

BAB II

KAJIAN PUSTAKA

2.1 Kajian Pustaka

Dalam penelitian ini dibutuhkan review terhadap teori-teori yang relevan terkait dengan faktor- faktor yang mempengaruhi pendapatan pedagang kaki lima, mengenai kaitan antara sektor informal dengan PKL yang dimana cirri-ciri PKL merupakan cirri-ciri juga dari sektor informal. kemudian hubungan antara pendapatan dengan modal usaha, pengalaman usaha, jam usaha, dan harga barang itu sendiri.

2.1.1 Pengertian Sektor Informal

Pedagang kaki lima merupakan bagian dari sektor informal, karena istilah atau cirri-ciri pedagang kaki lima juga merupakan bagian dari sektor informal. Maka dari itu diperlukan kajian teori mengenai sektor informal itu sendiri.

Menurut Hans-Dieter Evers sektor informal merupakan sektor ekonomi “ekonomi bayangan” yang beroperasi pada unit-unit kecil yang efisien dan sesuai dengan karakteristik migran. Lebih lanjut Evers menjelaskan bahwa yang dimaksud “ekonomi bayangan” adalah seluruh kegiatan ekonomi yang tidak terliput oleh statistik resmi pemerintah, dan karenanya tidak terjangkau oleh aturan dan pajak negara.

Konsep sektor informal pada awalnya dikemukakan oleh Keith Hart pada tahun 1971, dimana sektor informal sebagai bagian angkatan kerja dikota yang berada di luar pasar tenaga kerja yang terorganisir. Keith Hart menyatakan dua tipologi kesempatan memperoleh penghasilan di kota, yaitu ;

1) Formal, berupa ; gaji dari negara, gaji dari sektor swasta, dan tunjangan-tunjangan pensiun.

2) Informal, meliputi ;

a) Sah, berupa ; kegiatan primer dan sekunder (pertanian, perkebunan, penjahit, dsb.), distribusi skala kecil (pedagang klontong, pedagang pasar, pedagang kaki lima, dsb.)

b) Tidak sah, berupa ; penadah barang curian, perjudian, pengedar narkoba, pencurian, dsb.

Istilah sektor informal biasanya digunakan untuk menunjukkan sejumlah kegiatan ekonomi yang berskala kecil. Namun, menurut Safaria,dkk (2003: 4) kalangan akademisi masih memperdebatkan teori dan konsep mengenai sektor informal ini. Ada yang menganggap bahwa sektor informal muncul karena terbatasnya kapasitas industri-industri formal dalam menyerap tenaga kerja yang ada, sehingga terdapat kecenderungan bahwa sektor informal ini muncul di pinggiran kota besar. Sebagian yang lain menganggap bahwa sektor informal ini sudah lama ada. Ini adalah pandangan dari perspektif yang “*dualistik*”, yang melihat sektor ”informal” dan “formal” sebagai dikotomi antara model ekonomi tradisional dan modern.

Menurut Safaria, dkk (2003: 6) sektor informal dipandang sebagai kekuatan yang semakin signifikan bagi perekonomian lokal dan global, seperti yang dicantumkan dalam pernyataan *visi WIEGO (Woman In Informal Employment Globalizing and Organizing)* yaitu mayoritas pekerja di dunia kini bekerja di sektor informal dan proporsinya terus membengkak sebagai dampak dari globalisasi: mobilitas capital, restrukturisasi produksi barang dan jasa, dan deregulasi pasar tenaga kerja mendorong semakin banyak pekerja ke sektor informal. Menurut *ILO (Internasional Labour organization)* dalam Yustika (2000:193) yang dimaksud sektor informal adalah aktivitas-aktivitas ekonomi yang antara lain ditandai dengan mudah untuk dimasuki, bersandar pada sumber daya lokal, usaha milik sendiri, operasinya dalam skala kecil, padat karya dan teknologinya bersifat adaptif, ketrampilan diperoleh dari luar sistem sekolah formal, dan tidak terkena langsung oleh regulasi dan pasarnya bersifat kompetitif. Menurut Breman (dalam Manning, Eds.1991: 139) bahwa sektor informal merupakan suatu istilah yang mencakup dalam istilah “usaha sendiri”, merupakan jenis kesempatan kerja yang kurang terorganisir, sulit di cacah, sering dilupakan dalam sensus resmi, persyaratan kerjanya jarang dijangkau oleh 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.

Kemudian menurut Hart (dalam Manning, Eds. 1991: 76) mereka yang terlibat dalam sektor informal pada umumnya miskin, kebanyakan dalam usia kerja utama (*prime age*), berpendidikan rendah, upah yang diterima di bawah upah

minimum, modal usaha rendah, serta sektor ini memberikan kemungkinan untuk mobilitas vertikal. Menurut Breman (dalam Manning, Eds. 1991:142) sektor informal memiliki ciri-ciri sebagai berikut: padat karya, tingkat produktivitas yang rendah, pelanggan yang sedikit dan biasanya miskin, tingkat pendidikan formal yang rendah, penggunaan teknologi menengah, sebagian besar pekerja keluarga dan pemilik usaha oleh keluarga, gampangnya keluar masuk usaha, serta kurangnya dukungan dan pengakuan pemerintah.

2.1.2 Pandangan-Pandangan Menurut Para Ahli Tentang PKL

Pengertian pedagang kaki lima menurut ensiklopedia bebas berbahasa Indonesia adalah istilah untuk menyebut penjaja dagangan yang menggunakan gerobak. Kelima kaki tersebut adalah dua kaki pedagang ditambah tiga (kaki) gerobak (yang sebenarnya adalah tiga roda atau dua roda dan satu kaki). Dari beberapa pandangan tersebut dapat diambil satu benang merahnya bahwa yang dimaksud dengan pedagang kaki lima adalah mereka yang berjualan di tempat-tempat umum yang sifatnya tidak permanen, bermodal kecil dan dilakukan secara pribadi atau berkelompok. Untuk lebih jelasnya, kegiatan pedagang kaki lima dalam sektor ekonomi yang dapat dikemukakan sebagai berikut :

- a. kegiatan usaha tidak terorganisasi secara baik karena timbulnya unit usaha tidak mempergunakan fasilitas atau kelembagaan yang tersedia di sektor formal;
- b. pada umumnya unit usaha tidak memiliki ijin usaha;
- c. pola kegiatannya tidak teratur, baik dalam arti lokasi maupun jam

kerjanya;

- d. pada umumnya kebijaksanaan pemerintah untuk membantu golongan ekonomi lemah tidak menyentuh ke sektor tersebut;
- e. unit usaha mudah masuk dari sub sektor ke sub sektor lain;
- f. teknologi yang dipergunakan bersifat tradisional;
- g. modal dan perputaran usaha relatif kecil, sehingga skala operasinya juga relatif kecil;
- h. pendidikan yang diperlukan untuk menjalankan usaha tidak membutuhkan pendidikan khusus;
- i. pada umumnya unit usaha termasuk “*one man enterprises*”, dan kalau mengerjakan buruh berasal dari keluarga;
- j. sumber dana modal usaha pada umumnya berasal dari tabungan sendiri atau lembaga tidak resmi;
- k. hasil produksi atau jasa terutama dikonsumsi untuk masyarakat golongan berpenghasilan rendah dan kadang-kadang juga menengah.

Oleh sebab itu, pedagang kaki lima dapat dianggap sebagai kegiatan ekonomi masyarakat bawah. Memang secara *defacto* pedagang kaki lima adalah sebagai pelaku ekonomi di pinggiran jalan. Pedagang kaki lima dalam melakukan aktivitasnya di mana barang dagangannya diangkut dengan gerobak dorong, bersifat sementara, dengan alas tikar dan atau tanpa meja serta memakai atau tanpa tempat gantungan untuk memajang barang-barang jualannya, dan atau tanpa tenda, dan kebanyakan jarak tempat usaha antara mereka tidak dibatasi oleh batas-

batas yang jelas. Para pedagang kaki lima ini tidak mempunyai kepastian hak atas tempat usahanya. Perlu kita akui bahwa kegiatan sektor informal telah memainkan peranan yang penting dalam perekonomian di negara berkembang. Sektor informal bukanlah suatu fenomena yang eksklusif dalam ekonomi transisi atau ekonomi berkembang (*developing economies*) seperti yang terjadi di wilayah Asia Tenggara. Pedagang kaki lima sebagai suatu jenis kegiatan ekonomi pada sektor informal telah menunjukkan eksistensinya dalam wilayah perkabupatenan.

2.1.3 Pendapatan

Penelitian ini sendiri akan membahas tentang pendapatan pedagang kaki lima, dimana pendapatan yang diterimanya adalah total pendapatan perhari.

Pendapatan adalah adalah sesuatu yang diperoleh dari menjual sesuatu yang menghasilkan keuntungan menurut Suparmoko (dalam Ma'arif,2013). Pendapat lain mengatakan bahwa pendapatan adalah penerimaan yang diperoleh seorang pedagang setelah dikurangi dengan biaya-biaya. Pendapatan atau penghasilan adalah suatu penerimaan dari berbagai penjualan produk barang dan jasa.

Pendapatan dapat digolongkan menjadi beberapa macam, diantaranya penggolongan pendapatan berdasarkan cara memperolehnya, pendapatan dibagi menjadi dua yaitu:

- 1) Pendapatan kotor: adalah pendapatan yang diterima oleh pedagang sebelum dikurangi dengan biaya-biaya.

Pendapatan bersih: adalah pendapatan yang diterima oleh pedagang setelah dikurangi dengan biaya-biaya

Pendapatan dalam penelitian ini yaitu total pendapatan perhari dimana :

$$TR = P \times Q$$

Faktor yang Mempengaruhi Pendapatan dalam penelitian ini yaitu :

1) Jumlah Faktor

Produksi Faktor produksi ini meliputi modal usaha, pengalaman usaha, dan jam kerja

2) Harga Barang itu Sendiri,

Harga barang itu sendiri artinya jika barang yang kita jual-belian itu murah maka akan banyak konsumen yang membelinya, namun jika harga yang kita tawarkan mahal maka konsumenpun berpikir-pikir sebelum membeli barang tersebut.

2.1.4 Modal Usaha

Modal merupakan input (faktor produksi) yang sangat penting dalam menentukan tinggi rendahnya pendapatan. Tetapi bukan berarti merupakan faktor satu-satunya yang dapat meningkatkan pendapatan (Suparmoko dalam Firdausa, 2012). Sehingga dalam hal ini modal bagi pedagang juga merupakan salah satu faktor produksi yang mempengaruhi tingkat pendapatan.

Perusahaan selalu membutuhkan modal kerja untuk membelanjai operasinya sehari-hari penertian modal kerja menurut beberapa ahli, antara lain :

- A. Menurut Sawir (2005:129) “modal kerja adalah keseluruhan aktiva lancar yang dimiliki perusahaan , atau dapat dimaksudkan sebagai dana yang harus tersedia untuk membiayai kegiatan operaional sehari –hari”.

B. Menurut Burton A.Kolb (1983) dalam Sawir (2005:129) menyatakan “ modal kerja adalah investasi perusahaan dalam jangka pendek atau lancar, termasuk di dalamnya kas, sekuritas, piutang, persediaan, dan dalam beberapa perusahaan, biaya dibayar di muka”

➤ **Jenis –Jenis Modal Kerja**

Modal kerja dapat digolongkan menjadi 2 jenis, yaitu sebagai berikut :

a. Modal Kerja Permanen (*permanent working capital*)

yaitu modal kerja yang harus tetap ada pada perusahaan untuk menjalankan fungsinya. Modal kerja permanen ini dapat dibedakan dalam:

1. Modal kerja primer, yaitu modal kerja minimum yang harus ada pada perusahaan untuk menjamin kontinuitas usahanya,
2. Modal kerja normal, yaitu jumlah modal kerja yang diperlukan untuk menyelenggarakan luas produksi yang normal.

b. Modal kerja variabel (*variabel working capital*) yaitu modal kerja yang jumlahnya berubah –ubah sesuai dengan perubahan keadaan, dan modal kerja ini dibedakan menjadi 3 diantaranya :

1. Modal kerja musiman, yaitu modal kerja yang jumlahnya berubah-ubah disebabkan oleh fluktuasi musim,
2. Modal kerja siklis, yaitu modal kerja yang jumlahnya berubah-ubah disebabkan karena fluktuasi konjunktur,

3. Modal kerja darurat, yaitu modal kerja yang besarnya berubah-ubah karena keadaan darurat yang tidak diketahui sebelumnya (misalnya karena adanya pemogokan buruh, banjir, dan perubahan keadaan ekonomi yang mendadak).

Faktor-faktor yang menentukan jumlah modal usaha diantaranya :

1. Besar kecilnya kegiatan usaha, di mana semakin besar kegiatan usaha semakin besar modal kerja yang dibutuhkan, apabila hal lainnya tetap. Selain besar kecilnya usaha, sifat suatu usaha juga mempengaruhi besarnya modal.
2. Kebijakan tentang penjualan (kredit atau tunai). Persediaan, saldo ke kas minimal, dan pembelian bahan (tunai atau kredit).
3. Faktor lainnya:
 - a. Faktor-faktor ekonomi
 - b. Peraturan pemerintah yang berkaitan dengan uang ketat atau kredit ketat
 - c. Tingkat bunga yang berlaku
 - d. Peredaran uang
 - e. Tersedianya bahan-bahan di pasar
 - f. Kebijakan perusahaan lainnya.

Pengendalian jumlah modal kerja yang tepat akan menjamin operasi dari suatu usaha secara efisien dan ekonomis. Apabila modal kerja terlalu besar, maka dana yang tertanam dalam modal kerja melebihi kebutuhan, sehingga terjadi dana menganggur, tetapi jika jumlah modal kerja terlalu kecil atau kurang, maka suatu usaha akan kurang mampu memenuhi permintaan pelanggan.

➤ **Fungsi Modal Kerja**

Beberapa fungsi modal kerja antara lain sebagai berikut :

- a. Modal kerja menampung kemungkinan akibat buruk yang ditimbulkan karena penurunan nilai aktiva lancar seperti penurunan nilai piutang yang diragukan dan yang tidak dapat ditagih atau penurunan nilai persediaan,
- b. Modal kerja yang cukup memungkinkan perusahaan untuk membayar semua utang lancar tepat pada waktunya,
- c. Modal kerja yang cukup memungkinkan perusahaan “credit standing” perusahaan yaitu penilaian pihak ketiga misalnya bank dan para kreditor akan kelayakan untuk memelihara kredit.

➤ **Sumber Modal Kerja**

Apabila modal kerja lebih besar dari pada penggunaan, berarti ada kenaikan modal kerja. Sebaliknya apabila penggunaan lebih kecil berarti ada penurunan modal kerja. Sumber-sumber modal kerja yang akan menambah modal kerja adalah :

- a. Adanya kenaikan sektor modal, baik yang berasal dari laba maupun penambahan modal saham,
- b. Adanya pengurangan atau penurunan aktiva tetap karena adanya penjualan aktiva tetap maupun melalui proses depresiasi,
- c. Adanya penambahan uang jangka panjang baik dalam bentuk obligasi atau uang jangka panjang lainnya.

Penggunaan-penggunaan modal kerja yang mengakibatkan turunya modal kerja adalah sebagai berikut :

1. Berkurangnya modal sendiri karena kerugian, maupun pengambilan privasi oleh pemilik perusahaan,
2. Pembayaran utang-utang jangka panjang,
3. Adanya penambahan atau pembelian aktiva tetap.

➤ **Faktor-faktor yang mempengaruhi modal kerja**

Faktor-Faktor yang Mempengaruhi Modal Kerja Penentuan modal kerja yang dianggap cukup bagi suatu perusahaan dipengaruhi oleh beberapa faktor sebagai berikut :

- a. Sifat dan tipe perusahaan. Modal kerja dari suatu perusahaan relatif lebih kecil dari pada kebutuhan modal kerja perusahaan industri. Perusahaan jasa biasanya memiliki atau harus menginvestasikan modal nya sebagian besar pada aktiva tetap yang digunakan untuk memberikan pelayanan atau jasanya kepada masyarakat. Sebaliknya perusahaan industri harus mengadakan investasi yang cukup besar dalam kativa lancar agar perusahaan tidak mengalami kesulitan dalam operasinya sehari-hari. Perusahaan yang memproduksi barang membutuhkan modal kerja relatif lebih besar dari pada perusahaan dagang,
- b. Waktu yang dibutuhkan untuk memproduksi atau memperoleh barang yang akan dijual serta harga persatuan dari barang tersebut. Makin panjang waktu yang dibutuhkan untuk memproduksi barang atau untuk memperoleh

barang tersebut, maka akan semakin besar pula modal kerja yang dibutuhkan,

- c. Syarat pembelian barang atau modal dagangan, jika syarat kredit yang diterima pada waktu pembelian menguntungkan, semakin sedikit uang kas yang harus disediakan untuk diinvestasikan dalam persediaan barang ataupun barang dagangan,
- d. Syarat penjualan, semakin lunak kredit yang diberikan oleh perusahaan kepada para pembeli akan mengakibatkan semakin besarnya jumlah modal kerja yang harus diinvestasikan dalam piutang,
- e. Tingkat perputaran persediaan, semakin tinggi tingkat perputaran persediaan maka jumlah modal kerja yang dibutuhkan semakin rendah

2.1.5 Pengalaman Usaha

Pengalaman pengusaha dalam melakukan usahanya memberikan pengaruh penting bagi pemilihan strategi dan cara melakukan usahanya, dan sangat bervariasi antara pengusaha satu dengan pengusaha lainnya. Pengusaha yang lebih lama dalam melakukan usahanya akan memiliki strategi yang lebih matang dan tepat mengelola, memproduksi, pengetahuan serta mampu mengambil keputusan dalam setiap kondisi dan keadaan. Selain itu, pengusaha dengan pengalaman dan lama usaha yang lebih banyak, secara tidak langsung akan mendapatkan jaringan atau koneksi yang luas yang berguna dalam memasarkan produknya. Pengalaman usaha seseorang dapat diketahui dengan melihat jangka waktu atau masa kerja seseorang

dalam menekuni suatu pekerjaan tertentu. Semakin lama seseorang dalam melakukan usaha / kegiatan, maka pengalamannya akan semakin bertambah. Pengalaman usaha ini dapat dimasukkan kedalam pendidikan informal, yaitu pengalaman sehari-hari yang dilakukan secara sadar atau tidak dalam lingkungan pekerjaan dan sosialnya (Wijyanti, 2005 : 18).

Lamanya seorang pelaku bisnis menekuni bidang usahanya akan mempengaruhi kemampuan profesionalnya. Semakin lama menekuni bidang usaha perdagangan akan makin meningkatkan pengetahuan tentang selera ataupun perilaku konsumen. Keterampilan berdagang makin bertambah dan semakin banyak pula relasi bisnis maupun pelanggan yang berhasil dijaring.

2.1.6 Harga barang itu sendiri

Salah satu faktor yang mempengaruhi pendapatan yaitu harga (*price*), harga dalam penelitian ini yaitu harga barang itu sendiri. Semakin rendah harga suatu barang maka semakin banyak permintaan barang tersebut dan sebaliknya, semakin tinggi harga suatu barang maka semakin rendah permintaan akan barang tersebut. Harga adalah sejumlah nilai yang ditukarkan pelanggan yang mengambil manfaat dari memiliki atau menggunakan produk atau jasa yang nilainya ditetapkan oleh pembeli dan penjual melalui tawar-menawar, atau ditetapkan oleh penjual untuk satu harga yang sama terhadap semua pembeli (Umar 1999)

Harga adalah sejumlah nilai yang ditukarkan pelanggan yang mengambil manfaat dari memiliki atau menggunakan produk atau jasa yang nilainya ditetapkan oleh pembeli dan penjual melalui tawar-menawar, atau ditetapkan oleh penjual untuk

satu harga yang sama terhadap semua pembeli (Umar 1999) Dalam menetapkan harga, faktor-faktor yang berpengaruh dalam penetapan harga tersebut antara lain sebagai berikut :

1. Biaya menjadi batas bawah
2. Harga pesaing dan harga barang pengganti menjadi titik orientasi yang perlu dipertimbangkan perusahaan
3. Penilaian pelanggan terhadap tampilan produk yang unik dari penawaran perusahaan menjadi batas atas harga

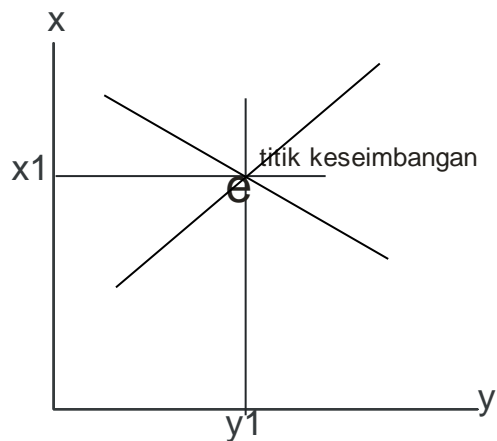
➤ Pengertian dan Hukum Permintaan harga

Dalam arti ekonomi, permintaan (demand) adalah berbagai jumlah barang dan jasa yang ingin dibeli oleh konsumen pada berbagai macam kemungkinan tingkat harga pada waktu tertentu. Hukum permintaan mengatakan bahwa jumlah barang yang diminta akan selalu berbanding terbalik dengan harganya. Artinya jika harga barang naik maka jumlah barang yang diminta akan berkurang. Sebaliknya jika harga barang turun maka jumlah barang yang diminta akan bertambah. Walaupun ada banyak faktor yang mempengaruhi permintaan, namun dalam hukum permintaan hanya dijelaskan pengaruh harga terhadap permintaan. Adapun faktor lain dianggap *ceteris paribus*.

➤ Pengertian dan Hukum Penawaran

Dalam arti ekonomi penawaran (supply) adalah berbagai jumlah barang atau jasa yang akan dijual atau ditawarkan oleh produsen pada berbagai macam kemungkinan tingkat harga pada waktu tertentu. Hukum penawaran mengatakan bahwa jumlah barang yang ditawarkan akan berbanding lurus dengan harganya. Artinya jika harga barang naik maka jumlah barang yang ditawarkan bertambah. Sebaliknya jika harga turun maka jumlah barang yang ditawarkan berkurang. Sama halnya dengan hukum permintaan, dalam hukum penawaran pun hanya harga yang dianggap mempengaruhi penawaran. Adapun faktor lain *ceteris paribus*.

Berikut adalah kurva keseimbangan harga :



Gambar 2.1

Keseimbangan Harga

Titik keseimbangan harga akan tercapai ketika kurva permintaan dan kurva penawaran saling bersimbungan satu sama lain atau berada pada titik *e* (*equilibrium*).

➤ **Peran harga**

Harga mempunyai peranan penting dalam keberhasilan pemasaran produk dan kelangsungan hidup perusahaan. Peranan itu adalah sebagai berikut :

1. Harga adalah satu faktor penentu jumlah permintaan produk dipasar. Dalam kehidupan sehari-hari permintaan produk dapat bersifat elastic atau tidak elastic terhadap perubahan harga. Permintaan dapat dikatakan elastic terhadap harga apabila permintaan berubah setiap kali harga turun atau bahkan naik. Sedangkan harga dikatakan tidak elastic apabila permintaan tidak berubah karena adanya perubahan harga itu sendiri.

2. Termasuk dalam kategori produk yang elastic terhadap perubahan harga adalah barang atau jasa yang dipergunakan untuk memenuhi kebutuhan sekunder, misalnya barang atau jasa rekreasi hiburan dan barang atau jasa kebutuhan rumah tangga oleh karena itu sifat kebutuhan akan barang atau jasa tidak mendesak apabila terjadi kenaikan harga sehingga konsumen akan menunda, mengurangi atau menghentikannya
3. Harga menentukan jumlah hasil penjualan dan keuntungan. Hasil penjualan produk yang diterima perusahaan setiap masa tertentu sama dengan jumlah satuan yang terjual kali harga persatuan produk. Sedangkan keuntungan yang diperoleh setiap masa tertentu sama dengan hasil penjualan yang dikurangi jumlah biaya yang ditanggung perusahaan dalam masa yang sama
4. Harga dapat mempengaruhi segmen pasar yang dapat ditembus perusahaan melebarkan sayap pemasaran produk dengan memasuki segmen pasar lain yang belum digarap sebelumnya dapat menambah jumlah keuntungan. Salah satu segmen pasar yang digunakan sebagai sasaran untuk melebarkan jangkauan pemasaran adalah segmen pasar tingkat bawah
5. Harga dan strategi harga mempengaruhi keberhasilan distribusi produk. Harga persatuan produk, struktur potongan harga dan syarat pembayaran mempunyai peranan penting terhadap ketersediaan produk, dimana harga tersebut harus kompetitif dalam arti tidak terlalu besar perbedaannya dengan harga produk saingan yang sama atau setara

2.1.7 Jam Usaha

Jam usaha setiap pedagang kaki lima berbeda-beda. Sehingga apakah pedagang kaki lima yang mempunyai jam kerja yang lebih banyak berpengaruh terhadap pendapatannya, maka dari itu diperlukan kajian teori terlebih dahulu mengenai jam kerja itu sendiri.

(Arifin, 2002 : 15), mengemukakan secara umum dapat diasumsikan bahwa “semakin banyak jam kerja yang dipergunakan, berarti akan semakin produktif”. Hal ini berarti dengan jumlah jam kerja yang panjang secara tidak langsung akan membuat suatu pekerjaan semakin produktif dan dengan bekerja secara produktif diharapkan dapat menghasilkan pendapatan yang baik.

Menurut Badan Pusat Statistik (BPS) adalah jumlah 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. Bagi pedagang keliling atau pedagang disektor informal seperti pedagang kaki lima jumlah jam kerja dihitung mulai berangkat kerja atau buka lapak/toko hingga tiba kembali di rumah atau tutup lapak/tokonya.

Jam Kerja adalah waktu yang ditentukan untuk melakukan pekerjaan. Jam kerja ideal karyawan yaitu 8 jam dalam 1 hari. Apabila Jam kerja yang di realisasikan dengan tidak baik maka bisa menyebabkan terjadinya waktu yang tidak

efektif dalam bekerja sehingga menyebabkan terjadinya keterlambatan dalam melaksanakan pekerjaan. Jam Kerja bagi para pekerja di sektor swasta diatur dalam Undang-Undang No.13 tahun 2003 tentang Ketenagakerjaan, khususnya pasal 77 sampai dengan pasal 85 Pasal 77 ayat 1, UU No. 13/2003 mewajibkan kepada tiap-tiap pengusaha untuk melaksanakan kewajiban setiap pengusaha untuk melaksanakan ketentuan jam kerja. Untuk karyawan yang bekerja 6 hari dalam seminggu, jam kerjanya adalah 7 jam dalam 1 hari dan 40 jam dalam 1 minggu. Sedangkan untuk karyawan dengan 5 hari kerja dalam 1 minggu, kewajiban bekerja mereka 8 jam dalam 1 hari dan 40 jam dalam 1 minggu.

Semakin tinggi jam kerja atau alokasi waktu yang kita berikan untuk membuka usaha maka probabilitas omset yang diterima pedagang akan semakin tinggi maka kesejahteraan akan pedagang akan semakin terpelihara dan dapat memenuhi kebutuhan keluarga pedagang tersebut.

2.2 Penelitian Terdahulu

2.1 Tabel

Penelitian Terdahulu

No	Judul	Peneliti	Variabel Penelitian	Metode Analisis	Kesimpulan
1	Analisis Pendapatan Canang Di Kabupaten Badung	A. A. Istri Agung Vera Laksmi Dewi, Dkk	Variabel Dependen : Pendapatan, Variabel Independen : Curahan Jam Kerja, Jumlah Tenaga Kerja, Modal Usaha, Lokasi Usaha	Penelitian Ini Menggunakan Model Analisis Deskriptif Asosiatif	Variabel Independen Tersebut Berpengaruh Signifikan Terhadap Pendapatan Secara Parsial Dan Simultan
2	Analisis Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Pendapatan Pedagang Kaki Lima Di Pasar Raya Padang	Fatmawati	Variabel Dependen : Pendapatan, Variabel Independen : Modal, Jam Kerja, Pengalaman Usaha	Penelitian Ini Menggunakan Model Analisis Kuantitatif Deskriptif	Variabel Independen Tersebut Berpengaruh Signifikan Terhadap Pendapatan Secara Parsial Dan Simultan
3	Beberapa Faktor Yang Mempengaruhi Pendapatan Pedagang Kaki Lima Di Kecamatan Denpasar	I Komang Adi Antara	Variabel Dependen : Pendapatan, Variabel Independen : Modal, Lama Usaha, Tenaga Kerja	Penelitian Ini Menggunakan Model Analisis Kuantitatif Deskriptif Dengan Regresi Linier Berganda	Variabel Independen Tersebut Berpengaruh Signifikan Terhadap Pendapatan Secara Parsial Dan Simultan
4	Pengaruh Modal Dan Lama Jam Kerja Terhadap Tingkat Pendapatan Pedagang Kaki Lima	Berchman Prana Sastima, Dkk	Variabel Dependen : Pendapatan, Variabel Independen : Modal, Lama Jam Kerja	Penelitian Ini Menggunakan Model Analisis Deskriptif Korelasional	Variabel Independen Tersebut Berpengaruh Signifikan Terhadap Pendapatan Secara Parsial Dan Simultan

2.2.1 Persamaan dan perbedaan peneliti dan penelitian terdahulu

1. Persamaan terhadap penelitian pertama terdapat pada variabel yang sama yaitu jam kerja, tenaga kerja dan modal usaha. Perbedaan dengan penelitian

pertama terdapat pada sampel, penelitian pertama menggunakan seluruh sampel adalah populasi sedangkan peneliti menggunakan random sampling dengan menggunakan rumus slovin.

2. Persamaan terhadap penelitian kedua terdapat pada variabel yang sama yaitu modal usaha, pengalaman usaha dan jam kerja. Perbedaan dengan penelitian kedua pada penggunaan teknik sampel, penelitian kedua menggunakan purposive sedangkan peneliti menggunakan random sampling.
3. Persamaan terhadap penelitian ketiga terdapat pada variabel yang sama yaitu lama usaha dan tenaga kerja. Perbedaan terhadap penelitian ketiga terdapat pada data penelitian ketiga menggunakan data primer dan sekunder sedangkan peneliti hanya menggunakan data primer.
4. Persamaan terhadap penelitian keempat terdapat pada variabel yang sama yaitu modal dan jam kerja. Perbedaan terhadap penelitian keempat terdapat pada rumus sampel, penelitian keempat menggunakan rumus T.Yamane sedangkan peneliti menggunakan rumus slovin

2.3 Kerangka Pemikiran

Berdasarkan skema gambar 2.2 kerangka pemikiran dapat dikatakan bahwa pendapatan pedagang kaki lima di sentra kuliner Ceplak Kabupaten Garut

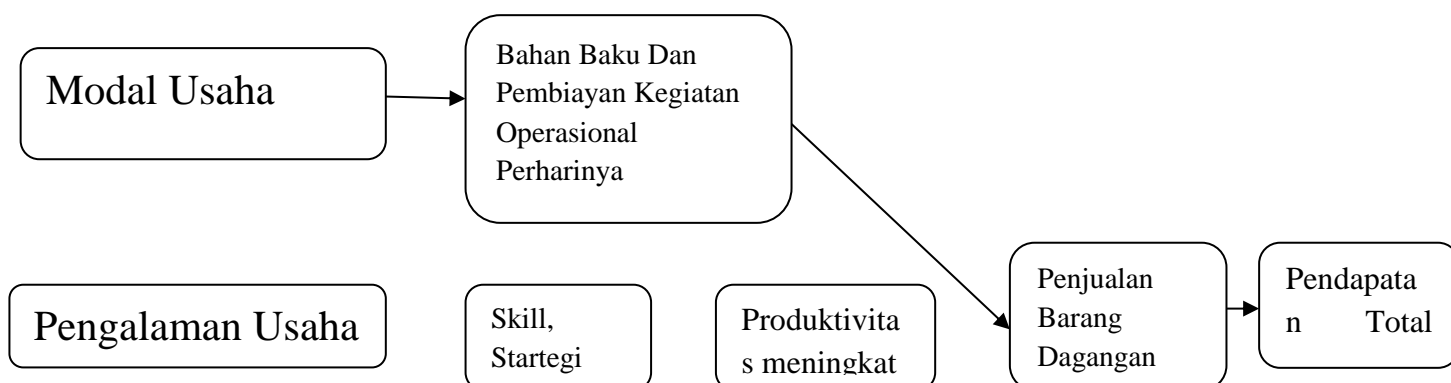
dipengaruhi oleh modal usaha, jam usaha, pengalaman usaha, dan harga barang itu sendiri

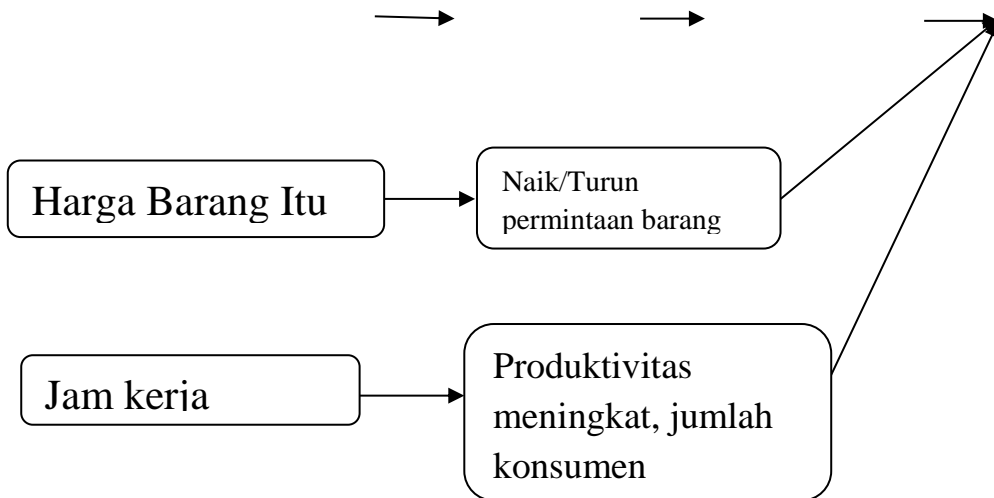
Modal usaha mempunyai pengaruh terhadap pendapatan dimana ketika modal usaha bertambah maka bahan baku untuk proses produksi semakin bertambah seperti bertambahnya sayuran, beras, kecap, dan lainnya. Dengan pertambahan tersebut maka akan ada penambahan barang yang akan dijual sehingga dengan bertambahnya penjualan tersebut dapat meningkatkan pendapatan pedagang kaki lima di kawasan Ceplak Kabupaten Garut. Akan tetapi jika bertambahnya barang yang akan dijual tidak terjual, maka pedagang akan mengalami kerugian karena ada bahan baku yang tidak bisa terpakai lagi. Dan apabila modal usaha yang digunakan terlalu kecil atau sedikit, maka bahan baku yang digunakan untuk proses produksi menjadi barang yang akan dijual menjadi sedikit juga. Sehingga, pedagang tidak akan terlalu banyak menjual barang dagangannya.

Kemudian yang kedua pengalaman usaha mempunyai pengaruh terhadap pendapatan, karena semakin lama seseorang dalam usahanya maka akan semakin matang perencanaan/strategi dalam berusaha dan dapat mengambil keputusan yang tepat pada situasi dan kondisi tertentu. Pedagang yang mempunyai pengalaman usaha lebih lama akan mengetahui berapa modal yang harus dia keluarkan pada musim tertentu. Pedagang yang mempunyai pengalaman usaha lebih lama juga dapat melakukan proses produksi yang cepat sehingga membantu dalam penjualan dan dapat meningkatkan pendapatannya.

Ketiga jam usaha, jam usaha mempunyai pengaruh terhadap pendapatan karena semakin lama jam usaha yang digunakan, maka akan semakin banyak barang yang dapat dijualnya. Pedagang yang mempunyai jam usaha yang pendek tidak dapat menjual barangnya secara maksimal, sehingga pendapatannya tidak akan besar. Dan pedagang yang mempunyai jam usaha yang lebih lama akan mendapatkan konsumen lebih banyak sehingga barang yang terjual bertambah dan pendapatannya akan bertambah juga.

Yang keempat harga barang itu sendiri, harga barang itu sendiri mempunyai pengaruh terhadap pendapatan, dimana ketika permintaan akan barang naik, maka harga akan naik sehingga dapat meningkatkan pendapatan. Dan sebaliknya, apabila permintaan akan barang turun maka pedagang akan menurunkan harga untuk menaikkan penjualannya.





Gambar 2.2

kerangka pemikiran

Hipotesis :

- Modal Usaha Berpengaruh Positif Terhadap Pendapatan Pedagang Kaki Lima.
- Pengalaman Usaha Berpengaruh Positif Terhadap Pendapatan Pedagang Kaki Lima.
- Harga Barang Itu Sendiri Berpengaruh positif Terhadap Pendapatan Pedagang Kaki Lima.
- Jam Kerja Berpengaruh Positif Terhadap Pendapatan Pedagang Kaki Lima.
- Modal Usaha, Pengalaman Usaha, Harga Barang Itu Sendiri, Jam Kerja Berpengaruh Positif Terhadap Pendapatan Pedagang Kaki Lima.

