

BAB II

KAJIAN PUSTAKA, KERANGKA PEMIKIRAN DAN HIPOTESIS

2.1. Kajian Pustaka

2.1.1 Pedagang Kaki Lima

2.1.1.1 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 18 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).

Istilah pedagang kaki lima (PKL) berasal dari zaman Raffles yaitu “5 (*five*) *feets*” yang berarti jalur pejalan kaki di pinggir jalan selebar 5 (lima) kaki atau sama dengan lebih kurang satu setengah meter (Fakultas Ekonomi Universitas Katolik Parahiyangan Bandung, 1990 dalam Widodo:2006). Area pejalan kaki tersebut kemudian dipakai tempat berjualan oleh pedagang–pedagang kecil seperti warung makan, tambal ban, dan lain–lain. Sehingga pedagang kaki

lima dapat didefinisikan sebagai pedagang yang berjualan pada kaki lima dan biasanya mengambil lokasi berdagang di pusat keramaian umum.

Purwanto dalam Hany, 2002:25, mengatakan bahwa pedagang kaki lima adalah suatu bentuk aktivitas perdagangan yang tidak menetap dan biasanya berlokasi di area jalur pejalan kaki. Mc Gee dan Yeung (1977:25) menyatakan bahwa pedagang kaki lima sama dengan “hawker”, yang didefinisikan sebagai kelompok orang yang menawarkan barang dan jasa yang dijual pada ruang publik, terutama di pinggir jalan dan trotoar. Dalam perkembangan selanjutnya pengertian pedagang kaki lima ini menjadi semakin luas, dapat dilihat dari ruang aktivitas usahanya, yang hampir menggunakan ruang publik yang ada seperti jalur-jalur pejalan kaki, areal parkir, ruang-ruang terbuka, taman-taman, terminal, dan bahkan di perempatan jalan serta berkeliling dari rumah ke rumah melalui jalan-jalan kampung di perkotaan.

Dari pengertian di atas pedagang kaki lima dapat didefinisikan sebagai pedagang yang berjualan di lokasi yang strategis dan keramaian umum seperti trotoar di depan pertokoan/kawasan perdagangan, pasar, sekolah, dan pinggir jalan, dan aktivitas yang dilakukan cenderung berpindah-pindah dengan kemampuan modal yang terbatas, dimana kegiatan perdagangannya dapat dilakukan secara berkelompok atau secara individual.

2.1.1.2 Karakteristik Pedagang Kaki Lima

Sebagai salah satu kegiatan ekonomi di sektor informal yang cukup fenomenal kehadirannya dan paling banyak disentuh oleh kebijakan pemerintah

kota, PKL memiliki ciri-ciri atau karakteristik yang tidak jauh berbeda dengan karakteristik sektor informal secara umum.

Menurut Manning (1996) secara garis besar karakteristik pedagang kaki lima adalah tidak terorganisir dan tidak mempunyai izin, tidak memiliki tempat usaha yang permanen, tidak memerlukan keahlian dan keterampilan khusus, modal dan mperputaran usahanya relatif kecil, sarana berdagang bersifat *moveable* (mudah dipindahkan).

Karakteristik pedagang kaki lima juga telah dirumuskan oleh Julius An-naf (dalam Hany, 2002:27) sebagai berikut:

1. Bagi pedagang kaki lima, aktivitas berdagang merupakan pekerjaan pokok;
2. Pedagang kaki lima umumnya tergolong angkatan kerja produktif;
3. Tingkat pendidikan mereka pada umumnya relatif rendah;
4. Sebagian besar pedagang kaki lima merupakan pendatang dari luar daerah dan belum memiliki status kependudukan yang sah di kota;
5. Mereka berdagang sudah cukup lama;
6. Permodalan mereka umumnya sangat lemah dan omzet penjualan juga relatif kecil;
7. Umumnya mereka mamiliki sendiri usahanya dan belum ada hubungan dengan bank;

8. Kurang mampu memupuk modal;
9. Umumnya mereka memperdagangkan bahan pangan, sandang dan kebutuhan sekunder;
10. Tingkat pendapatan relatif kecil untuk memenuhi kebutuhan hidup di perkotaan;
11. Pada hakekatnya mereka terkena pajak, seperti retribusi/pungutan tidak resmi.

Menurut McGee dan Yeung (1997:82-83) bahwa di kota-kota Asia Tenggara mempunyai bentuk dan sarana fisik dagangan pedagang kaki lima umumnya sangat sederhana dan biasanya mudah untuk dipindah-pindah atau mudah dibawa dari satu tempat ke tempat lainnya. Jenis sarana dagangan yang digunakan pedagang kaki lima sesuai dengan jenis dagangan yang dijajakan. Sarana fisik pedagang kaki lima ini terbagi lagi menjadi jenis barang dagangan dan jenis sarana usaha.

Secara detail mengenai jenis dagangan dan sarana usaha dapat dijelaskan sebagai berikut:

1. Jenis Dagangan

Menurut McGee dan Yeung (1997:81-82), jenis dagangan pedagang kaki lima sangat dipengaruhi oleh aktivitas yang ada di sekitar kawasan dimana pedagang kaki lima tersebut beraktivitas. Sebagai contoh di kawasan

perdagangan, maka jenis dagangannya beraneka ragam seperti makanan atau minuman, kelontong, pakaian dan lain-lain.

Adapun jenis dagangan yang dijual oleh pedagang kaki lima secara umum oleh McGee dan Yeung dapat dibagi menjadi:

1. Bahan mentah dan setengah jadi (unprocessed and semiprocessed foods) seperti daging, buah, sayuran, beras, dan sebagainya.
2. Makanan siap konsumsi (prepared foods), terdiri dari bahan-bahan yang dapat langsung dikonsumsi saat itu juga, biasanya berupa makanan dan minuman.
3. Non-makanan (nonfood items), jenis barang dagangan ini cakupannya lebih luas dan biasanya tidak berupa makanan, misalnya tekstil sampai dengan obat-obatan, dan lain-lain.
4. Jasa (services), yang termasuk dalam kategori jasa pelayanan, seperti tukang semir sepatu, potong rambut.

2. Sarana Usaha

Sarana usaha fisik untuk berdagang pedagang kaki lima menurut Waworoentoe (Widjajanti, 2000:39), dibagi menjadi beberapa jenis, yaitu:

- a. Kios, jenis sarana ini biasanya dipakai oleh pedagang kaki lima yang tergolong menetap secara fisik tidak dapat dipindah-pindahkan, dengan bangunan berupa papan-papan yang diatur.
- b. Warung semi permanen, sarana fisik pedagang kaki lima ini berupa gerobak yang diatur berderet ditambah meja dan bangku panjang. Atap menggunakan terpal yang tidak tembus air.
- c. Gerobak/kereta dorong, sarana ini ada dua jenis lagi, yaitu yang beratap (sebagai perlindungan barang dagangan dari pengaruh debu, panas, hujan) dan tidak beratap.
- d. Jongko/meja, bentuk sarana ini ada yang beratap dan ada yang tidak beratap. Biasanya dipakai oleh pedagang kaki lima yang lokasinya tergolong tetap.
- e. Gelaran/alas, bentuk sarana ini adalah dengan menjajakan barang dagangan di atas tikar atau alas yang digelar.
- f. Pikulan/keranjang, biasanya digunakan oleh pedagang keliling (mobile hawkers) atau pedagang kaki lima yang semi menetap. Dengan menggunakan satu atau dua buah keranjang dengan cara dipikul. Bentuk sarana ini bertujuan agar mudah dibawa dan dipindahpindahkan.

2.1.1.3 Hubungan Sektor Informal dan Pedagang Kaki Lima

Sektor Informal perkotaan Indonesia pada kurun waktu terakhir ini menunjukkan pertumbuhan yang pesat. Menurut Ramli (1992:19) pertumbuhan penduduk pada kota Indonesia lebih banyak disebabkan oleh urbanisasi dan

pemekaran kota, keadaan ini menyebabkan perluasan kesempatan kerja di sektor formal kurang mampu menyerap pertambahan angkatan kerja.

Sebagai akibatnya kelebihan angkatan kerja yang tidak tertampung, mengalir dan mempercepat tumbuhnya sektor informal. Sama halnya dengan pendapat Effendi (1995:87) bahwa pertambahan jumlah angkatan kerja di kota sebagai akibat dari migrasi desa-kota yang lebih pesat daripada pertumbuhan kesempatan kerja, yang menyebabkan terjadi pengangguran, yang diikuti dengan membengkaknya sektor informal di kota.

Salah satu kegiatan di sektor informal adalah pedagang kaki lima, yang merupakan salah satu pekerjaan yang paling nyata dan paling penting di kebanyakan negara-negara berkembang. Kegiatan pedagang kaki lima ini menjadi bagian penting dan khas dalam sektor informal, sehingga istilah sektor informal sering diidentikkan dengan pedagang kaki lima (Ramli, 1992:31).

Namun demikian pedagang kaki lima hanya sedikit memperoleh perhatian akademik dibandingkan dengan kelompok pekerjaan utama lainnya. Hal ini menyebabkan pedagang kaki lima hanya digambarkan sebagai perwujudan pengangguran tersembunyi atau setengah pengangguran yang luas, ataupun sebagai pekerjaan sektor tersier sederhana yang bertambah secara luar biasa di dunia ketiga (Paul Bairoch dalam Ramli, 1992:31).

2.1.1.4 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 menunjukkan bahwa sektor informal tidak hanya kegiatan legal saja tapi bisa mencakup kegiatan illegal.

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 ijin 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 sector 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 sector 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*).

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

1. Menjamin tingkat kompetisi dan fleksibilitas produksi
2. Memberi sumbangan terhadap pertumbuhan ekonomi local
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

2.1.1.5 Hubungan UMKM dan Pedagang Kaki Lima

Pedagang kaki lima merupakan salah satu sektor yang sangat berperan dalam perekonomian di Indonesia, pedagang kaki lima merupakan salah satu yang termasuk dalam UMKM yang dimana dalam perekonomian Indonesia Usaha Mikro, Kecil dan Menengah (UMKM) merupakan kelompok usaha yang memiliki jumlah paling besar. Selain itu Kelompok ini terbukti tahan terhadap berbagai macam guncangan krisis ekonomi. Maka sudah menjadi keharusan penguatan kelompok usaha mikro, kecil dan menengah yang melibatkan banyak kelompok. Kriteria usaha yang termasuk dalam Usaha Mikro Kecil dan Menengah telah diatur dalam payung hukum berdasarkan undang-undang. Berikut adalah beberapa pengertian UMKM :

1. Usaha Mikro

Usaha Mikro sebagaimana dimaksud menurut Keputusan Menteri Keuangan No.40/KMK.06/2003 tanggal 29 Januari 2003, yaitu usaha produktif milik keluarga atau perorangan Warga Negara Indonesia dan memiliki hasil penjualan paling banyak Rp.100.000.000,00 (seratus juta

rupiah) per tahun. Usaha Mikro dapat mengajukan kredit kepada bank paling banyak Rp.50.000.000,-. Ciri-ciri usaha mikro adalah sebagai berikut :

- a. Jenis barang/komoditi usahanya tidak selalu tetap, sewaktu-waktu dapat berganti.
- b. Tempat usahanya tidak selalu menetap, sewaktu-waktu dapat pindah tempat;
- c. Belum melakukan administrasi keuangan yang sederhana sekalipun, dan tidak memisahkan keuangan keluarga dengan keuangan usaha;
- d. Sumber daya manusianya (pengusahanya) belum memiliki jiwa wirausaha yang memadai.
- e. Tingkat pendidikan rata-rata relatif sangat rendah.
- f. Umumnya belum akses kepada perbankan, namun sebagian dari mereka sudah akses ke lembaga keuangan non bank.
- g. Umumnya tidak memiliki izin usaha atau persyaratan legalitas lainnya termasuk NPWP.

2. Usaha Kecil

Usaha Kecil sebagaimana dimaksud Undang-undang No.9 Tahun 1995 adalah usaha produktif yang berskala kecil dan memenuhi kriteria kekayaan bersih paling banyak Rp200.000.000,00 (dua ratus juta rupiah) tidak termasuk tanah dan bangunan tempat usaha atau memiliki hasil penjualan paling banyak Rp1.000.000.000,00 (satu milyar rupiah) per tahun serta dapat menerima kredit dari bank maksimal di atas

Rp50.000.000,- (lima puluh juta rupiah) sampai dengan Rp.500.000.000,- (lima ratus juta rupiah).

3. Usaha Menengah

Usaha Menengah sebagaimana dimaksud Inpres No.10 tahun 1998 adalah usaha bersifat produktif yang memenuhi kriteria kekayaan usaha bersih lebih besar dari Rp200.000.000,00 (dua ratus juta rupiah) sampai dengan paling banyak sebesar Rp10.000.000.000,00, (sepuluh milyar rupiah) tidak termasuk tanah dan bangunan tempat usaha serta dapat menerima kredit dari bank sebesar Rp.500.000.000,00 (lima ratus juta rupiah) s/d Rp.5.000.000.000,00 (lima milyar rupiah).

2.1.1.6.1 Pendapatan UMKM

Pendapatan berasal dari kata dasar “dapat”. Menurut (KBBI:2014) pengertian pendapatan adalah hasil kerja (usaha dan sebagainya). Menurut Widyatama, (2015), pendapatan atau *income* dari seorang wargamasyarakat adalah suatu hasil penjualan dari output yang dihasilkan dalam suatu proses produksi.

Pendapatan UMKM yaitu omset yang didapat dari hasil penjualan produk yang mereka jual, adapun kriteria pendapatannya adalah dari 50 juta rupiah sampai 50 milyar rupiah, adapun pembagiannya adalah sebagai berikut

Usaha Mikro : Pendapatan yang diperoleh adalah maksimum Rp.300.000.000/bulan

Usaha Kecil : Pendapatan yang diperoleh adalah Rp. 300.000.000 sampai Rp. 2.500.000.000/bulan

Usaha Menengah : Pendapatan yang diperoleh adalah Rp. 2.500.000.000
sampai Rp. 50.000.000.000/bulan

Sehingga dapat disimpulkan bahwa antara UKM dan UMKM sama hanya saja berbeda dalam jumlah nominal aset yang dimiliki oleh suatu usaha dan bisnis. Akan tetapi dalam penelitian ini peneliti lebih menekankan pada pedagang kaki lima yang termasuk dalam usaha mikro. Berdasarkan perkembangan UMKM di Indonesia dibedakan menjadi 4 kriteria yaitu:

1. Livelihood Activities, merupakan Usaha Kecil Menengah yang digunakan sebagai kesempatan kerja untuk mencari nafkah, yang lebih umum dikenal sebagai sektor informal. Contohnya adalah pedagang kaki lima.\

2.1.2 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). Pendapatan juga dapat diartikan sebagai jumlah penghasilan yang diterima oleh penduduk atas prestasi kerjanya selama satu periode tertentu, baik harian, mingguan, bulanan maupun tahunan (Sukirno,2006)

2.1.2.1 Pengertian Pendapatan

Menurut ilmu ekonomi, pendapatan merupakan nilai maksimum yang dapat dikonsumsi oleh seseorang dalam suatu 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.

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.

2.1.2.2 Pendapatan Perusahaan

Salah satu dari beberapa konsep revenue yang digunakan dalam penelitian ini adalah total revenue (TR). 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. Total revenue didapatkan dari jumlah output yang terjual dikali harga barang yang terjual. Secara teoritis pendekatan terhadap analisis pendapatan dapat dirumuskan sebagai berikut:

Total Revenue merupakan hasil kali dari jumlah barang yang dihasilkan dengan harga yang rumusnya dapat ditulis sebagai berikut:

$$TR = P \times Q$$

Total Revenue (TR) adalah pendapatan total dari hasil penjualan outputnya. *Total revenue* (TR) merupakan hasil dari jumlah kuantitas dikalikan dengan harga jual output produk.

$$TR = P \cdot Q$$

Ket : P = Harga Barang

Q = kuantitas

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 meningkat apabila

harga naik sedangkan jumlah penjualan tetap / bertambah atau jumlah penjualan meningkat sedangkan harga tetap.

Dalam hukum permintaan pada hakikatnya merupakan hipotesis yang menyatakan bahwa “Hubungan antara barang yang diminta dengan harga barang tersebut dimana hubungan berbanding terbalik yaitu ketika harga meningkat atau naik, maka jumlah barang yang diminta akan menurun dan sebaliknya apabila harga barang turun maka jumlah barang yang diminta akan meningkat”.

Hubungan antara barang yang diproduksi dengan barang yang dijual :

- Barang yang diproduksi sama dengan barang yang dijual (biasanya terjadi pada kegiatan penjualan yang barang dijual langsung diproduksi setelah ada permintaan) terutama untuk barang-barang yang tidak bisa di stok. Oleh karena itu untuk kasus penjualan makanan kaki lima, maka diasumsikan jumlah produksi sama dengan jumlah penjualan.

Dalam Teori Produksi yang menjelaskan hubungan antara tingkat produksi dengan satu jenis faktor produksi yang dapat diubah (*variable input*). Dalam analisa disini diasumsikan fungsi produksinya $Q = f(K, L)$ dimana tenaga kerja (L) adalah *variable input* dan modal (K) adalah *fixed input*. Hukum hasil lebih yang semakin berkurang mengatakan bahwa apabila faktor produksi yang dapat diubah jumlahnya (biaya variabel seperti tenaga kerja) terus menerus ditambah sebanyak satu unit, pada mulanya produksi total akan semakin banyak

penambahannya, tetapi sesudah mencapai suatu tingkat tertentu produksi tambahan akan semakin berkurang dan akhirnya mencapai nilai negatif. Sifat pertambahan produksi seperti ini menyebabkan pertambahan produksi total semakin lambat dan akhirnya mencapai tingkat maksimum dan kemudian menurun (Sukirno, 2010).

Dalam hal ini yang dimaksud dengan pendapatan adalah faktor yang diperoleh dari penjualan barang. Besarnya pendapatan kotor diperoleh dari hasil perkalian harga tiap satuan barang dengan jumlah barang yang laku terjual oleh pedagang.

Penghasilan (Income) adalah jumlah uang yang didapat dari hasil penjualan dalam jangka waktu tertentu yang telah kurangi dengan total biaya yang dikeluarkan.

$$\pi = TR - TC$$

Keterangan:

π : Income

TR : Total Revenue (pendapatan kotor total/omzet penjualan)

TC : Total Cost (biaya yang dikeluarkan total)

Total Cost merupakan keseluruhan jumlah biaya produksi yang dikeluarkan. Biaya ini didapat dengan menjumlahkan biaya tetap total dengan biaya variabel total yang rumusnya dapat ditulis sebagai berikut:

$$TC = TFC + TVC$$

Keterangan:

TFC : Total Fixed Cost (biaya tetap total)

TVC :Total Variabel Cost (biaya variabel 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 dibanding menutup usahanya.
3. Menderita kerugian TR Ada beberapa kemungkinan bagi produsen, tergantung besar-kecilnya kerugian yang ditanggung oleh produsen relatif dibandingkan dengan besarnya biaya produksi tetap perusahaan.

Besarnya pendapatan yang diterima tiap bulan oleh para pedagang tidak tetap, dikarenakan adanya pengelolaan manajemen yang kurang baik seperti pembukuan, modal kerja, jam kerja dan target penerimaan keuntungan dari para pekerja itu sendiri. Akibatnya pendapatan yang diterima pedagang tergolong dalam pendapatan berpenghasilan rendah, sehingga pendapatan yang diperolehnya hanya cukup untuk memenuhi kebutuhan sehari-hari. Meskipun begitu mereka masih dapat terus bertahan untuk berjualan karena modal yang tidak terlalu besar untuk diputar dan kemudahan memperoleh bahan baku.

Dalam penelitian ini, pendapatan yang diterima oleh pedagang Kaki lima di sekitar jalan Dipatiukur Kota Bandung diukur berdasarkan jumlah pendapatan mereka yang didapat perbulannya. Pendapatan merupakan uang yang diterima

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

2.1.3 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 Awal

Adalah semua bentuk kekayaan yang dapat digunakan secara langsung maupun tidak langsung dalam proses produksi untuk menambah output (contohnya: kios, gerobak, 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 usaha keseluruhan yang dikeluarkan oleh pedagang dalam usahanya. 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).

Menurut Hanum (2017) menjelaskan dalam penelitiannya bahwa modal merupakan hal yang penting bagi setiap usaha, karena dengan adanya modal maka usaha dapat dijalankan. Modal yang digunakan untuk menjalankan usaha ini adalah modal awal yang paling besar bila dibandingkan dengan modal harian. Modal awal yang digunakan oleh responden mulai dari Rp 5.000.000 sampai dengan Rp 20.000.000. Sedangkan jumlah modal harian yang digunakan oleh responden mulai dari Rp 100.000 sampai dengan Rp 1.000.000. perharinya.

2.1.4 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 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.

2.1.5 Lama Usaha

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.

Menurut Sukamdi (2000:34) ada dua alasan penting mengapa lama usaha perlu untuk dikaji, pertama lama usaha dapat menunjukkan seberapa banyak tenaga kerja yang baru masuk ke sektor informal dan siapa saja yang sudah menjadi bagian dari sektor informal karena lamanya menekuni usaha tersebut; kedua, ada argumentasi bahwa lama usaha akan mempunyai pengaruh terhadap keterampilan berusaha dan akhirnya akan berdampak pada pendapatan.

Sementara hasil penelitian Hidayat (1978:25) terhadap sektor informal di Kotamadya Bandung menemukan bahwa ada hubungan positif antara lama usaha dengan pendapatan kotor per hari. Mereka yang lama usahanya 5 tahun, mempunyai penghasilan rata-rata Rp. 348.000,-, sedangkan yang lama usahanya lebih dari 6 tahun rata-rata penghasilannya sebesar Rp. 380.000,-, walaupun data ini belum diuji secara statistik, namun dengan data tersebut kita dapat memperoleh gambaran adanya hubungan positif antara lama usaha dengan pendapatan sektor informal.

2.1.5 Luas Kios

Luas kios yaitu luas tempat usaha yang digunakan oleh PKL di kawasan Jalan Dipatiukur Kota Bandung dalam memproduksi dan menjual barang dagangannya. Luas kios yang digunakan PKL di Kawasan Jalan Dipatiukur Kota Bandung ternyata berbeda-beda. Tentunya semakin besar kios dapat menampung pembeli semakin banyak pula sehingga semakin banyak pembeli maka pendapatan juga semakin besar. Akan tetapi besar kios kadang juga memberi kesan kepada calon pembeli bahwa harga makanan dan minuman yang dijual juga semakin mahal daripada PKL lain yang menggunakan kapling lebih kecil.

2.1.6 Peneliti Terdahulu

Untuk memperkaya perspektif penelitian ini, maka selain dari kajian teori yang telah dijelaskan, dilakukan juga review terdahulu beberapa penelitian sebelumnya.

1. Dalcup Sumerta, Kasman Karimin, Firdaus Sy (2016)

Jurnal Ekonomi Pembangunan Universitas Bung Hatta, dengan judul “Analisis Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Pendapatan Pedagang Kaki Lima Di Kota Padang (Studi Kasus Di Pasar Raya)”. Variabel bebas yang digunakan adalah modal usaha, Harga. dan variabel terikatnya adalah tingkat pendapatan pedagang kaki lima di Pasar raya Kota Padang. Tujuan dari penelitian ini adalah untuk menganalisis pengaruh dari modal dan harga barang terhadap pendapatan pedagang kaki lima di pasar raya padang. Data yang digunakan dalam penelitian berupa data primer yaitu data yang didapat dari wawancara langsung satu persatu

kepada para pedagang kaki lima di Pasar raya Kota Padang dengan menggunakan kuisisioner yang telah dibuat oleh peneliti. Alat analisis yang digunakan adalah dengan regresi linier berganda dengan pendapatan sebagai variabel terikat dan 2 variabel bebas yaitu variabel modal, dan harga.

Berdasarkan hasil regresi bahwa variable bebas modal dan harga berpengaruh positif dan signifikan terhadap tingkat pendapatan pedagang kaki lima di Pasar raya Kota Padang. Hal ini sesuai dengan hipotesis yang menyatakan turunya tingkat harga berpengaruh positif terhadap pendapatan Pedagang kaki lima di Kota Padang. Sedangkan berdasarkan uji simultan hasil dari penelitian ini menunjukkan bahwa modal dan harga berpengaruh signifikan terhadap pendapatan Pedagang Kaki Lima Di Kota Padang.

2. Rosetyadi Artistyan Firdaus, Fitri Arianti (2016)

Jurnal Ekonomi Pembangunan Universitas Diponegoro, dengan judul “Pengaruh Modal Awal, Lama Usaha dan Jam Kerja Terhadap Pendapatan Pedagang Kios Di Pasar Bintaro Demak” variable bebas yang digunakan adalah modal awal, lama usaha dan jam kerja, variable terikatnya adalah pendapatan pedagang kios di Pasar Bintaro Demak.

Latar belakang peneliti meneliti pendapatan pedagang kaki lima di pasar Bintaro Demak bahwa pasar tradisional selalu menjadi indikator nasional dalam stabilitas pangan dan kebutuhan pokok. Peran pasar tradisional mempunyai peranan penting dalam rangka peningkatan pendapatan dan penyerapan tenaga kerja, mengurangi pengangguran dan kemiskinan. Akan tetapi pada kenyataannya

banyak pedagang yang mengeluh akan pendapatannya. Tujuan dari penelitian ini adalah menganalisis pengaruh modal awal, lama usaha dan jam kerja terhadap pendapatan pedagang kios di Pasar Bintoro Demak. Data yang digunakan dalam penelitian berupa data primer dan data sekunder yaitu data yang didapat dari wawancara langsung satu persatu kepada para pedagang kios di Pasar Bintoro dan data sekunder diperoleh dari beberapa dinas terkait, antara lain Badan Pusat Statistik Kabupaten Demak dan Dinas Perindustrian Perdagangan dan koperasi Kabupaten Demak. Dalam penelitian ini peneliti menggunakan teknik *random sampling* dan rumus slovin yang menghasilkan jumlah sampel sebanyak 75 responden. Untuk mendapatkan estimator yang terbaik, penelitian ini menggunakan regresi linier berganda dengan estimator OLS (*Ordinary Least Square*) dengan pendapatan sebagai variabel terikat dan 3 variabel bebas yaitu variabel modal awal, lama usaha dan Jam kerja.

Berdasarkan hasil penelitian ini bahwa modal awal, lama usaha dan jam kerja berpengaruh positif dan signifikan terhadap tingkat pendapatan pedagang kios di Pasar Bintoro Demak.

3. Nurlaila Hanum (2017)

Jurnal Fakultas Ekonomi UNSAM, dengan judul “Analisis Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Pendapatan Pedagang Kaki Lima Di Kota Kualasimpang”. Latar belakang dari penelitian ini bahwa sektor informal merupakan usaha yang sangat potensial dan berperan penting dalam menyediakan lapangan pekerjaan dengan penyerapan tenaga kerja secara mandiri. Pedagang kaki lima adalah orang-

orang yang bermodal relative sedikit berusaha di bidang produksi dan jasa untuk memenuhi kebutuhan kelompok tertentu di dalam masyarakat. Prospek dan perkembangan sektor informal yang terus meningkat dari tahun ke tahunnya ternyata tidak sejalan dengan permasalahan yang dihadapi oleh sektor informal banyaknya pesaing usaha yang sejenis dan belum adanya pembinaan yang memadai dan akses kredit yang masih sukar dan terbatas. Tujuan dari penelitian ini adalah untuk menganalisis factor-faktor yang mempengaruhi pendapatan pedagang kaki lima di Kota Kuala Simpang. Variabel bebas yang digunakan adalah modal, Jam kerja dan lama usaha dan variabel bebasnya adalah tingkat pendapatan pedagang kaki lima di Kota Kualasimpang.

Data yang digunakan dalam penelitian berupa data primer yaitu data yang didapat dari wawancara langsung satu persatu kepada para pedagang kaki lima di Kota Kualasimpang dengan menggunakan kuisioner yang telah dibuat oleh peneliti. Metode penilitan yang digunakan yaitu system populasi dan sampel untuk mengetahui tujuan penelitian ini menggunakan analisis persamaan regresi berganda (*multiple regression*).pendapatan sebagai variabel dependent dan variabel independen yaitu variabel modal, jam kerja dan lama usaha.

Berdasarkan hasil penelitian diperoleh baik secara parsial maupun secara simultan menunjukkan bahwa modal, jam kerja dan lama usaha memberikan pengaruh positif dan signifikan terhadap pendapatan para pedagang kaki lima.

2.2 Kerangka Pemikiran

Saat ini pedagang kaki lima semakin berkembang secara kuantitatif jumlahnya semakin berkembang dari tahun ketahunnya, meskipun menghadapi era perdagangan modern pedagang kaki lima Sektor Informal di Kota Bandung terus mengalami peningkatan dengan asumsi pertumbuhan penduduk terus meningkat dan sulitnya perekonomian yang dialami masyarakat pendatang maupun warga asli Kota Bandung yang memilih alternatif usaha di sektor informal karena modal yang relatif kecil untuk menunjang kebutuhannya,. maka diperlukan kajian guna memenuhi kebutuhan pokok yang pada akhirnya berpengaruh pada pendapatan yang diterima.

Seorang pedagang dalam melakukan usahanya akan selalu berpikir bagaimana cara mengelola input seefisien mungkin untuk memperoleh produksi semaksimal mungkin dan memaksimalkan pendapatan. Namun pendapatan dengan laba maksimal bukan satu-satunya tujuan utama didirikannya suatu usaha karena ada tujuan yang lainnya yaitu *kontinuitas* usaha dan perkembangan usaha. Pendapatan itu sendiri diterima karena berbagai faktor produksi yang mendukung dalam meningkatkan pendapatan yang akan diterima oleh pedagang.

Untuk memudahkan dalam proses analisis maka dibuatlah kerangka pemikiran yang menjelaskan bahwa variabel terikat dipengaruhi oleh variabel bebas dimana variabel dependen adalah pendapatan pedagang, sedangkan variabel independen adalah Modal Usaha, Jumlah Jam Kerja, Lama Usaha dan Luas Kios.

Suatu usaha diperlukan pengelolaan dan pengawasan yang baik atas penggunaan modal usahanya. Hal ini dimaksudkan agar aktivitas sehari-hari dapat

berjalan dengan lancar sesuai dengan keadaan usaha dan jumlah permintaan di pasar sehingga dapat meningkatkan pendapatan. Modal usaha yang dimaksud dalam penelitian ini dialokasikan untuk modal awal usahanya dan modal pembelian bahan baku atau bahan produksi yang digunakan pedagang kaki lima pasar di Jalan Dipatiukur Kota Bandung. Modal usaha merupakan yang sangat berperan penting dan dapat mempengaruhi pendapatan yang akan diterima oleh pedagang, karena semakin banyak modal yang dimiliki, maka akan memperbesar volume usaha serta diharapkan akan menambah laba usaha/pendapatan.

Menurut Hanum (2017) menjelaskan dalam penelitiannya bahwa modal merupakan hal yang penting bagi setiap usaha, karena dengan adanya modal maka usaha dapat dijalankan, dan semakin besarnya modal maka akan berpengaruh terhadap pendapatan pedagang. 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).

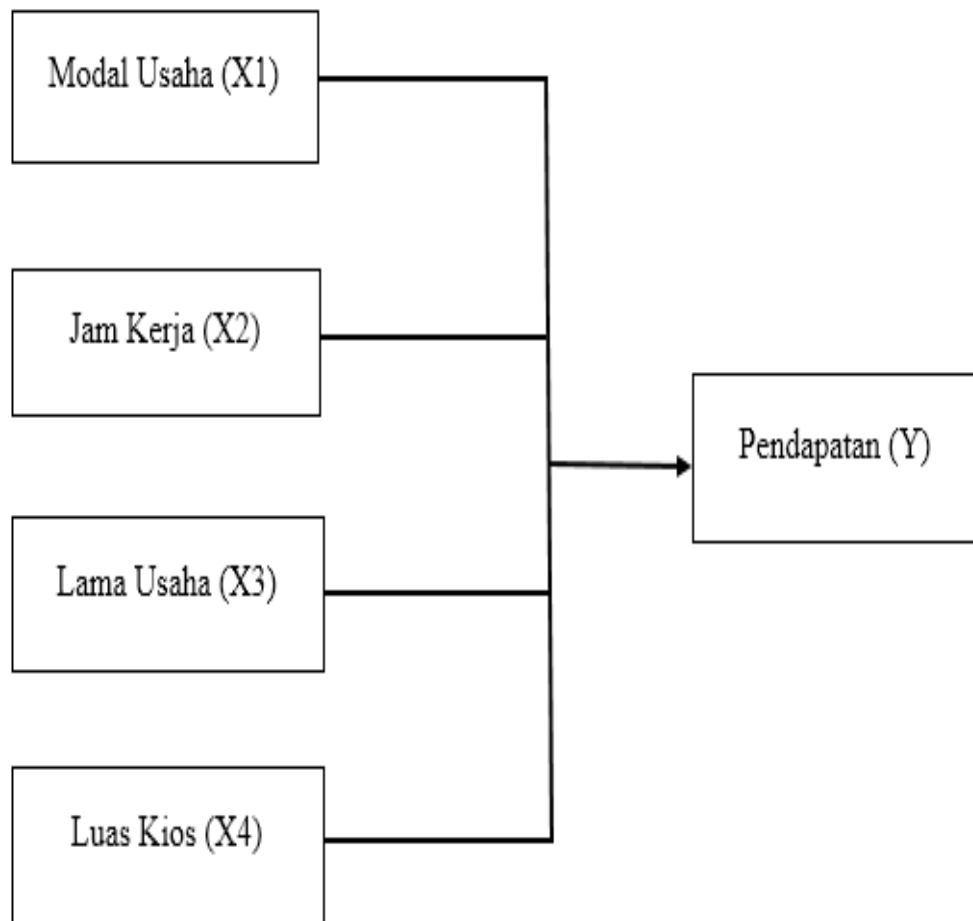
Disamping itu, pengelolaan satuan jam kerja juga perlu diperhatikan karena pengelolaan satuan jam kerja pada pedagang kaki lima di Jalan Dipatiukur Kota Bandung masih belum maksimal. Sehubungan dengan pengelolaan satuan jam kerja, setiap pedagang hendaknya dapat melaksanakan ketentuan waktu kerja yang maksimal secara efektif dan efisien karena dengan jam kerja yang efektif dan efisien tenaga kerja akan bekerja dengan baik dan lancar hal tersebut akan meningkatkan pendapatan pedagang. Semakin tinggi jam kerja diduga akan meningkatkan probabilitas omset yang diterima dan pendapatan pedagang.

Kesediaan tenaga kerja untuk bekerja dengan jam kerja panjang atau pendek merupakan keputusan dari individu masing-masing (Nicholson dalam Wicaksono, 2011).

Lamanya suatu usaha dapat menimbulkan pengalaman berusaha, seseorang yang bekerja lebih lama akan memiliki strategi khusus ataupun cara tersendiri dalam berdagang karena memiliki pengalaman yang lebih banyak dalam menekuni usahanya. Lamanya seorang pelaku usaha menekuni bidang usahanya akan memberi pengaruh terhadap kemampuan profesionalnya. Semakin lama usaha seseorang dalam membuka usaha maka semakin terampil melakukan pekerjaan dan semakin sempurna pola berpikir dan sikap dalam bertindak untuk mencapai tujuan yang telah ditetapkan. Oleh karena itu lama usaha yang dijalani seseorang akan meningkatkan kemampuan dalam melaksanakan usaha tersebut sehingga akan dapat meningkatkan daya tarik untuk usaha tersebut. Jika permintaan terhadap dagangannya meningkat maka akan meningkat penjualan pada dagangannya hal itu akan mempengaruhi pada penerimaan pendapatan yang diperoleh akan meningkat. Menurut Wicaksono,(2011). Mengatakan bahwa 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.

Kios adalah lahan dasar berbentuk bangunan tetap, beratap dan dipisahkan dengan dinding pemisah mulai dari lantai sampai dengan langit-langit serta dilengkapi dengan pintu. Kios pedagang kaki lima yang berda di Kawasan jalan

Dipatiukur Kota Bandung ternyata berbeda-beda, perbedaan tersebut tentunya akan berpengaruh terhadap pembeli. Karena pada kenyataannya pembeli biasanya menilai dari segi tempat yang disediakan oleh pedagang semakin besar kios akan semakin menarik konsumen untuk makan di tempat tersebut dan semakin besar kios dapat menampung pembeli semakin banyak pula sehingga semakin banyak pembeli maka pendapatan juga semakin besar. Akan tetapi besar kios kadang juga memberi kesan kepada calon pembeli bahwa harga makanan dan minuman yang dijual juga semakin mahal daripada PKL lain yang menggunakan kapling lebih kecil. Oleh karena itu luas kios diduga berpengaruh terhadap pendapatan pedagang.



Gambar 2. 1 Kerangka Pemikiran

2.3 Hipotesis Penelitian

Menurut Suharsimi (2010: 110) hipotesis adalah suatu jawaban yang bersifat sementara terhadap permasalahan suatu penelitian, sampai terbukti melalui data yang terkumpul. Apabila peneliti telah mendalami permasalahan penelitiannya dengan seksama serta menetapkan anggapan dasar, maka membuat suatu teori sementara yang sebenarnya masih perlu diuji (di bawah kebenaran). Inilah hipotesis peneliti harus berfikir bahwa hipotesisnya itu dapat diuji.

Berdasarkan kajian teoritis diatas maka dapat dirumuskan hipotesis penelitian ini, yaitu sebagai berikut.

1. Diduga Modal Usaha (X2) berpengaruh positif terhadap total pendapatan pedagang makanan kaki lima di Jalan Dipatiukur Kota Bandung.
2. Diduga Lama Usaha (X1) berpengaruh positif terhadap tingkat pendapatan pedagang makanan kaki lima di Jalan Dipatiukur Kota Bandung.
3. Diduga Jam Kerja (X3) berpengaruh positif terhadap tingkat pendapatan Pedagang makanan kaki lima di Jalan Dipatiukur Kota Bandung.
4. Diduga Luas Kios (X4) berpengaruh positif terhadap tingkat pendapatan Pedagang makanan kaki lima di Jalan Dipatiukur Kota Bandung.