dapat

mempengaruhi tingkah pendapatan, lama seseorang pelaku bisnis menekuni bidang usahanya akan mempengaruhi produktivitasnya (kemampuan profesionalnya/keahliannya), sehingga dapat menambah efisiensi dan mampu menekan biaya produksi lebih kecil daripada hasil penjualan. Semakin lama menekuni bidang usaha perdagangan akan makin meningkatkan pengetahuan tentang selera ataupun perilaku konsumen (Wicaksono, 2011) .

Menurut (Patty & Rita, 2011) menyatakan bahwa lama usaha adalah jangka waktu pengusaha dalam menjalankan usahanya atau masa kerja seseorang dalam menekuni suatu bidang pekerjaan. Dapat disimpulkan bahwa ketika semakin lama seorang pedagang menekuni dan menjalankan bidang usahanya maka hal tersebut akan meningkatkan keterampilannya dalam berdagang sehingga nama dari usahanya akan semakin terkenal dan dikenal banyak orang. Jika usahanya semakin terkenal maka semakin banyak pelanggan yang datang untuk membeli, hal ini akan berpengaruh terhadap omset penjualan sehingga dapat meningkatkan pendapatan pedagang. Lama usaha dalam penelitian ini adalah lamanya pedagang dalam menjalani kegiatan usaha berdagang di GOR Sudiang Kota Makassar dalam hal ini terdapat beberapa pedagang yang menetap maupun semi menetap.

2.4.4 Jenis Dagangan

Jenis dagangan merupakan jenis barang yang dijual oleh pedagang sesuai dengan kelompok jenis dagangnya. Jenis komoditi yang diperdagangkan bervariasi antara lain buah-buahan, sayur-sayuran atau hasil pertanian, daging dan ikan, jamu, sembako, dan alat-alat pertanian,

makanan dan minuman, sandang dan perlengkapannya, peralatan rumah tangga, kebutuhan pokok, dan lain-lain. Jika terdapat kesesuaian barang dagangan dengan kebutuhan, selera konsumen dan harga maka dapat meningkatkan pendapatan pedagang. Hal tersebut karena adanya kesesuaian barang yang tentunya akan dibeli oleh konsumen (Allam, Rahajuni, Ahmad, & Binardjo, 2019).

Karakteristik menurut jenis usaha dagangan dipergunakan untuk melihat gambaran tentang variasi jenis dagangan yang didagangkan, serta pengaruhnya terhadap pendapatan. Hubungan begitu erat bila dikaitkan dengan masalah pendapatan yang mereka peroleh. Berbagai ragam usaha yang dilakukan oleh masyarakat dalam bentuk usaha-usaha kecil kaki lima dan semacamnya kemungkinan memberikan dampak positif untuk meningkatkan pendapatan itu sendiri. Jasa pelayanan yang diperdagangkan adalah jasa perorangan, seperti tukang pembuat kunci, tukang potong rambut, tukang reparasi jam dan lain-lain. Pola penyebarannya pada lokasi pusat pertokoan dan pengelompokkannya membur dengan jenis lainnya. Adapun jenis dagangan yang dijual oleh pedagang bervariasi (Menuk & Wibowo, 2016).

Mc. Gee dan Young (1977) berdasarkan penelitiannya menyatakan, jenis dagangan pedagang kaki lima dapat dikelompokkan menjadi empat adalah sebagai berikut:

1. Makanan yang tidak diproses dan semi olahan (unprocessed and semi processed food), makanan yang tidak diproses termasuk makanan

mentah seperti; buah-buahan, sayur-sayuran, sedangkan makanan semi proses adalah beras.

2. Makanan siap saji (*prepared food*), yaitu pedagang makanan dan minuman yang sudah dimasak.
3. Barang bukan makanan (*non food items*), kategori ini terdiri dari barang-barang dalam skala yang luas, mulai dari tekstil hingga obat-obatan.
4. Jasa (*service*), terdiri dari beragam aktivitas seperti jasa perbaikan sol sepatu, dan tukang potong rambut jenis komoditas ini cenderung menetap.

Berdasarkan uraian diatas mengenai kelompok jenis dagangan yang dikemukakan oleh Mc. Gee & Yeung, maka dari itu jenis dagangan dalam penelitian ini adalah jenis barang yang dijual oleh para pedagang kaki lima di GOR Sudiang Kota Makassar sesuai dengan kelompok jenis dagangannya. Jenis dagangan ini diukur dengan mengkategorikan dimana 1 = makanan, dan 0 = non makanan.

2.5 Hubungan Antar Variabel

2.5.1 Hubungan Modal Terhadap Pendapatan

Modal usaha dan pendapatan adalah suatu bentuk yang mempunyai hubungan erat. Variabel modal usaha sangat mempengaruhi pendapatan yang diterima pedagang. Modal usaha digunakan oleh pedagang untuk membeli berbagai bahan dagangan dan juga pengolahannya. Dengan modal yang relatif lebih besar maka akan memungkinkan para pedagang atau pemilik usaha untuk menambah variasi komoditas dagangannya sehingga konsumen relatif lebih tertarik untuk melakukan pembelian

barang di tempat tersebut. Hal ini akan dapat meningkatkan pendapatan pedagang (Yuniarti, 2019).

Modal merupakan variabel yang paling besar pengaruhnya terhadap pendapatan pedagang kaki lima, karena ketika modal usaha ditambah, pedagang dapat membeli lebih banyak jenis barang dalam jumlah banyak sesuai dengan kebutuhan pembeli, sehingga meningkatkan penjualan dan meningkatkan pendapatan. Modal kerja yang relatif besar jumlahnya memungkinkan penjualan dengan banyak jenis produk. Ningsih & Indrajaya (2015) menyatakan bahwa modal adalah salah satu faktor produksi yang menyumbang pada hasil produksi. Dalam kegiatan penjualan, semakin banyak produk yang dijual, maka pendapatan yang akan dihasilkan semakin besar.

2.5.2 Hubungan Jam Kerja Terhadap Pendapatan

Jam kerja merupakan lamanya waktu untuk menjalankan suatu usaha. Jam kerja erat kaitannya dengan pendapatan seseorang, pada pedagang sektor informal ditentukan dengan kualitas barang atau jasa dagangan yang terjual. Semakin lama jam kerja yang digunakan pedagang untuk menjalankan usahanya, berdasarkan jumlah barang yang ditawarkan, maka semakin besar peluang untuk mendapatkan tambahan penghasilan. Setiap penambahan waktu operasional yang dipengaruhi jumlah hasil produksi, akan semakin membuka peluang bagi bertambahnya pendapatan dari hasil penjualan (Wicaksono, 2011).

Jam kerja dalam hubungannya terhadap pendapatan pedagang kaki lima memberikan pengaruh yang cukup besar. Pedagang kaki lima yang memiliki jam kerja atau waktu untuk berjualan yang lebih besar maka juga

akan berpeluang untuk memperoleh pendapatan yang lebih banyak dibandingkan dengan pedagang kaki lima yang memiliki jam kerja lebih sedikit (Rahardian, 2017). Adapun jam kerja yang dimaksud dalam penelitian ini adalah waktu yang digunakan oleh para pedagang kaki lima dalam menjajakan barang dagangannya setiap hari. Lama jam kerja seorang pedagang ditentukan oleh jenis dagangan, kecepatan laku terjual barang dagangannya, cuaca dan hal lainnya yang dapat berpengaruh terhadap jam kerja pedagang. Pada dasarnya setiap penambahan pendapatan (penambahan melalui jam kerja) maka akan mengurangi waktu yang dipergunakan untuk waktu senggang (Simanjuntak, 1985)

2.5.3 Hubungan Lama Usaha Terhadap Pendapatan

Lama usaha merupakan waktu yang sudah dijalani pengusaha dalam menjalankan usahanya. Semakin lama pedagang menjalankan usahanya, maka semakin banyak pengalaman yang didapatkannya, sehingga pengalaman merupakan salah satu faktor yang dapat meningkatkan pendapatan yang diperoleh, namun belum tentu usaha yang memiliki pengalaman lebih singkat pendapatannya lebih sedikit daripada usaha yang memiliki pengalaman lebih lama (Asmie, 2008). Lamanya suatu usaha dapat menimbulkan pengalaman berusaha, dimana pengalaman dapat mempengaruhi pengamatan seseorang dalam bertingkah laku. Lama pembukaan usaha dapat mempengaruhi tingkat pendapatan, dan juga lama seorang pelaku bisnis menekuni bidang usahanya akan mempengaruhi produktivitasnya (Antara & Aswitari, 2016)

Pengalaman kerja seseorang dapat dilihat dari seberapa lama orang tersebut menjalankan pekerjaan tertentu. Semakin lama seseorang

menekuni usaha atau pekerjaan maka pengalamannya juga akan bertambah. Ketika pengalaman yang dimiliki seseorang bertambah sehingga meningkatkan kemampuan dalam mengembangkan usahanya. Dengan demikian semakin besar peluang yang dimiliki untuk memperoleh pendapatan lebih.

2.5.4 Hubungan Jenis Dagangan Terhadap Pendapatan

Jenis dagangan merupakan suatu yang krusial teruntuk penjual karena dengan beragam jenis dagangan yang bervariasi dapat menarik minat konsumen, apalagi jika jenis dagangan yang di tawarkan pedagang sangat dibutuhkan banyak konsumen. Jenis barang dagangan adalah jumlah barang dagangan yang terjual dalam jangka waktu tertentu yang dinyatakan dalam satuan unit atau rupiah. Semakin bervariasi jenis dagangan yang diual maka semakin besar pula pendapatan yang diperoleh (Wulandari, Ita, Meydianawathi, & Gede, 2016)

2.6 Penelitian Terdahulu

Penelitian terdahulu memuat berbagai penelitian yang telah dilakukan oleh peneliti lain baik dalam bentuk jurnal maupun skripsi. Penelitian yang telah ada mendasari pemikiran penulis dalam menyusun skripsi. Adapun penelitiannya sebagai berikut:

Zhafril Setio Pamungkas (2015) dalam penelitiannya yang berjudul “Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Pendapatan Pedagang Kaki Lima Kota Malang (Study Kasus Pedagang Kaki Lima Di Wisata Belanja Tugu Kota Malang)”. Dalam penelitian ini terdapat tiga variabel independen yang digunakan yaitu variabel modal, usia, tingkat pendidikan. Hasil penelitian menunjukkan bahwa variabel modal, usia, dan tingkat pendidikan

berpengaruh positif dan signifikan terhadap pendapatan pedagang kaki lima di Wisata Belanja Tugu Kota Malang.

Muhammad Ammar Allam, Dijan Rahajuni, Abdul Aziz Ahmad, Goro Binardjo (2019) dalam penelitiannya yang berjudul “Faktor Yang Mempengaruhi Pendapatan Pedagang Kaki Lima (PKL) Di Pasar Sunday Morning (Sunmor) Purwokerto”. Dalam penelitian terdapat enam variabel independen yang digunakan yaitu variabel pendidikan, modal, jam kerja, jumlah tenaga kerja, lokasi berdagang, jenis barang dagangan. Hasil penelitian menunjukkan bahwa variabel modal, jam kerja, dan jenis dagangan berpengaruh positif dan signifikan terhadap pendapatan. Sedangkan variabel pendidikan, jumlah tenaga kerja dan lokasi tidak berpengaruh terhadap pendapatan.

Puji Yuniarti (2019) dalam penelitiannya yang berjudul “Analisis Faktor-Faktor yang Mempengaruhi Pendapatan Pedagang di Pasar Tradisional Cinere Depok”. Dalam penelitian ini terdapat lima variabel independen yang digunakan yaitu variabel tingkat pendidikan, modal usaha, biaya, lama usaha, jam kerja. Sedangkan variabel dependen yang digunakan yaitu pendapatan pedagang. Hasil penelitian menunjukkan bahwa modal usaha berpengaruh positif dan signifikan terhadap tingkat pendapatan pedagang, biaya berpengaruh terhadap tingkat pendapatan para pedagang, jam kerja atau waktu buka usaha berdagang sangat berpengaruh terhadap pendapatan para pedagang, sedangkan variabel tingkat pendidikan tidak berpengaruh terhadap tingkat pendapatan pedagang, dan juga lama usaha tidak berpengaruh terhadap tingkat pendapatan pedagang.

Yandhi Fernando (2016) dalam penelitiannya yang berjudul “Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Pendapatan Pedagang Kaki Lima (Studi Kasus Di Pasar Besar Kota Malang)”. Dalam penelitian ini terdapat enam variabel independen yang digunakan yaitu variabel usia, tingkat pendidikan, jam kerja, tanggungan keluarga, modal, dan pengalaman bekerja. Sedangkan variabel dependen yang digunakan yaitu pendapatan. Hasil penelitian menunjukkan bahwa jam kerja, tanggungan keluarga, modal, dan pengalaman kerja berpengaruh positif dan signifikan terhadap pendapatan. Sedangkan variabel usia dan tingkat pendidikan tidak berpengaruh signifikan terhadap pendapatan.

I Komang Adi Antara, Luh Putu Aswitari (2016) dalam penelitiannya yang berjudul “Beberapa Faktor Yang Mempengaruhi Pendapatan Pedagang Kaki Lima di Kecamatan Denpasar Barat”. Dalam penelitian terdapat tiga variabel independen yang digunakan yaitu modal awal, lama usaha, jumlah tenaga kerja. Sedangkan variabel dependen yang digunakan yaitu pendapatan. Hasil penelitian menunjukkan bahwa secara serempak variabel modal, lama usaha dan tenaga kerja berpengaruh positif dan signifikan terhadap pendapatan pedagang kaki lima di Kecamatan Denpasar Barat. Secara parsial variabel modal, lama usaha dan tenaga kerja berpengaruh signifikan terhadap pendapatan pedagang kaki lima di Kecamatan Denpasar Barat.

Mayda Bachtiar Rahardian (2017) dalam penelitiannya yang berjudul “Analisis Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Pendapatan Pedagang Kaki Lima Di Alun-Alun Kota Batu”. Dalam penelitian terdapat variabel independen yaitu modal, lama usaha, jam kerja, jenis kelamin. Sedangkan variabel dependen yang digunakan yaitu pendapatan. Hasil penelitian menunjukkan

bahwa modal, lama usaha, dan jam kerja berpengaruh positif dan signifikan terhadap pendapatan pedagang kaki lima. Sedangkan variabel jenis kelamin tidak berpengaruh signifikan terhadap pendapatan pedagang kaki lima.

Ana Fatma Fitriana Wibowo, M. Elfan Kaukab, Agus Putranto (2021) dalam penelitiannya yang berjudul "Pendapatan Pedagang Kaki Lima dan Faktor Yang Mempengaruhi". Dalam penelitian terdapat empat variabel independen yaitu modal, lama usaha, lokasi usaha, dan jam kerja. Sedangkan variabel dependen yang digunakan yaitu pendapatan. Hasil penelitian menunjukkan bahwa modal, lama usaha, lokasi usaha dan jam kerja berpengaruh positif terhadap pendapatan.

Irvan Triananda Perdana Pande, Ni Putu Martini Dewi (2020) dalam penelitiannya yang berjudul "Pengaruh Jam Kerja, Jenis Dagangan, dan Lokasi Usaha Terhadap Pendapatan di Pasar Desa Pakraman Padangsambian". Dalam penelitian terdapat tiga variabel independen yaitu jam kerja, jenis dagangan, dan lokasi usaha. Sedangkan variabel dependen yaitu pendapatan. Hasil penelitian menunjukkan bahwa variabel jam kerja dan lokasi usaha berpengaruh positif terhadap pendapatan pedagang di Pasar Desa Pakraman Padangsambian. Sedangkan variabel jenis dagangan tidak berpengaruh terhadap pendapatan pedagang di Pasar Desa Pakraman Padangsambian.

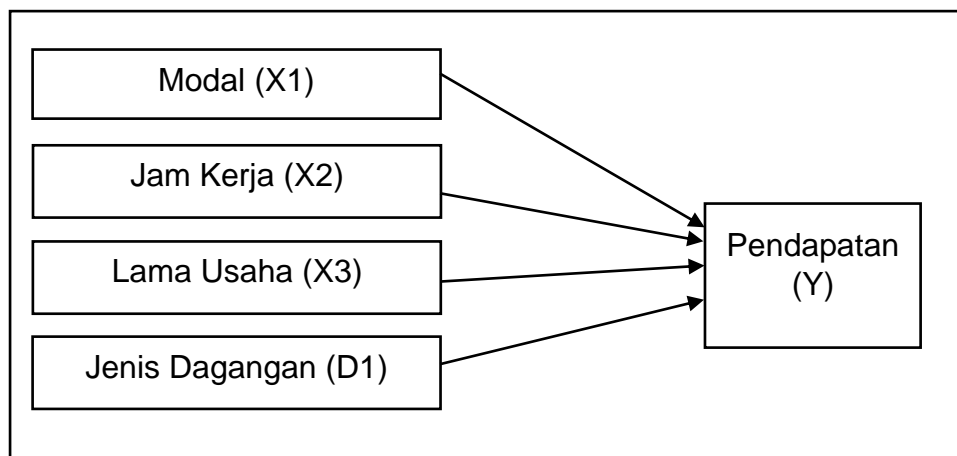
2.7 Kerangka Konseptual Penelitian

Kerangka konseptual penelitian ini menunjukkan bahwa terdapat empat variabel bebas yakni (modal, jam kerja, lama usaha, dan jenis dagangan). Pendapatan merupakan hasil akhir yang ingin dicapai oleh pedagang kaki lima dalam hal ini total pendapatan dikurangi dengan biaya lain yaitu berupa

profit atau keuntungan (Nicholson, 1999), dalam penelitian ini pendapatan dapat dipengaruhi oleh beberapa faktor. Salah satu faktor yang sangat penting dalam usaha perdagangan adalah modal. Modal yang relative besar jumlahnya akan memungkinkan suatu unit penjualan dengan mempunyai banyak jenis produk akan meningkatkan pendapatan.

Selain modal faktor yang bisa mempengaruhi pendapatan yaitu jam kerja karena semakin banyak jam kerja yang dikorbankan maka produktivitas juga akan bertambah, dan pendapatan yang di dapat akan semakin meningkat. Lama usaha akan berpengaruh terhadap pendapatan karena semakin lama pedagang menjalani usahanya, maka semakin banyak pengalaman yang didapatkannya, sehingga dari pengalaman tersebut dapat meningkatkan pendapatan. Adapun jenis dagangan akan berpengaruh terhadap pendapatan para pedagang, karena setiap jenis dagangan memiliki pangsa pasar konsumen yang berbeda-beda, selain itu jenis dagangan juga mempengaruhi keuntungan para pedagang yang terlihat dari pendapatan para pedagang yang berbeda-beda sesuai dengan jenis dagangannya.

Dari uraian diatas, maka kerangka konseptual peneliti dalam penelitian ini adalah pendapatan (sebagai variabel terikat) yang dipengaruhi oleh modal, jam kerja, lama usaha, dan jenis dagangan (sebagai variabel bebas). Hal ini dapat dilihat pada kerangka pemikiran dibawah ini:



Gambar 2.1 Kerangka Konseptual Penelitian

2.8 Hipotesis Penelitian

Berdasarkan pada kajian teoritis yang telah dijelaskan dalam tinjauan pustaka, serta penelitian-penelitian yang mendukung, maka hipotesis dari penelitian ini adalah sebagai berikut:

1. Diduga modal berpengaruh positif terhadap pendapatan pedagang kaki lima di GOR Sudiang Kota Makassar.
2. Diduga jam kerja berpengaruh positif terhadap pendapatan pedagang kaki lima di GOR Sudiang Kota Makassar.
3. Diduga lama usaha berpengaruh positif terhadap pendapatan pedagang kaki lima di GOR Sudiang Kota Makassar.
4. Diduga ada perbedaan pendapatan pedagang kaki lima di GOR Sudiang Kota Makassar yang disebabkan oleh jenis dagangan.