

BAB II

KAJIAN PUSTAKA, KERANGKA PEMIKIRAN DAN HIPOTESIS

2.1. Kajian Teoritis

2.1.1. Pengertian Sektor Informal

Konsep tentang sektor informal menurut Safaria, dkk (2003) adalah teori yang muncul karena adanya keterbatasan kapasitas industri-industri formal dalam menyerap tenaga kerja yang ada, sehingga menimbulkan pendapat bahwa sektor informal ini muncul pada pinggiran kota besar. Lebih lanjut, beberapa dari mereka juga berpendapat bahwa sektor informal dan formal adalah suatu perspektif dualistik sebagai dikotomi antara model ekonomi tradisional dan modern.

Safaria, dkk (2003) memandang sektor informal sebagai kekuatan yang semakin signifikan bagi perekonomian lokal dan global, seperti yang tercantum dalam pernyataan visi WIEGO (*Woman In Informal Employment Globalizing and Organizing*) yaitu mayoritas dari pekerja yang ada saat ini bekerja di sektor informal yang terus meningkat akibat globalisasi: mobilitas kapital, restrukturisasi produksi barang dan jasa, dan deregulasi pasar tenaga kerja mendorong semakin banyak pekerja ke sektor informal.

Menurut Alma (2001), sektor informal biasanya digunakan untuk menunjukkan sejumlah kegiatan ekonomi yang berskala kecil. Namun, sebenarnya tidak benar bila disebut sebagai perusahaan berskala kecil,

karena sektor informal dianggap sebagai suatu manifestasi pertumbuhan kesempatan kerja di negara yang sedang berkembang, dan kebanyakan dari mereka yang memasuki kegiatan ini bertujuan lebih kepada mencari pekerjaan dan pendapatan daripada untuk memperoleh keuntungan. Biasanya, mereka yang terlibat dalam sektor informal adalah orang yang berpendidikan rendah, tidak terampil dan kebanyakan para migran.

Breman (dalam Manning, 1991) menyatakan bahwa sektor informal meliputi masa pekerja kaum miskin yang tingkat produktifitasnya jauh lebih rendah dari pada pekerja di sektor modern di kota yang tertutup bagi kaum miskin. Sedangkan menurut Hidayat (1979), sektor informal adalah lawan dari sektor formal yang yang diartikan sebagai suatu sektor yang terdiri dari unit usaha yang telah memperoleh proteksi ekonomi di pemerintah, sedangkan sektor informal adalah unit usaha yang tidak memperoleh proteksi ekonomi dari pemerintah. Sementara itu Breman (dalam 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.

Mengenai struktur informal ini Breman dalam (Manning, 1991) menambahkan bahwa sektor informal merupakan suatu istilah yang mencakup dalam istilah usaha sendiri, merupakan jenis kesempatan kerja yang kurang terorganisir, sulit dicacah, sering dilupakan dalam sensus resmi, persyaratan kerjanya jarang dijangkau oleh aturan-aturan hukum.

Mereka adalah kumpulan pedagang, pekerja yang tidak terikat dan tidak terampil, serta golongan-golongan lain dengan pendapatan rendah dan tidak tetap, hidupnya serba susah dan semi kriminal dalam batas-batas perekonomian kota.

Sektor informal menurut (*International Labour Organization*, 1976) menjadi penampung sisa penduduk kota. Definisi ini sangat menyudutkan pekerja sektor informal yang menempatkannya pada posisi subordinat, karena pekerja sektor informal dianggap sebagai parasit yang dapat memperburuk suasana kota. Munculnya pandangan seperti ini, akibat dari kurangnya pengetahuan tentang aspek sosial budaya orang miskin, sehingga sektor informal sering dianalogikan sebagai sektor tradisional, antitesis dari sektor modern. Sering terjadi kontribusi sektor informal terhadap pembangunan kota menjadi terlupakan.

2.1.2. Ciri-ciri sektor Informal

Pada umumnya, sektor informal tidak mempunyai tempat usaha yang permanen dan terpisah dari tempat tinggalnya, tidak mempunyai keterkaitan (*linkage*) dengan usaha lain yang lebih besar, tidak mengenal sistem perbankan, pembukuan, perkreditan dan sebagainya (Adi Suwandi, 1993). Menurut Enzo Mingiore seperti dikutip Prijono T (1989), ciri-ciri sektor informal yang cukup kentara adalah hubungan kerja tanpa perjanjian atau kontrak tertulis, dan usahanya yang masih menggunakan teknologi sederhana.

Menurut Magdalena (1991) dalam Simanjuntak.P, ciri-ciri sektor

informal di Indonesia adalah sebagai berikut:

- a. Kegiatan usaha tidak terorganisir secara baik, karena unit usaha timbul tanpa menggunakan fasilitas atau kelembagaan yang tersedia di sektor informal.
- b. Pada umumnya unit usaha tidak mempunyai ijin usaha.
- c. Pola kegiatan usaha tidak teratur dengan baik dalam arti lokasi maupun jam kerja.
- d. Pada umumnya kebijaksanaan pemerintah untuk membantu golongan ekonomi lemah tidak sampai ke sektor ini
- e. Unit usaha berganti-ganti dari suatu subsektor ke subsektor lain.
- f. Teknologi yang dipergunakan tradisional.
- g. Modal dan perputaran usaha relatif kecil, sehingga skala operasinya juga kecil.
- h. Untuk menjalankan usaha tidak diperlukan pendidikan formla, sebagian besar hanya diperoleh dari pengalaman sambil bekerja.
- i. Pada umumnya unit usaha termasuk “One Man Enterprise” dan walaupun pekerja biasanya dari keluarga sendiri.
- j. Sumber dana modal usaha pada umumnya berasal dari tabungan sendiri, atau dari lembaga keuangan tidak resmi.
- k. Hasil produksi atau jasa terutama dikonsumsi berpenghasilan menengah ke bawa.

2.1.3. Sebab Munculnya Sektor Informal

Di Indonesia sektor informal mulai dikenal sejak tahun 1970.

Namun keberadaannya baru mulai diperhitungkan sejak terjadinya krisis ekonomi pada tahun 1998. Munculnya sektor informal pada waktu itu terjadi karena tingginya angka PHK dan angka pengangguran. Adanya sektor informal mampu menyerap sebagian besar pencari kerja dan menyediakan lapangan pekerjaan untuk kalangan miskin.

Menurut Adig Suwandi (1993), pada umumnya pekerja di sektor informal menganggap bahwa sektor ini sebagai sektor transisi sampai adanya kesempatan untuk bekerja di sektor formal. Hal ini dikarenakan, untuk masuk sektor informal sangatlah mudah dan tidak ada persyaratan ketat. Yang penting adanya kemauan, siapapun bisa terjun ke sektor informal. Menurut Tadjuddin Noer Effendi dan Chris Manning (1996), sektor informal muncul akibat kurang siapnya daya dukung kota terhadap pembengkakan tenaga kerja dari desa, sehingga menyebabkan terjadinya peningkatan jumlah pengangguran penuh dan yang pengangguran separuh.

Pendapat lain mengatakan bahwa sektor informal muncul karena timbulnya masalah kemiskinan perkotaan akibat tidak cukup tersedianya lapangan kerja di perkotaan (M.Zein Nasution, 1987). Todaro sebagaimana dikutip oleh Tadjuddin Noer Effendi dan Chris Manning (1996) juga mengemukakan pendapatnya. Dia mengatakan kota-kota di dunia ketiga mengalami apa yang disebut urbanisasi berlebih (*over urbanization*), yaitu suatu keadaan dimana kota-kota tidak dapat menyediakan fasilitas pelayanan pokok dan kesempatan kerja yang memadai kepada sebagian besar penduduk. Keadaan ini terjadi karena

adanya urban bias, yakni kebijakan yang lebih mengutamakan pengembangan perkotaan, sehingga penduduk luar kota banyak yang terangsang untuk mencari nafkah ke kota, sedangkan pemerintah kota sudah tidak mampu menambah fasilitas perkotaan.

2.1.4. Dampak Munculnya Sektor Informal

Sektor informal sering dijadikan kambing hitam dari penyebab kesemrawutan lalu lintas maupun pencemaran lingkungan. Padahal, keberadaan dari sektor informal ini sangat membantu kepentingan masyarakat dalam menyediakan lapangan pekerjaan dengan penyerapan tenaga kerja secara mandiri atau menjadi safety belt bagi tenaga kerja yang memasuki pasar kerja, selain untuk menyediakan kebutuhan masyarakat golongan menengah ke bawah.

Pada umumnya sektor informal sering dianggap lebih mampu bertahan hidup 'survive' dibandingkan sektor usaha yang lain. Hal tersebut dapat terjadi karena sektor informal relatif lebih independen atau tidak tergantung pada pihak lain, khususnya menyangkut permodalan dan lebih mampu beradaptasi dengan lingkungan usahanya.

Menurut Iwan P Hutajulu (1987) dampak positif yang ditimbulkan oleh sektor informal, antara lain: membuka lapangan pekerjaan, sumber pendapatan daerah, memenuhi kebutuhan masyarakat, sarana pemasaran bagi sektor formal dan sarana pemasaran bagi industri kecil. Iwan menambahkan, adapun dampak negatif yang ditimbulkan oleh sektor informal adalah mengganggu ketertiban dan kebersihan kota,

menimbulkan kemacetan lalu lintas, mengganggu keindahan lingkungan kota.

Perbedaan kesempatan memperoleh penghasilan antara sektor formal dan sektor informal pada pokoknya didasarkan atas perbedaan antara pendapatan dari gaji dan pendapatan dari usaha sendiri. Variabel kuncinya terletak pada tingkat rasionalisasi pekerjaan, yaitu: apakah pekerja diatur atas gaji yang tetap yang permanen dan teratur ataukah tidak (Manning, 1985).

Salah satu aspek penting dari perbedaan antara sektor formal dan sektor informal adalah bahwa kesempatan kerja dalam sektor informal sering dipengaruhi oleh jam kerja yang tidak tetap dalam suatu jangkawaktu tertentu (misalnya seminggu). Hal ini disebabkan oleh tidak adanya hubungan kontrak kerja jangka panjang sehingga upah di sektor ini cenderung dihitung per hari atau per jam. Oleh karena itu, penting untuk membedakan antara tingkat upah (per jam atau per hari) dan penghasilan rata-rata (per minggu atau per bulan) (Manning, 1985).

2.1.5. Peran Sektor Informal terhadap Perekonomian

Di negara-negara berkembang, sebagian besar angkatan kerja terlibat pada sektor informal. Keberadaan sektor informal ini hampir tidak tercatat dalam statistik ekonomi resmi suatu negara, padahal aktivitasnya seringkali memainkan peran penting dalam basis sumber kehidupan sebagian besar penduduk di wilayah-wilayah yang sedang berkembang. Kegiatan sektor informal sering juga disebut sebagai *underground*

economy (Gerxhani, 2000). Kata *underground* di sini mau menunjukkan bahwa sektor informal tidak hanya kegiatan legal saja tapi bisa mencakup kegiatan ilegal.

Sektor informal sangat pesat pertumbuhannya di negara-negara berkembang karena ketidakmampuan sektor modern dalam menyerap tenaga kerja yang ada akibat pertumbuhan penduduk yang juga pesat. Sebagian besar orang memasuki sektor informal karena mereka sudah tidak tertampung di sektor modern. Sektor informal adalah bagian dari suatu model usaha yang berada di luar jangkauan aturan pemerintah. Tentu ini berbeda dengan sektor formal yang selalu memperhatikan aturan pemerintah seperti mendapat izin usaha dan aturan kepegawaian (Marcouiller, 1995).

Sektor modern ternyata tidak mampu menyiapkan pekerjaan seperti yang diharapkan. Pertumbuhan angkatan kerja di negara berkembang sangat cepat. Selain itu krisis ekonomi yang sering melanda negara-negara berkembang menyebabkan terhambatnya mereka mengembangkan sektor moderen. Investasi di negara berkembang lebih banyak mengandalkan pinjaman luar negeri dan sangat terbatas. Pemerintah sangat terbataskemampuannya dalam menciptakan lapangan pekerjaan. Setelah menghadapi berbagai masalah di atas pemerintah mulai membangun pandangan yang berbeda tentang sektor informal. Sektor ini tidak lagi dianggap sebagai sektor marjinal tapi merupakan sektor

ekonomi yang membantu pemerintah memecahkan masalah pengangguran di dalam negeri.

Pendapat lain lagi mengatakan bahwa beban ekonomi seperti, pajak yang tinggi, penyogokan, dan birokratisasi yang berlebihan mendorong berkembangnya sektor informal di negara berkembang (De Soto, 1989). Para pengusaha sektor informal mencoba menghindari berbagai macam beban keuangan karena praktek korupsi yang meluas. Dengan masuk ke sektor informal mereka bisa menghindari pungutan yang membebani keuangan mereka. Namun karena bergerak di sektor informal maka otomatis mereka tidak mendapat pelayanan publik yang memadai dibanding dengan mereka yang bergerak di sektor formal. Biasanya mereka yang bergerak di sektor publik mendapat perlindungan jaminan hak milik dari negara.

Sering pemerintah membuat kebijakan ekonomi yang keliru sehingga perekonomian negara terpuruk. Krisis ekonomi yang melanda Indonesia adalah contoh kegagalan kebijakan ekonomi pemerintah pada masa yang lalu. Dalam situasi ini sektor informal menjadi harapan pemerintah sebagai penyelamat ekonomi nasional (Morrisson 1995).

Setelah sektor informal mendapat pengakuan maka timbul pertanyaan bagaimana menumbuhkan sektor ini? Selama ini kebijakan ekonomi neo-klasik lebih berpihak kepada usaha besar. Oleh karena itu, kebijakan mekanisme pasar seolah olah lebih menguntungkan usaha besar daripada usaha kecil. Hernando de Soto adalah ahli ekonomi yang secara

konsisten melihat bahwa kebijakan mekanisme pasar juga cocok untuk sektor usaha informal atau usaha mikro (De Soto, 2000). Campur tangan pemerintah yang tidak terlalu banyak akan memberi kesempatan sektor informal tumbuh secara mandiri dan kuat. Oleh karena itu, de Soto menginginkan pemerintah harus menghapus atau mengurangi aturan yang terlalu membelenggu sektor informal berkembang. Perkembangan sektor informal yang pesat akan membantu pemerintah dalam penciptaan lapangan kerja.

Menurut (Gerxhani, 2000). Peranan sektor informal terhadap perekonomian adalah:

1. Menjamin tingkat kompetisi dan fleksibilitas produksi
2. Memberi sumbangan terhadap pertumbuhan ekonomi lokal
3. Sektor ini mendorong upah di sektor formal untuk bergerak kebawah
4. Menyediakan harga barang dan jasa yang murah
5. Member pendapatan yang cukup untuk individu tertentu
6. Upah tenaga kerja sangat murah
7. Upah yang murah dengan biaya administrasi/birokrasi yang murah mengakibatkan produktivitas modal sektor ini cukup tinggi
8. Pengalaman beberapa Negara menunjukkan bahwa penurunan gdp dapat ditutupi dengan kenaikan yang cepat sektor informal.

2.1.6. Pengertian Perdagangan

Perdagangan atau perniagaan adalah kegiatan tukar menukar barang atau jasa atau keduanya yang berdasarkan kesepakatan bersama bukan pemaksaan. Pada masa awal sebelum uang ditemukan, tukar menukar barang dinamakan barter yaitu menukar barang dengan barang. Pada masa modern perdagangan dilakukan dengan penukaran uang. Setiap barang dinilai dengan sejumlah uang. Pembeli akan menukar barang atau jasa dengan sejumlah uang yang diinginkan penjual. Dalam perdagangan ada orang yang membuat yang disebut produsen. Kejadiannya bernama produksi. Jadi, produksi adalah kegiatan membuat suatu barang. Ada juga yang disebut distribusi. Distribusi adalah kegiatan mengantar barang dari produsen ke konsumen. Konsumen adalah orang yang membeli barang. Konsumsi adalah kegiatan menggunakan barang dari hasil produksi (Wikipedia, 2016). Menurut (Marwati Djoened, 2002) Perdagangan adalah kegiatan ekonomi yang mengaitkan antara para produsen dan konsumen. Sebagai kegiatan distribusi, perdagangan menjamin peredaran, penyebaran, dan penyediaan barang melalui mekanisme.

2.1.7. Pengertian Pedagang Kaki Lima

Pedagang kaki lima atau disingkat PKL adalah istilah untuk menyebut penjaja dagangan yang melakukan kegiatan komersial di atas Daerah Milik Jalan (DMJ) yang diperuntukkan untuk pejalan kaki. Sebenarnya istilah kaki lima berasal dari masa penjajahan kolonial belanda. Peraturan pemerintah pada saat itu menetapkan setiap jalan raya

yang dibangun hendaknya menyediakan sarana untuk pejalan kaki. Lebar ruas untuk pejalan adalah lima kaki atau sekitar satu setengah meter, maka dari itu pedagang yang berjualan di area pejalan yang lebarnya lima kaki itu sering kali disebut pedagang kaki lima. Selain itu pedagang kaki lima dikenal dengan permasalahan karena mengganggu para pengendara kendaraan bermotor dengan menggunakan badan jalan dan trotoar (Wikipedia, 2016).

Menurut Akhirudin dalam Kurniadi (2003), pedagang kaki lima adalah orang yang dengan modal relatif sedikit berusaha untuk memasuki bidang produksi dan menawarkannya untuk memenuhi kebutuhan konsumen. Badudu (1994) yang diikuti dalam Putri (2014) menyebutkan pedagang kaki lima adalah pedagang yang menggelar barang dagangannya di depan suatu toko ataupun di trotoar jalan. Pedagang kaki lima merupakan salah satu dari sektor informal yang kehadirannya sangat membantu bagi pedagang yang memiliki modal kurang.

Menurut Jenny Ernawati, dkk (1995), karakteristik bagi Pedagang Kaki Lima (PKL) dapat dibedakan menjadi dua, yaitu :

1. Karakteristik PKL berdasarkan cara melakukan kegiatan:

Pedagang kaki lima menetap, pedagang kaki lima berpindah dan pedagang kaki lima berkeliling.

2. Karakteristik PKL berdasarkan sarana jual yang dipergunakan:

Hamparan di lantai, pikulan, meja, kios dan kereta dorong.

Supartomo dan Edi Rusdiyanto (2001) juga melakukan pengelompokan pedagang kaki lima (PKL). Mereka mengelompokkannya menjadi empat, yaitu:

1. Jasa: tambal ban, reparasi kunci dan jam
2. Makanan dan minuman: makanan pokok, makanan suplemen, minuman dan jamu
3. Non-makanan: tanaman hias, burung, rokok, surat kabar dan majalah, mainan anak-anak, bensin, makanan hewan, peralatan kendaraan bermotor, bamboo, makanan ikan/alat pancing
4. Buah-buahan.

Pedagang kaki lima merupakan objek yang sangat menarik untuk diteliti dan ditelusuri secara lebih mendalam, mengingat keberadaan golongan ini sangat sulit untuk dikendalikan dan terus bertambah jumlahnya meskipun terbatas oleh kebijakan pemerintah.

2.1.8. Pendapatan

Tujuan utama dijalankannya suatu usaha adalah untuk memperoleh pendapatan. Pendapatan adalah jumlah seluruh uang yang diterima oleh seseorang atau rumah tangga dalam jangka waktu tertentu untuk memenuhi kebutuhan hidup mereka (Samuelson dan Nordhaus, 1997).

Dalam penelitian ini, pendapatan yang diterima oleh pedagang kaki di Gasibu Bandung diukur berdasarkan jumlah pendapatan mereka yang didapat perharinya atau disebut *revenue*. Pendapatan merupakan

uang yang diterima oleh seseorang atau perusahaan dalam bentuk gaji (*wages*), upah (*salaries*), sewa (*rent*), bunga (*interest*), laba (*profit*) dan sebagainya.

Menurut Lipsey (1997) pendapatan terbagi menjadi dua macam, yaitu:

1. Pendapatan perorangan

Adalah pendapatan yang dihasilkan oleh atau dibayarkan kepada perorangan sebelum dikurangi dengan pajak penghasilan perorangan.

2. Pendapatan *disposable*

Adalah jumlah pendapatan yang dapat dibelanjakan oleh rumah tangga, atau pendapatan setelah dikurangi dengan pajak penghasilan

Penggolongan lain diberikan oleh Boediono (2002), menurutnya secara garis besar pendapatan digolongkan menjadi tiga, yaitu:

1. Gaji dan Upah

Merupakan imbalan yang didapat setelah seseorang melakukan pekerjaan untuk orang lain yang diberikan dalam suatu periode waktu (hari, minggu, bulan).

2. Pendapatan dari usaha sendiri

Merupakan nilai total dari hasil produksi dengan biaya-biaya yang dibayar dan usaha ini merupakan usaha milik sendiri yang tenaga kerjanya berasal dari keluarga sendiri, serta nilai sewa kapital milik

sendiri dan semua pihak ini biasanya tidak diperhitungkan.

3. Pendapatan dari usaha lain

Pendapatan yang diperoleh tanpa memikirkan tenaga kerja, merupakan pendapatan sampingan pada umumnya yang diantaranya sebagai berikut:

- a. Pendapatan dari hasil menyewakan aset yang dimiliki
- b. Bunga dari uang
- c. Pendapatan pensiun
- d. Sumbangan dari pihak lain.

2.1.9. Faktor yang Mempengaruhi Pendapatan PKL

2.1.9.1 Modal

Modal merupakan semua bentuk kekayaan yang dapat digunakan secara langsung maupun tidak langsung sebagai input proses produksi untuk menambah output. Dalam pengertian ekonomi, modal diartikan sebagai barang atau uang yang bersama faktor produksi lain seperti tanah dan tenaga kerja menghasilkan barang atau jasa baru. Modal merupakan salah satu faktor yang sangat penting untuk setiap usaha, baik skala kecil, menengah, maupun besar (Tambunan, 2002).

Pengertian lain diberikan oleh Zimmer (2009), ia menguraikan bahwa modal adalah segala bentuk kekayaan yang dapat digunakan secara langsung atau tidak langsung dalam kaitannya untuk menambah output, lebih khusus dikatakan bahwa *capital* terdiri dari barang-barang yang dibuat untuk penggunaan produk pada masa yang akan datang.

Modal merupakan input dari faktor produksi yang sangat penting dalam upaya untuk menentukan tinggi rendahnya pendapatan, namun bukan berarti merupakan faktor satu-satunya yang dapat meningkatkan pendapatan (Suparmoko, 1986).

Modal menurut Irawan dan Suparmoko (1998) dapat dikelompokkan menjadi dua macam, yaitu:

1. Modal Usaha (Kapital)

Adalah semua bentuk kekayaan yang dapat digunakan secara langsung maupun tidak langsung dalam proses produksi untuk menambah output (contohnya: kios, bahan mentah untuk diproduksi)

2. Modal kerja

Adalah uang yang digunakan untuk membiayai kegiatan usahanya sehari-hari, yang diharapkan uang atau dana yang telah dikeluarkan tersebut dapat kembali dalam jangka waktu pendek melalui hasil penjualannya (contoh: membeli bahan mentah, membayar upah buruh, gaji pegawai).

Modal yang dimaksudkan dalam penelitian ini adalah modal kerja. Pedagang mendapatkan modal bisa dalam bentuk modal pribadi dan modal pinjaman. Modal pribadi merupakan modal yang berasal dari kantong pribadi pedagang, sedangkan modal pinjaman merupakan modal yang dipinjam para pedagang ke lembaga keuangan seperti bank. Modal ini diukur dengan satuan Rupiah (Rp).

2.1.9.2 Tenaga Kerja

Tenaga kerja adalah setiap orang yang mampu melakukan pekerjaan baik di dalam maupun di luar hubungan kerja guna menghasilkan barang atau jasa untuk memenuhi kebutuhan hidup masyarakat (UU Ketenagakerjaan No.13 Tahun 2003). Soetomo (1990) menyebutkan bahwa tenaga kerja merupakan faktor produksi yang sangat dominan dalam kegiatan produksi, karena faktor produksi inilah yang mengkombinasikan berbagai faktor produksi yang lain guna menghasilkan suatu output. Faktor produksi tenaga kerja merupakan faktor produksi yang penting dan harus diperhitungkan dalam proses produksi dengan jumlah yang cukup, tidak hanya dalam hal jumlah namun juga dalam hal kualitas dan macam-macam tenaga kerja yang memadai. Jumlah tenaga kerja yang diperlukan disesuaikan dengan kebutuhan pada tingkat tertentu sehingga jumlahnya optimum (Soekartawi dalam Dewi, 2014).

2.1.9.3 Jam Kerja Per Hari

Analisis mengenai keterkaitan jam kerja adalah bagian dari teori ekonomi mikro, khususnya pada teori penawaran tenaga kerja tentang kesediaan waktu yang akan mereka berikan untuk bekerja. Kesediaan tenaga kerja untuk bekerja dengan jam kerja panjang atau pendek merupakan keputusan dari individu masing-masing (Nicholson dalam Wicaksono, 2011).

Menurut UU No.25 Tahun 1997, waktu kerja adalah waktu untuk melakukan pekerjaan, dapat dilakukan pada siang hari dan/atau malam

hari, siang hari adalah antara pukul 06.00 sampai pukul 18.00, sedangkan malam hari adalah waktu antara pukul 18.00 sampai dengan pukul 06.00.

Dalam penelitian in, yang dimaksud dengan jam kerja adalah lamanya waktu yang digunakan pedagang untuk menjalankan usahanya mulai sejak buka hingga tutup setiap harinya. Semakin lama jam kerja yang digunakan pedagang untuk menjalankan usahanya, maka semakin besar pula peluangnya untuk mendapatkan pendapatan yang lebih.

2.1.9.4 Lamanya Usaha/Pengalaman

Menurut Woodworth dan Marqus yang dikutip oleh Hapsari (2004), dalam hal pengalaman kerja ternyata bukan hanya menyangkut jumlah masa kerja saja, melainkan juga perlu memperhitungkan jenis pekerjaan yang dihadapi seseorang. Lamanya waktu seseorang menekuni bidang tertentu akan menambah banyak pengetahuan dan keterampilannya dalam melaksanakan pekerjaannya tersebut, karena penguasaan situasi dan kondisi dalam menghadapi calon pelanggan yang bervariasi semakin baik. Semakin lama seorang pedagang menekuni bidang usaha perdagangan maka akan meningkatkan pengetahuannya tentang selera dan juga perilaku konsumen. Keterampilan berdagang yang tinggi dapat membantu pedagang untuk mendapatkan banyak relasi maupun pelanggan (Wicaksono, 2011).

Menurut Maria Elka yang dikutip oleh Herta Putri (2014), dalam pengalaman berdagang yaitu peningkatan pengetahuan dasar untuk pedagang meliputi beberapa hal yaitu;

1. Pelatihan administrasi pembukuan

Dalam hal ini adalah tata cara bagaimana pencatatan transaksi keuangan baik masuk maupun keluar. Jadi, para pedagang dapat lebih mudah melaksanakan analisa keuangan dengan akurat.

2. Pelatihan strategi penjualan

Menyikapi persaingan antar pedagang yang semakin ketat sehingga dibutuhkan strategi peningkatan penjualan. Berhubung dengan para pedagang perlu diberikan pengetahuan tentang cara pengaturan dagangan, pelayanan kepada pembeli, teknik komunikasi, serta promosi barang dagangan.

3. Sistem stok dan permintaan barang

Pedagang perlu diberikan pengetahuan mengenai pengaturan stok barang dagangan sehingga tidak perlu terjadi penumpukan bila permintaan mengalami penurunan dan tidak kekurangan pada saat permintaan mengalami peningkatan.

4. Informasi harga barang di pasar

Baik pedagang maupun pembeli sebaiknya mempunyai akses yang sama untuk mendapatkan informasi mengenai harga barang yang berlaku dipasaran.

2.2 Teori Produksi

Produksi adalah suatu kegiatan atau proses mengubah sumber daya yang ada (input) untuk menghasilkan suatu produk yang memiliki nilai guna (output). Input terdiri dari barang atau jasa yang digunakan dalam proses produksi, sedangkan output adalah barang atau jasa yang dihasilkan dari proses produksi tersebut (Sri Adiningsih, 1995).

Menurut Putong (2002), produksi atau memproduksi adalah kegiatan menambah kegunaan (nilai guna) suatu barang. Kegunaan suatu barang akan bertambah bila memberikan manfaat baru atau lebih dari bentuk semula. Lebih spesifik lagi produksi adalah kegiatan perusahaan dengan mengkombinasikan berbagai input untuk menghasilkan output dengan biaya yang minimum. Teori produksi yang digunakan dalam penelitian ini adalah fungsi Cobb-Douglas dan penerimaan (*revenue*).

Fungsi produksi adalah suatu fungsi yang menunjukkan hubungan antara tingkat output dan penggunaan input (Sri Adiningsih, 1995). Pada tahun 1928 fungsi Cobb-Douglas dikembangkan tidak hanya fungsi produksi, namun fungsi biaya Cobb-Douglas, fungsi keuntungan Cobb-Douglas.

$$Q = f(K,L) = A K^{\alpha} L^{\beta} \dots\dots\dots(2.1)$$

Q = output (variabel dependen)

K,L = input (variabel independen)

A = konstanta

α, β = koefisien

Penerimaan (*revenue*) yaitu penerimaan pedagang dari hasil penjualan outputnya (Boediono, 2000). Ada beberapa konsep revenue yaitu:

1. Total Revenue (TR) yaitu total produsen dari hasil penjualan outputnya. Total revenue adalah output kali harga jual output

$$TR = P \cdot Q \dots\dots\dots (2.2)$$

Keterangan:

TR : total revenue (total pendapatan)

P : harga jual barang

Q : output

- a. Average Revenue (AR) adalah penerimaan produsen per unit output yang dijual.

$$AR = \frac{TR}{Q} \dots\dots\dots (2.3)$$

Sehingga AR tidak lain adalah harga (jual) output perunit (Q)

- b. Marginal Revenue (MR) yaitu kenaikan dari TR yang dikarenakan oleh tambahan penjualan 1 unit output.

$$MR = \frac{\Delta TR}{\Delta Q} \dots\dots\dots (2.4)$$

Keterangan:

ΔTR = tambahan pendapatan total

ΔQ = tambahan output.

2.3 Penelitian Terdahulu

Dewi Parmitasari (2015), dengan judul “Analisis Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Pendapatan Pedagang Kaki Lima (Studi Kasus Galabo Surakarta)”. Variabel independen yang digunakan adalah modal usaha, pendidikan, jumlah tenaga kerja dan jam kerja per hari, dan variabel dependennya adalah tingkat pendapatan pedagang kaki lima di Galabo Surakarta. Data yang digunakan dalam penelitian berupa data primer yaitu data yang didapat dari wawancara langsung satu persatu kepada para pedagang kaki lima Galabo Surakarta dengan menggunakan kuisisioner yang telah dibuat oleh peneliti. Alat analisis yang digunakan adalah dengan regresi linier berganda dengan pendapatan sebagai variabel dependent dan 4 variabel independen yaitu variabel modal, pendidikan, jumlah tenaga kerja dan jam kerja per hari. Berdasarkan hasil regresi dengan tingkat signifikan 5% menunjukkan bahwa modal, jumlah tenaga kerja dan jam kerja per hari berpengaruh secara signifikan terhadap pendapatan pedagang kaki lima Galabo Surakarta, sedangkan untuk pendidikan tidak berpengaruh secara signifikan terhadap pendapatan pedagang kaki lima Galabo Surakarta. Dengan R-Square sebesar 0.565272 dapat ditarik kesimpulan bahwa variabel independen berpengaruh sebesar 56,52% dan setelah dilakukan uji asumsi klasik, maka diketahui hasil uji penelitian ini telah lolos dari uji asumsi klasik.

Untuk meningkatkan pendapatan pedagang kaki lima Galabo Surakarta maka diharapkan campur tangan pemerintah setempat seperti bantuan fasilitas, pemberian pelatihan maupun promosi, karena dengan pemberian pelatihan maka dapat meningkatkan kemampuan dan kreatifitas para pedagang.

Penelitian yang dilakukan Herta Putri Nur Aini (2014), dengan judul “Analisis Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Pendapatan Pedagang Kaki Lima (Studi Kasus Penjual Pakaian Bekas di Kelurahan Gilingan Surakarta)”. Meneliti pengaruh variabel independen yaitu variabel Modal usaha, pengalaman usaha, tingkat pendidikan dan jam dagang terhadap pendapatan pedagang kaki lima penjual pakaian bekas di Kelurahan Gilingan Surakarta. Berdasarkan hasil yang diperoleh, variabel yang mempunyai pengaruh terhadap besarnya keuntungan adalah faktor modal dan faktor jam dagang. Faktor –faktor yang tidak mempunyai pengaruh terhadap keuntungan PKL adalah tingkat pendidikan dan pengalaman usaha.

Septian Dimas W.A.M (2014), “Analisis Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Pendapatan Pedagang di Taman Satwa Taru Jurug”. Variabel yang diteliti adalah modal usaha, jumlah tenaga kerja, lama usaha dan lama waktu operasi terhadap tingkat pendapatan pedagang di Taman Satwa Taru Jurug. Semua variabel yaitu modal usaha, jumlah tenaga kerja, lama usaha dan lama

waktu operasi berpengaruh secara signifikan dan positif terhadap pendapatan pedagang di Taman Satwa Taru Jurug dan variabel yang sangat berpengaruh terhadap pendapatan pedagang di Taman Satwa Taru Jurug adalah variabel modal dengan koefisien 0,567 tertinggi dibandingkan variabel yang lain.

3.3 Kerangka Pemikiran

Untuk memudahkan dalam proses analisis maka dibuatlah kerangka pemikiran yang menjelaskan bahwa variabel dependen dipengaruhi oleh variabel independen dimana variabel dependen adalah pendapatan pedagang, sedangkan variabel independen adalah modal kerja, jumlah tenaga kerja, jumlah jam kerja dan lamanya usaha/pengalaman usaha.

Pada dasarnya setiap perusahaan pasti memiliki tujuan untuk mendapatkan pendapatan setinggi-tingginya, sehingga perusahaan harus menjual produknya yang lebih tinggi dari ongkos-ongkosnya (Boediono, 2002). Keberhasilan suatu usaha dagang ditandai dengan adanya tingkat pendapatan. Banyak faktor-faktor yang mempengaruhi tingkat pendapatan pedagang, diantaranya modal kerja, jumlah tenaga kerja, jumlah jam kerja per hari dan pengalaman usaha.

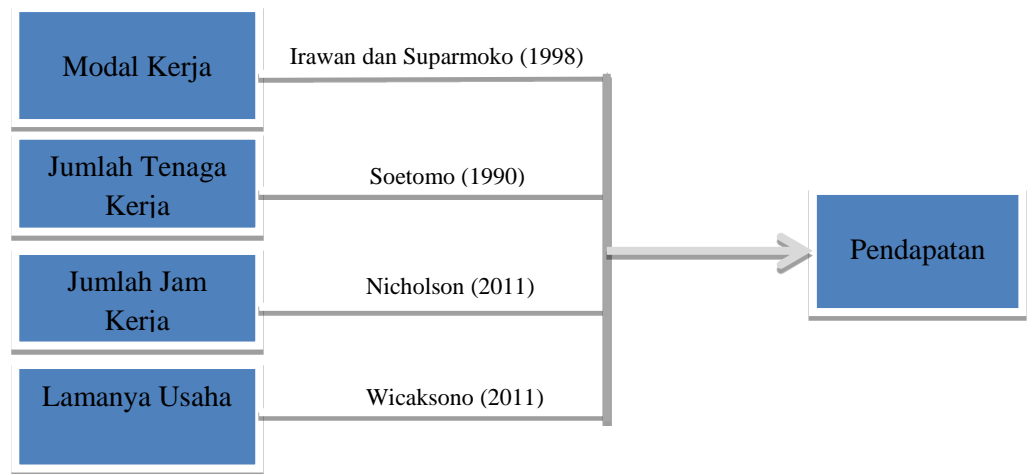
Modal kerja dapat mempengaruhi pendapatan, karena semakin banyak modal yang dimiliki, maka akan memperbesar volume usaha serta diharapkan akan menambah laba usaha/pendapatan. Modal merupakan

input dari faktor produksi yang sangat penting dalam upaya untuk menentukan tinggi rendahnya pendapatan, namun bukan berarti merupakan faktor satu-satunya yang dapat meningkatkan pendapatan (Suparmoko, 1986).

Tenaga kerja dapat mempengaruhi pendapatan usaha, karena semakin banyak jumlah tenaga kerja, maka akan semakin tinggi juga output yang diperoleh dan dapat diharapkan dapat meningkatkan pendapatan pedagang. (Soetomo,1990) menyebutkan bahwa tenaga kerja merupakan faktor produksi yang sangat dominan dalam kegiatan produksi, karena faktor produksi inilah yang mengkombinasikan berbagai faktor produksi yang lain guna menghasilkan suatu output

Jam kerja dapat mempengaruhi pendapatan usaha karena semakin tinggi jam kerja diduga akan meningkatkan probabilitas omset yang diterima dan pendapatan pedagang. Ketersediaan tenaga kerja untuk bekerja dengan jam kerja panjang atau pendek merupakan keputusan dari individu masing-masing (Nicholson dalam Wicaksono, 2011).

Lamanya usaha akan mempengaruhi pendapatan, dikarenakan semakin lama seorang pedagang berdagang maka semakin banyak pengalaman dan keterampilan untuk menghadapi pelanggan. Semakin lama seorang pedagang menekuni bidang usaha perdagangan maka akan meningkatkan pengetahuannya tentang selera dan juga perilaku konsumen. Keterampilan berdagang yang tinggi dapat membantu pedagang untuk mendapatkan banyak relasi maupun pelanggan (Wicaksono, 2011).



Gambar 2.1
Kerangka Pemikiran

4.3 Hipotesis

Hipotesis merupakan suatu pernyataan yang berupa dugaan sementara atau jawaban sementara dari masalah yang diteliti. Berdasarkan kerangka pemikiran yang telah dijelaskan sebelumnya, dapat dirumuskan beberapa hipotesis dalam penelitian ini, yaitu:

1. Variabel modal kerja diduga berpengaruh positif terhadap pendapatan pedagang kaki lima di kawasan Gasibu Bandung.
2. Variabel tenaga kerja diduga memiliki hubungan positif dan pengaruh signifikan terhadap pendapatan pedagang kaki lima di kawasan Gasibu Bandung
3. Variabel jam kerja diduga memiliki hubungan positif dan pengaruh signifikan terhadap pendapatan pedagang kaki lima di kawasan Gasibu Bandung

4. Variabel lamanya usaha diduga memiliki hubungan positif dan pengaruh signifikan terhadap pendapatan pedagang kaki lima di kawasan Gasibu Bandung