

BAB II

TINJAUAN PUSTAKA, KERANGKA PEMIKIRAN, DAN HIPOTESIS

2.1. Tinjauan Pustaka

2.1.1 Pendapatan

Pendapatan berasal dari kata dasar “ dapat”, Menurut (KBBI:2014) pengertian pendapatan adalah hasil kerja (usaha dan sebagainya). Pengertian pendapatan Menurut Kamus Besar Bahasa Indonesia merupakan Definisi pendapatan secara umum. Pada perkembangannya, pengertian pendapatan memiliki penafsiran yang berbeda-beda tergantung dari latar belakang disiplin ilmu yang digunakan untuk menyusun konsep pendapatan bagi pihak-pihak tertentu.

Menurut Sukirno (2000) Pendapatan atau penghasilan secara umum dapat di artikan sebagai penerimaan atau jumlah yang didapat dari hasil utama. Pendapatan merupakan unsur yang sangat penting dalam sebuah usaha perdagangan karena dalam melakukan suatu usaha tentu ingin mengetahui nilai atau jumlah pendapatan yang di peroleh selama melakukan usaha tersebut. Dalam arti ekonomi pendapatan merupakan balas jasa atas penggunaan factor-faktor produksi yang dimiliki oleh sector rumah tangga dan sector perusahaan yang dapat berupa gaji/upah, sewa, bunga serta keuntungan/profit.

Menurut ilmu ekonomi, pendapatan merupakan nilai maksimum yang dapat dikonsumsi oleh seseorang dalam satu periode dengan mengharapkan keadaan yang sama pada akhir periode seperti keadaan semula. Definisi pendapatan menurut ilmu ekonomi menutup kemungkinan perubahan lebih dari total harta kekayaan badan usaha pada awal periode dan menekankan pada jumlah nilai statis pada akhir periode. Dengan kata lain, pendapatan adalah jumlah kenaikan harta kekayaan karena perubahan penilaian yang bukan diakibatkan perubahan modal dan hutang.

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. Pendapatan keluarga berupa jumlah keseluruhan pendapatan dan kekayaan keluarga, dipakai untuk membagi keluarga dalam tiga kelompok pendapatan, yaitu: pendapatan rendah, pendapatan menengah dan pendapatan tinggi. Pembagian di atas berkaitan dengan, status, pendidikan dan keterampilan serta jenis pekerja seseorang namun sifatnya sangat relative (Bangbang Prayuda, 2014).

Sebagaimana pendapat di atas, bahwa pendapatan merupakan gambaran terhadap posisi ekonomi keluarga dalam masyarakat, oleh karenanya setiap orang yang bergelut dalam suatu jenis pekerjaan tertentu termasuk pekerjaan di sector informal atau perdagangan, berupaya untuk selalu meningkatkan pendapatan dari hasil

usahanya yang digunakan untuk memenuhi kebutuhan hidup keluarganya dan sedapat mungkin pendapatan yang diperoleh dapat meningkatkan taraf hidup keluarganya.

Dalam penelitian ini, pendapatan yang diterima oleh pedagang kaki lima disekitar Bendungan Jatigede di Kabupaten Sumedang diukur berdasarkan jumlah pendapatan mereka yang didapat perbulannya. Pendapatan merupakan uang yang diterima oleh seseorang atau perusahaan yang berbentuk gaji, upah, sewa, bunga, laba dan sebagainya.

Menurut Sadono Sukirno (2000), pendapatan dapat dihitung melalui tiga cara yaitu:

1. Cara Pengeluaran. Cara ini pendapatan dihitung dengan menjumlahkan nilai pengeluaran/perbelanjaan ke atas barang-barang dan jasa.
2. Cara Produksi. Cara ini pendapatan dihitung dengan menjumlahkan nilai barang dan jasa yang dihasilkan.
3. Cara Pendapatan. Dalam penghitungan ini pendapatan diperoleh dengan menjumlahkan seluruh pendapatan yang diterima.

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 capital 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 penyewakan asset yang dimiliki
- b. Bunga dari uang
- c. Pendapatan pensiun
- d. Sumbangan dari pihak lain

Dalam menentukan jumlah suatu pendapatan dari suatu komoditi terdapat beberapa cara perhitungan pendapatan. Berbagai cara perhitungan pendapatan (*revenue*) tersebut yang dikemukakan oleh boediono (2002:95) mengemukakan bahwa pendapatan merupakan penerimaan pedagang dari hasil penjualan outputnya. Terdapat beberapa konsep mengenai pendapatan sebagai berikut :

- a. Total Revenue (TR) adalah penerimaan pedagang dari hasil penjualan, Total Revenue (TR) merupakan hasil dari jumlah output dikalikan dengan harga jual output produk.

$$TR = P \cdot Q$$

Keterangan :

TR : total revenue (total pendapatan)

P : harga jual barang

Q : output

- b. Average Revenue (AR) adalah penerimaan per unit dari penjualan output yang terjual.

$$AR = \frac{TR}{Q}$$

Keterangan :

TR : total revenue

Q : output

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

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

$$MR = \frac{\Delta TR}{\Delta Q}$$

Keterangan:

ΔTR = tambahan pendapatan total

ΔQ = tambahan output.

TR adalah pendapatan kotor/ penerimaan total, sedangkan P adalah harga dan Q adalah jumlah barang. Penerimaan total dapat meningkat akibat perubahan harga/

perubahan jumlah penjualan barang. Penerimaan total dapat meningkat akibat perubahan harga/ perubahan jumlah penjualan barang.penerimaan total meningkat akibat harga naik sedangkan jumlah penjualan tetap/ bertambah atau jumlah penjualan meningkat sedangkan harga tetap.

Pendapatan (income) adalah jumlah uang yang didapat dari hasil penjualan dalam jangka waktu tertentu yang telah dikurangi dengan total biaya yang di keluarkan.

$$\pi = TR - TC$$

Keterangan :

π : Income

TR : Total Revenue (Pendapatan Total/Omset Penjualan)

TC : Total Cost (Biaya Total Yang di Keluarkan)

Total Cost merupakan keseluruhan jumlah biaya produksi yang di keluarkan. Biaya ini di dapat dengan menjumlahkan biaya tetap total dengan biaya variable total yang rumusnya sebagai berikut :

$$TC = TFC + TVC$$

Keterangan :

TFC : Total Fixed Cost (biaya tetap total)

TVC : Total Variabel Cost (biaya variable total)

Menurut Boediono (2000) juga, ada 3 macam posisi kemungkinan pada tingkat output keseimbangan pada seorang produsen, yaitu :

1. Memperoleh laba. Apabila pada tingkat output tersebut besarnya penerimaan total (TR) lebih besar dari sebuah pengeluaran untuk biaya produksi baik biaya produksi tetap (FC) maupun biaya produksi tidak tetap (VC). Kondisi ini produksi tetap meneruskan usahanya.
2. Tidak memperoleh laba dan tidak menderita rugi $TR = TC$. Lebih baik meneruskan usahanya disbanding menutup usahanya.
3. Menderita kerugian TR ada beberapa kerugian dari produsen, tergantung besar kecilnya kerugian yang ditanggung oleh produsen relative dibandingkan dengan besarnya biaya produksi tetap perusahaan.

2.1.2 Pedagang Kaki Lima

1. Pengertian Pedagang Kaki Lima

Menurut pengamatan dari Fakultas Hukum Unpar dalam hasil penelitiannya yang berjudul “Masalah Pedagang Kaki Lima di Kotamadya Bandung dan penertibannya melalui operasi TIBUM 1980”, menyatakan bahwa yang dimaksud dengan pedagang kaki lima ialah orang (pedagang-pedagang) golongan ekonomi lemah, yang berjualan barang kebutuhan sehari-hari, makanan atau jasa dengan modal yang relatif kecil, modal sendiri atau modal orang lain, baik berjualan di tempat terlarang ataupun tidak. Istilah kaki lima diambil dari pengertian tempat ditepi jalan yang lebarnya lima kaki (5 feet). Tempat ini umumnya terletak ditrotoar, depan toko dan tepi jalan.

2. Ciri - Ciri Pedagang Kaki Lima ialah :

- a. Kegiatan usaha, tidak terorganisir secara baik
- b. Tidak memiliki surat izin usaha
- c. Tidak teratur dalam kegiatan usaha, baik ditinjau dari tempat usaha maupun jam kerja.
- d. Bergerombol di trotoar, atau di tepi-tepi jalan protokol, di pusat-pusat dimana banyak orang ramai.
- e. Menjajakan barang dagangannya sambil berteriak, kadang-kadang berlari mendekati konsumen.

3. Kekuatan dan Kelemahan Pedagang Kaki Lima

Kekuatan dan kelemahan pedagang kaki lima menurut Kartini Kartono adalah sebagai berikut :

- a. Kekuatan Pedagang Kaki Lima
 - Pedagang kaki lima memberikan kesempatan kerja yang umumnya sulit didapat pada negara-negara yang sedang berkembang
 - Dalam prakteknya mereka biasa menawarkan barang dan jasa dengan harga bersaing mengingat mereka tidak dibebani pajak
 - Sebagian besar masyarakat kita lebih senang berbelanja pada pedagang kaki lima mengingat faktor kemudahan dan barang yang ditawarkan relatif lebih murah (terlepas dari pertimbangan kualitas)
- b. Kelemahan pedaganga kaki lima, antara lain :

- Mereka dimasukkan kedalam kelompok marginal dan sub marginal dengan modal kecil, modal yang relatif kecil menyebabkan laba relative kecil padahal pada umumnya banyak anggota keluarga bergantung pada hasil yang minim ini. Oleh karena itu terciptalah keadaan dimana hasil yang mereka capai pas-pasan untuk sekedar hidup. Bahkan tidak ada kemungkinan untuk akumulasi modal.
- Karena rendahnya pendidikan dan kurangnya keterampilan, maka unsur efisiensi kurang mendapat perhatian, sehingga akan mempengaruhi kelancaran usaha.
- Ada kalanya pedagang kaki lima melihat pedagang kaki lima lainnya yang sukses dengan jenis barang dagangan tertentu mengikuti jejak mereka menyebabkan suatu jenis usaha tertentu menjadi terlampau padat, sehingga sebagian dari mereka berguguran dan terpaksa harus gulung tikar.
- Sering kali terdapat unsur penipuan dan penawaran dengan harga yang tinggi, sehingga menyebabkan citra masyarakat tentang pedagang kaki lima kurang positif. Disamping itu, tidak jarang diantara mereka terjadi persaingan yang menjurus tidak sehat yang sangat merugikan banyak pihak.

2.1.3 Definisi dan Kriteria UMKM

Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) memiliki definisi yang berbeda pada setiap literatur menurut beberapa instansi atau lembaga bahkan undang-undang.

Sesuai dengan Undang-Undang nomor 20 tahun 2008 tentang Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah, UMKM didefinisikan sebagai berikut:

1. Usaha mikro adalah usaha produktif milik orang perorangan dan/atau badan usaha perorangan yang memenuhi kriteria Usaha Mikro sebagaimana diatur dalam Undang-Undang ini.
2. Usaha Kecil adalah usaha ekonomi produktif yang berdiri sendiri, yang dilakukan oleh orang perorangan atau badan usaha yang bukan merupakan anak perusahaan atau bukan cabang perusahaan yang dimiliki, dikuasai, atau menjadi bagian baik langsung maupun tidak langsung dari Usaha Menengah atau Usaha Besar yang memenuhi kriteria Usaha Kecil sebagaimana dimaksud dalam Undang-Undang ini.
3. Usaha Menengah adalah usaha ekonomi produktif yang berdiri sendiri, yang dilakukan oleh orang perorangan atau badan usaha yang bukan merupakan anak perusahaan atau cabang perusahaan yang dimiliki, dikuasai, atau menjadi bagian baik langsung maupun tidak langsung dengan Usaha Kecil atau Usaha Besar dengan jumlah kekayaan bersih atau hasil penjualan tahunan sebagaimana diatur dalam Undang-Undang ini.

2.1.3.1 Kriteria UMKM

Untuk membedakan sebuah usaha apakah itu termasuk usaha mikro, usaha kecil, atau usaha menengah, oleh pemerintah diberikan batasan berdasarkan undang

undang sesuai dengan kriteria jenis usaha masing masing yang didasarkan atas peredaran usaha dan atau jumlah aktiva yang dimiliki sebagai berikut :

1. Kriteria Usaha Mikro adalah :

Usaha Mikro memiliki kekayaan bersih paling banyak Rp 50.000.000,00 (lima puluh juta rupiah), tidak termasuk tanah dan bangunan tempat usaha; atau Memiliki hasil penjualan tahunan paling banyak Rp 300.000.000,00 (tiga ratus juta rupiah)

2. Kriteria Usaha Kecil adalah :

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

3. Kriteria Usaha Menengah adalah :

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

2.1.3.2 Klasifikasi Usaha Kecil Menengah

Dalam perkembangannya, UKM dapat diklasifikasikan menjadi 4(empat) kelompok yaitu :

1. Livelihood Activities, merupakan UKM yang digunakan sebagai kesempatan kerja untuk mencari nafkah, yang lebih umum dikenal sebagai sektor informal. Contohnya adalah pedagang kaki lima.
2. Micro Enterprise, merupakan UKM yang memiliki sifat pengrajin tetapi belum memiliki sifat kewirausahaan.
3. Small Dynamic Enterprise, merupakan UKM yang telah memiliki jiwa kewirausahaan dan mampu menerima pekerjaan subkontrak dan ekspor.
4. Fast Moving Enterprise, merupakan UKM yang telah memiliki jiwa kewirausahaan dan akan melakukan transformasi menjadi Usaha Besar (UB).

2.1.4 Pedagang Kaki Lima Sebagai Bagian Dari Usaha Kecil Di Sektor Informal

Di dalam UU. Nomor 9 Tahun 1995 tentang Usaha Kecil dijelaskan bahwa yang dimaksudkan dengan usaha kecil adalah kegiatan ekonomi rakyat yang berskala kecil dan memenuhi kriteria kekayaan bersih atau hasil penjualan tahunan serta kepemilikan.

Adapun usaha kecil tersebut meliputi : usaha kecil formal, usaha kecil informal dan usaha kecil tradisional. Usaha kecil formal adalah usaha yang telah terdaftar, tercatat dan telah berbadan hukum, sementara usaha kecil informal adalah usaha yang belum terdaftar, belum tercatat dan belum berbadan hukum, antara lain

petani penggarap, industri rumah tangga, pedagang asongan, pedagang keliling, pedagang kaki lima dan pemulung. Sedangkan usaha kecil tradisional adalah usaha yang menggunakan alat produksi sederhana yang telah digunakan secara turun temurun dan/atau berkaitan dengan seni dan budaya.

Dalam UU. Nomor 9 Tahun 1995 juga ditetapkan beberapa Kriteria Usaha Kecil, antara lain (1) memiliki kekayaan bersih paling banyak 200 juta rupiah, tidak termasuk tanah dan bangunan tempat usaha; atau (2) memiliki hasil penjualan tahunan paling banyak 1 (satu) milyar rupiah; (3) milik warga negara Indonesia; (4) berdiri sendiri, bukan merupakan anak perusahaan atau cabang perusahaan yang dimiliki, dikuasai atau berafiliasi, baik langsung maupun tidak langsung dengan usaha menengah atau usaha besar; (5) berbentuk usaha orang perseorangan, badan usaha yang tidak berbadan hukum, atau badan usaha yang berbadan hukum, termasuk koperasi. Dengan demikian dapat disimpulkan bahwa Usaha Kaki Lima adalah bagian dari Kelompok Usaha Kecil yang bergerak di sektor informal, dikenal dengan istilah “Pedagang Kaki Lima” (Fransiska.R. Korompis, 2005 : 8-9).

2.1.5 Pengertian Sektor Informal

Konsepsi sektor informal mendapat sambutan yang sangat luas secara internasional dari para pakar ekonomi pembangunan, sehingga mendorong dikembangkannya penelitian pada beberapa negara berkembang termasuk Indonesia oleh berbagai lembaga penelitian pemerintah, swasta, swadaya masyarakat dan

universitas. Hal tersebut terjadi akibat adanya pergeseran arah pembangunan ekonomi yang tidak hanya memfokuskan pada pertumbuhan ekonomi makro semata, akan tetapi lebih kearah pemerataan pendapatan. Swasono (1987) dalam Fransiska. R. Korompis (2005) mengatakan bahwa adanya sektor informal bukan sekedar karena kurangnya lapangan pekerjaan, apalagi menampung lapangan kerja yang terbuang dari sektor informal akan tetapi sektor informal adalah sebagai pilar bagi keseluruhan ekonomi sektor formal yang terbukti tidak efisien. Hal ini dapat menunjukkan bahwa sektor informal telah banyak mensubsidi sektor formal, disamping sektor informal merupakan sektor yang efisien karena mampu menyediakan kehidupan murah.

Konsep mengenai sektor 'formal' dan 'informal' pertama kali diperkenalkan oleh Hart J.K lewat tulisannya yang berjudul *Informal Income Opportunities and Urban Employment in Ghana* pada tahun 1971. Konsep ini kemudian dikembangkan dan diterapkan oleh *International Labour Office (ILO)* dalam penelitian di delapan kota Dunia Ketiga yaitu Free Town (Sierra Leone), Lagos dan Kana (Nigeria), Kumasi (Ghana), Kolombo, Jakarta, Manila, Kardoba dan Campina (Brazil). (Hart, 1973 dalam Bambang Supriyadi, 2007). Pengertian yang populer dari pekerjaan informal pada awalnya adalah sederhana, yakni suatu pekerjaan yang sangat mudah dimasuki, sejak skala tanpa melamar, tanpa ijin, tanpa kontrak, tanpa formalitas apapun, menggunakan sumberdaya lokal, baik sebagai buruh ataupun usaha milik sendiri yang dikelola dan dikerjakan sendiri, ukuran mikro, teknologi seadanya, hingga yang padat karya, teknologi adaptatif, dengan modal lumayan dan bangunan secukupnya. Mereka tidak terorganisir, dan tak terlindungi hukum.

Istilah “sektor informal” muncul, ketika teori pembangunan mengalami krisis sebagai akibat dari berkembangnya kesadaran bahwa model pertumbuhan ekonomi tidak berhasil dalam menciptakan lapangan kerja dan mengurangi kemiskinan di negara-negara sedang berkembang (Bernabe dalam Tri Widodo, 2006). Istilah sektor informal tersebut pertama kali dicetuskan untuk menggambarkan sebagian angkatan kerja di perkotaan yang berada diluar pasar tenaga formal. Pandangan pertama mengenai sektor informal adalah sektor dimana individu-individu bekerja untuk dirinya sendiri (*self-employed*). Setelah itu pengkategorian ini digunakan untuk menunjukkan cara-cara hidup diluar perekonomian dengan upah formal, baik sebagai alternatif atau sebagai alat untuk menambah pendapatan. Meskipun ide awal mengenai sektor informal hanya terbatas pada orang yang bekerja untuk dirinya sendiri, pengenalan konsep tersebut memungkinkan untuk memasukkan kegiatan-kegiatan yang sebelumnya diabaikan dalam model-model teoritis pembangunan dan di dalam neraca ekonomi nasional.

Ciri-Ciri Sektor Informal

Salah satu permasalahan penting yang terdapat di kawasan perkotaan adalah tumbuh dan berkembangnya sektor informal. Ini merupakan sektor alternatif yang antara lain ditandai oleh (1) mudah untuk dimasuki ataupun untuk keluar, (2) ketergantungan pada sumberdaya asli atau *endogenous resources*, (3) kepemilikan dan pengelolaan bersifat kekeluargaan, (4) usahanya berskala kecil dengan tingkat mobilitas yang sangat tinggi, (5) *labor-intensive* dengan teknologi tradisional, (6)

tidak membutuhkan keahlian tertentu sebagaimana pada sektor formal, dan (7) pasarnya bersifat kompetitif tetapi tidak disertai regulasi yang jelas (Gilbert & Gugler, 1984 dalam Antonius Tarigan, 2003).

Sektor informal bersifat sangat heterogen, sulit ditarik garis pembeda yang jelas dengan sektor formal, malahan terdapat kesatuan rangkaian antara usaha berskala kecil dengan yang berskala besar, illegal dan legal serta yang produktif dengan yang kurang produktif. Aktivitas yang mereka jalankan sangat beragam, mulai dari penjaja makanan, jasa ojek, sampai pada para penjual barang-barang elektronik bajakan. Mereka tidak memiliki cukup modal untuk meningkatkan skala usahanya sehingga bahkan tidak cukup untuk sekedar menghidupi keluarganya. Orientasinya bukan pada pemupukan modal, tetapi lebih pada upaya memperoleh pendapatan *cash* yang langsung dapat dibelanjakan untuk memenuhi kebutuhan rumah tangga (Rakodi, 1993: 211 dalam Antonius Tarigan). Dengan karakter ini, sektor informal bisa menjadi sarana menuju sektor formal tetapi juga bisa menjadi tujuan itu sendiri. Atau ada juga yang melihatnya sebagai proses yang tidak terakomodasi dalam kerangka institusional dan legal suatu masyarakat sebagaimana aktivitas formal lainnya (Portes, et.al., 1989 dalam Antonius Tarigan).

2.1.6 Faktor yang Mempengaruhi Pendapatan

1. Modal

Modal merupakan salah satu bagian terpenting yang harus dimiliki oleh setiap perusahaan. Dengan modal, sebuah perusahaan dapat melaksanakan aktivitas produksi dan aktivitas – aktivitas bisnis lainnya. Tanpa modal (yang berbentuk uang), sebuah perusahaan tetap dapat berjalan, namun aktivitasnya akan sangat terbatas.

Definisi dan Pengertian Modal Menurut Para Ahli

1. Bambang Riyanto

Menurut Bambang Riyanto, modal merupakan hasil produksi yang digunakan kembali untuk memproduksi lebih lanjut. Dalam perkembangannya, kemudian modal ditekankan pada nilai, daya beli, atau pun kekuasaan menggunakan yang ada dalam barang – barang modal.

2. Drs. Moekijat

Menurut Drs. Moekijat, modal dapat dirumuskan menjadi beberapa rumusan dasar. Modal normalnya dianggap terdiri dari uang tunai, kredit, hak membuat, serta menjual sesuatu (berupa paten), mesin – mesin dan gedung – gedung. Akan tetapi, sering juga istilah modal digunakan untuk menggambarkan hak milik total yang terdiri dari jumlah yang ditanam, surplus, dan keuntungan – keuntungan yang tidak dibagi.

2. Lama Usaha

Lama pembukaan usaha dapat mempengaruhi tingkat pendapatan, lamanya seorang pelaku usaha atau bisnis menekuni bidang usahanya akan mempengaruhi produktivitasnya (kemampuan/keahliannya), sehingga dapat menambah efisiensi dan mampu menekan biaya produksi lebih kecil dari pada hasil penjualan. 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 di jaring (Wicaksono, 2011). Keahlian keusahawaan merupakan kemampuan yang dimiliki seseorang untuk mengorganisasikan dan menggunakan faktor-faktor lain dalam kegiatan memproduksi barang dan jasa yang diperlukan masyarakat (Sukirno, 1994).

3. Jam Kerja

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 ini, 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.

4. 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).

2.2 Penelitian terdahulu

1. Penelitian yang ditulis Nur Kurnia Efendi dengan judul Dampak Pertunjukan Seni Terhadap Pendapatan Pedagang Kaki Lima (PKL) Studi pada acara Morning On Panglima Sudirman Street (MPS2) Kota Brobolinggo Episode

Ke-3 Tahun 2013. Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui dampak pertunjukan seni terhadap pendapatan PKL. Selain itu penelitian ini juga bertujuan untuk mengidentifikasi dan menganalisis factor-faktor yang mempengaruhi pendapatan PKL pada acara Morning On Panglima Sudirman Street (MPS2) episode ke-3 tahun 2013. Penelitian ini menggunakan pendekatan kuantitatif deskriptif dengan model regresi linear berganda. Hasil pembahasan menunjukkan bahwa pertunjukan seni pada acara MPS2 episode ke-3 tahun 2013 memiliki pengaruh positif terhadap pendapatan PKL. Hal tersebut dapat dibuktikan dari hasil penelitian yang menyimpulkan bahwa 36 PKL atau 90% responden mengalami peningkatan pendapatan. Selanjutnya pada tingkat kepercayaan sebesar 95%, semua variable bebas yaitu modal, lokasi strategis, umur, pendidikan, tenaga kerja, jam kerja, pekerja informal, operator dengan usaha sendiri, sumber modal, jenis kelamin dan jenis barang dengan secara simultan memiliki pengaruh signifikan terhadap pendapatan PKL. Sedangkan secara parsial hanya variable X1 (modal), X2 (lokasi strategis), X6 (tenaga kerja), dan D4 (jenis Kelamin) secara parsial signifikan mempengaruhi pendapatan PKL pada acara MPS2 episode ke-3 tahun 2013.

2. Penelitian yang di tulis Fatmawati dengan judul Analisis Faktor – Faktor Yang Mempengaruhi Pendapatan Pedagang Kaki Lima Di Pasar Raya Padang. Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui pengaruh modal, jam kerja dan pengalaman terhadap pedagang kaki lima. Metode analisis data yang digunakan dalam penelitian ini adalah regresi linear berganda. Hasil penelitian

menunjukkan bahwa semua variabel modal, jam kerja dan pengalaman pengaruh terhadap pendapatan pedagang kaki lima yang ditunjukkan dengan nilai koefisien sebesar 1,583 nilai koefisien ini signifikan karena nilai f hitung (74,857) lebih besar dari f table (2,14) sedangkan nilai determinasi diperoleh sebesar 0,709. Hal ini berarti ketiga variabel tersebut berpengaruh signifikan terhadap pendapatan pedagang kaki lima yang dilakukan secara signifikan.

3. Penelitian yang ditulis Rosetyadi Artistyan Firdaus, Fitri Arianti (2016) dengan judul “Pengaruh Modal Awal, Lama Usaha dan Jam Kerja Terhadap Pendapatan Pedagang Kios Di Pasar Bintaro Demak”. Tujuan dari penelitian ini adalah untuk menganalisis pengaruh modal awal, lama usaha dan jam kerja terhadap pendapatan pedagang Kios di Pasar Bintaro Demak. Data yang digunakan menggunakan data primer yang diperoleh dari hasil survey, wawancara langsung dengan para pedagang yang berada di pasar Bintaro Demak. Berdasarkan hasil yang didapatkan bahwa modal awal, lama usaha dan jam kerja berperan positif dan signifikan terhadap pendapatan pedagang kios di Pasar Bintaro Demak.

2.3 Kerangka Penelitian

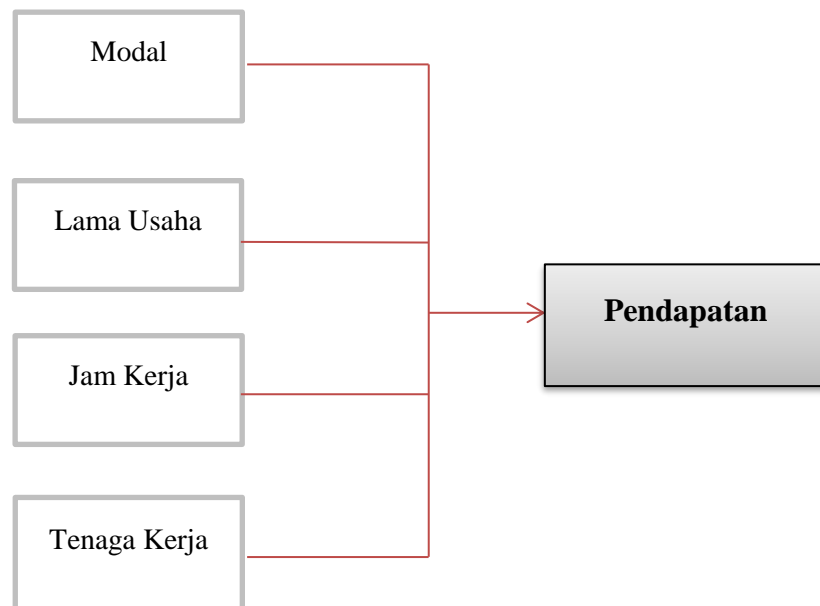
Keberadaan pedagang kaki lima saat ini semakin berkembang, meskipun menghadapi era perdagangan moderen pedagang kaki lima sektor informal terus mengalami peningkatan. Untuk memudahkan dalam proses analisis maka dibuatlah kerangka pemikiran yang menjelaskan bahwa variabel terikat dipengaruhi oleh

variabel bebas. Dengan demikian maka kerangka pemikiran peneliti dalam penelitian ini adalah Pendapatan Pedagang Kaki Lima (sebagai variabel terikat) yang dipengaruhi oleh Modal, Lama Usaha, Jam Kerja, dan Pengalaman Kerja (sebagai variabel bebas). Modal 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 factor produksi yang sangat penting dalam upaya untuk menentukan tinggi rendahnya pendapatan, namun bukan berarti merupakan faktor satu-satunya yang dapat meningkatkan pendapatan (Suparmoko, 1986).

Lama pembukaan usaha dapat mempengaruhi tingkat pendapatan, lama seorang 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).

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).

Tenaga kerja dapat mempengaruhi pendapatan usaha, karena semakin banyak jumlah tenaga kerja, maka akan semakin tinggi juga output yang diperoleh dan diharapkan dapat meningkatkan pendapatan pedagang (Soetomo, 1990). Dalam kerangka pemikiran dimana terdapat hubungan antara Modal, Lama Usaha, Jam Kerja, dan Tenaga Kerja terhadap pendapatan. Hal ini dapat dilihat pada kerangka pemikiran di bawah ini:



Gambar 2.4

Kerangka Penelitian

Kerangka Pemikiran

Keterangan :

→ Pengaruh variabel bebas terhadap variabel terikat secara individu.

2.4 Hipotesis Penelitian

Hipotesis yang digunakan merupakan dugaan sementara atau jawaban sementara dan masih harus dibuktikan kebenarannya. Hipotesis dalam penelitian ini adalah sebagai berikut :

1. Diduga Modal Awal (X1) berpengaruh positif terhadap pendapatan pedagang kaki lima di sekitar Bendungan Jatigede Kabupaten Sumedang.
2. Diduga Lama Usaha (X2) berpengaruh positif terhadap pendapatan pedagang kaki lima di sekitar Bendungan Jatigede Kabupaten Sumedang.
3. Diduga Jam Kerja (X3) berpengaruh positif terhadap pendapatan pedagang kaki lima di sekitar Bendungan Jatigede Kabupaten Sumedang.
4. Diduga Tenaga Kerja (X4) berpengaruh positif terhadap pendapatan pedagang kaki lima di sekitar Bendungan Jatigede Kabupaten Sumedang.