

BAB II

KAJIAN PUSTAKA, KERANGKA PEMIKIRAN DAN HIPOTESIS

2.1 Kajian Pustaka

Untuk mempermudah di dalam membahas dan mengkaji hasil penelitian, peneliti mengambil beberapa teori yang sesuai dari para ahli, dari sekian banyak pendapat ahli peneliti mengambil beberapa pendapat berikut.

1.1.1 Pendapatan

Menurut Boediono (2014:95) Pendapatan (Revenue) yang dimaksud disini adalah penerimaan produsen dari hasil penjualan outputnya. Ada beberapa konsep *Revenue* yang penting untuk di analisa yaitu sebagai berikut:

a. *Total Revenue* (TR)

Yaitu penerimaan total produsen dari hasil penjualan outputnya. Total Revenue adalah $TR = P \cdot Q$ dimana: P = Price/Harga, Q = Quantity/Jumlah barang.

b. *Average Revenue* (AR)

Yaitu penerimaan produsen per unit output yang di jual. Dimana: $AR = TR/Q = P \cdot Q/Q = P_Q$ jadi $AR = P_Q$

c. *Marginal Revenue* (MR)

Yaitu kenaikan dari TR yang disebabkan oleh tambahan penjualan 1 unit output.

$$MR = \Delta TR / \Delta Q$$

Menurut Sukirno (2010), pendapatan atau keuntungan ekonomi adalah pendapatan yang diperoleh pengusaha, setelah dikurangi oleh ongkos yang ada. Pendapatan merupakan suatu hasil yang diperoleh seseorang dari kegiatan usaha sebagai imbalan atas kegiatan yang

dilakukan. Pendapatan bisa diartikan sebagai balas jasa yang dilakukan dari setiap pekerjaannya.

Pendapatan menurut ilmu ekonomi adalah nilai maksimum yang dapat dikonsumsi seseorang dalam suatu periode dengan mengharapkan keadaan yang sama pada akhir periode seperti keadaan semula. Menurut Sadono Sukirno (2002:39) pendapatan menitikberatkan pada total kuantitatif pengeluaran terhadap konsumsi selama satu periode. Dengan kata lain, pengertian pendapatan menurut Ilmu Ekonomi adalah jumlah harta kekayaan awal periode ditambah keseluruhan hasil yang diperoleh selama satu periode, bukan hanya yang dikonsumsi.

2.1.2 Teori Produksi

Produksi adalah suatu kegiatan atau proses mengubah sumber daya yang ada (input) untuk menghasilkan suatu produk yang memiliki nilai guna (output). Input terdiri dari barang atau jasa yang digunakan dalam proses produksi, sedangkan output adalah barang atau jasa yang dihasilkan dari proses produksi tersebut (Sri Adiningsih, 1995). Menurut Putong (2002), produksi atau memproduksi adalah kegiatan menambah kegunaan (nilai guna) suatu barang. Kegunaan suatu barang akan bertambah bila memberikan manfaat baru atau lebih dari bentuk semula. Lebih spesifik lagi produksi adalah kegiatan perusahaan dengan mengkombinasikan berbagai input untuk menghasilkan output dengan biaya yang minimum. Teori produksi yang digunakan dalam penelitian ini adalah fungsi Cobb-Douglas dan penerimaan (revenue). Fungsi produksi adalah suatu fungsi yang menunjukkan hubungan antara tingkat output dan penggunaan input (Sri Adiningsih, 1995). Pada tahun 1928 fungsi Cobb-Douglas dikembangkan tidak hanya fungsi produksi, namun fungsi biaya Cobb-Douglas, fungsi keuntungan Cobb-Douglas.

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

Q = output (variabel dependen)

$K, L =$ input (variabel independen)

$A =$ konstanta

$\alpha, \beta =$ koefisien

2.1.3 Sektor Informal

1. Pengertian Sektor Informal

Istilah sektor informal dikemukakan oleh Keith Hart dalam Manning (1996) yang bermula dari penggambaran kehidupan angkatan kerja perkotaan yang berada di luar pasar tenaga kerja yang terorganisi. Pengertian dari sektor pekerja yang kurang terorganisir itu mencakup pengertian yang seringkali diistilahkan secara umum dengan “usaha 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.

Menurut Keith Hart (1971), Sektor Informal adalah sektor usaha yang memiliki beberapa ciri, yakni:

- a. Bersifat padat karya.
- b. Bersifat kekeluargaan.
- c. SDM memiliki pendidikan formal rendah.
- d. Skala usaha kecil.
- e. Tidak ada proteksi pemerintah.
- f. Keahlian dan keterampilan rendah.
- g. Usaha mudah dimasuki.
- h. Kondisi usaha relatif tidak stabil.

i. Tingkat Penghasilan rendah.

Menurut Kartini Sjahrir (1985), kegiatan sektor informal dimasukkan ke dalam enam kategori yakni:

- a. Sektor perdagangan, terdiri dari penjual makanan, penjual barang bekas, penjual obat-obat tradisional, penjual air dan makelar.
- b. Sektor jasa, terdiri dari pembantu rumah tangga, pelayan toko dan rumah makan.
- c. Sektor industry dan pengolahan, terdiri dari pengrajin dan buruh kasar.
- d. Sektor angkutan, terdiri dari pengemudi becak, pengemudi taksi dan tukang ojek.
- e. Sektor bangunan, terdiri dari kuli bangunan.
- f. Sektor Perbankan, misalnya rentenir.

Sedangkan Menurut Todaro dan Smith (2003), ciri-ciri sektor informal sebagai berikut:

- a. Bidang kegiatannya bervariasi dan berskala kecil.
- b. Banyak menggunakan tenaga kerja dan usaha dimiliki oleh perorangan.
- c. Teknologi sangat sederhana.
- d. Beroperasi seperti halnya perusahaan monopoli persaingannya dalam menghadapi penurunan pemasukan.
- e. Tenaga kerja tidak pernah mengalami pendidikan formal.
- f. Tidak mempunyai keterampilan khusus.
- g. Tidak ada jaminan keselamatan kerja.
- h. Motivasi kerja hanya untuk kelangsungan hidup.
- i. Pendatang baru di desa/ kota karena gagal di sektor formal
- j. Tinggal di pemukiman sederhana dan kumuh.
- k. Produktivitas dan pendapatan lebih rendah dari usaha-usaha besar.

2. Kekuatan Sektor Informal

Menurut Feriyanto (2014) ada beberapa kekuatan sektor informal yaitu:

1. Memiliki Daya Tahan dan Goncangan Ekonomi, bertahannya sektor informal dari goncangan ekonomi telah membuka mata banyak pihak untuk memperhatikan dan menaruh perhatian pada sektor informal sebagai jarring pengaman bagi perekonomian jika terjadi kondisi yang buruk pada perekonomian.
2. Dimilikinya Keahlian Khusus, Bila dicermati semua produk (barang dan jasa) yang dihasilkan sektor informal lebih mengandalkan keahlian khusus yang diperoleh bukan dari pendidikan formal.
3. Menyerap Banyak Tenaga Kerja, sektor informal yang umumnya adalah usaha skala kecil bersifat padat karya. Artinya sektor informal mampu menyerap tenaga kerja relatif besar.
4. Permodalan, semua kegiatan bisnis membutuhkan modal kerja. Besar kecilnya modal ini akan menentukan daya tahan dan perkembangan usaha itu. Kebanyakan pengusaha di sektor informal menggantungkan modal kerjanya dari modal tabungan, pinjaman atau mengumpulkan dari beberapa orang yang berminat.

2. Kelemahan Sektor Informal

Disamping keunggulan-keunggulan yang dimiliki sektor informal, sektor ini juga memiliki kelemahan-kelemahan yang perlu diantisipasi. adapun kelemahan-kelemahan yang menjadi penghambat perkembangan sektor informal menurut Feriyanto (2014) diantaranya:

1. Lemahnya akses ke lembaga keuangan

Pada awal usahanya sektor informal masih mengandalkan modal sendiri di dalam menjalankan usahanya. Semakin berkembangnya usaha sektor informal semakin membutuhkan tambahan dana untuk bisa berkembang semakin baik. Tetapi hal ini

biasanya tidak mudah dilakukan karena lemahnya akses sektor informal ke lembaga keuangan resmi, baik bank umum atau Bank Perkreditan Rakyat (BPR).

2. Lemahnya akses ke pemerintah

Sektor informal memang identik dengan usaha sederhana yang di dalam menjalankan usahanya tidak memiliki surat izin usaha dan sejenisnya. Pemilik usaha kurang menguasai peraturan perundangan yang berlaku, sehingga seringkali menjadi lawan petugas penertiban karena lokasi usahanya menggunakan lokasi yang mengganggu lalu lintas atau ketertiban umum.

3. Pengetahuan minim mengenai manajemen bisnis. Manajemen sektor informal dijalankan dengan manajemen yang sederhana. Biasanya sektor informal dijalankan dengan manajemen keluarga. Pemilik sekaligus menjadi pengelola usaha, keuangan, produsen dan sekaligus pemasaran. Ketika usaha berkembang barulah melibatkan anggota keluarga untuk membantu usahanya.

2.1.4 Pedagang Kaki Lima

1. Pengertian Pedagang Kaki Lima

Pedagang Kaki Lima (PKL) adalah pedagang kecil yang umumnya berperan sebagai penyalur barang-barang dan jasa ekonomi kota. Keberadaan Pedagang Kaki Lima dapat ditemukan, baik di Negara maju maupun berkembang (Schneider, 2002). Istilah kaki lima sendiri berasal dari trotoar yang dahulu berukuran lebar 5 feet atau sama dengan kurang lebih 1.5 meter, sehingga dalam pengertian ini PKL adalah pedagang yang berjualan pada kaki lima, dan biasanya mengambil tempat atau lokasi di daerah keramaian umum seperti trotoar di depan pertokoan atau kawasan perdagangan, pasar, sekolah dan gedung bioskop (Widodo dkk,2000).

Pengertian PKL terus berkembang sehingga sekarang menjadi kabur artinya mereka tidak lagi berdagang diatas trotoar saja tetapi di setiap jalur pejalan kaki, tempat parkir, ruang

terbuka, taman, terminal, dan bahkan perempatan jalan dan berkeliling ke rumah-rumah penduduk (Nazir, 2010). Sebagai sebuah unit usaha, PKL merupakan kegiatan usaha informal karena tidak mempunyai legalitas usaha. Relasi yang dibangunpun sering merupakan relasi informal dalam artian tidak menggunakan perjanjian tertulis di antara mereka (Nurul, 2009). Sistem manajemen pedagang kecil itu sendiri (Ranupandojo, 1997) dalam Dwi Hayu Agustini dan Erna Agustina Yudiati, 2003). Ciri-ciri tersebut:

- a. Pengambilan keputusan dilakukan sendiri.
- b. Dasar pengambilan keputusannya adalah instuisi/perasaan dan kurang menggunakan analisis-analisis maupun pertimbangan yang berdasar informasi
- c. Informasi pasar yang diperoleh masih sangat terbatas dan tidak teratur.
- d. Penyusunan Kepegawaian didasarkan pada hubungan kekeluargaan.
- e. Kurang gesit dan inisiatif dalam mencari data.
- f. Skill yang dimiliki diperoleh dari warisan orang tua sehingga keahlian sifatnya tradisional.
- g. Memiliki sifat ikut-ikutan.
- h. Tujuan usahanya sangat bervariasi, antara lain mencari keuntungan yang maksimum untuk menjamin kelangsungan hidup untuk menjalankan warisan orang tua hingga untuk menghidupi keluarga.

2.1.5 Faktor yang mempengaruhi pendapatan PKL

1. Modal

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

besar (Tambunan, 2002). Pengertian lain diberikan oleh Zimmer (2009), ia menguraikan bahwa modal adalah segala bentuk kekayaan yang dapat digunakan secara langsung atau tidak langsung dalam kaitannya untuk menambah output, lebih khusus dikatakan bahwa capital terdiri dari barang-barang yang dibuat untuk penggunaan produk pada masa yang akan datang.

Modal merupakan input dari faktor produksi yang sangat penting dalam upaya untuk menentukan tinggi rendahnya pendapatan, namun bukan berarti merupakan faktor satu-satunya yang dapat meningkatkan pendapatan (Suparmoko, 1986). Modal menurut Irawan dan Suparmoko (1998) dapat dikelompokkan menjadi dua macam, yaitu:

1. Modal Usaha (Kapital)

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

2. Modal kerja

Yaitu 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).

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

2. Jam Kerja

Menurut Badan Pusat Statistik (BPS) 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 diluar 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. Mantra (2003:225) juga berpendapat bahwa jam kerja adalah jangka waktu yang dinyatakan dalam jam yang digunakan untuk bekerja. 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.

3. 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 atau kegiatan, maka pengalamannya akan semakin bertambah. Pengalaman usaha ini dapat dimasukkan ke dalam pendidikan informal, yaitu pengalaman sehari-hari yang dilakukan secara sadar atau tidak dalam lingkungan pekerjaan dan sosialnya (Wijayanti, 2005 : 18).

2.2 Penelitian Terdahulu

1. Nurlaila Hanum (2017), Jurnal Ekonomi UNSAM dengan judul “Analisis Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Pendapatan Pedagang Kaki Lima di Kota Kuala Simpang” variabel bebas yang digunakan dalam penelitian ini adalah modal, jam kerja, dan lama usaha. Variabel terikatnya adalah pendapatan pedagang kaki lima di Kota Kuala Simpang. Data yang digunakan adalah data primer yang diperoleh dengan menyebarkan kuesioner. Metode analisis data yang digunakan dalam penelitian ini adalah regresi linear berganda. Koefisien determinasi sebesar 0.4333 atau sebesar 43.3% variabel modal, jam kerja, lama usaha memberikan pengaruh terhadap pendapatan, sisanya sebesar 56.7% dipengaruhi oleh variabel lain yang tidak masuk dalam penelitian ini seperti jenis usaha dan jumlah penduduk. Hal ini berarti ketiga variabel tersebut berpengaruh signifikan terhadap pendapatan pedagang kaki lima yang dilakukan secara simultan.
2. I Komang Adi Antara, Luh Putu Aswitari (2016), Jurnal Ekonomi Universitas Udayana dengan judul “Analisis Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Pendapatan Pedagang Kaki Lima Di Kecamatan Denpasar Barat”. Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui pengaruh modal, lama usaha, dan jumlah tenaga kerja terhadap pendapatan Pedagang Kaki Lima di Kecamatan Denpasar Barat. Jenis penelitian ini merupakan penelitian kuantitatif deskriptif. Metode analisis data yang digunakan dalam penelitian ini adalah regresi linear berganda. Hasil penelitian menunjukkan ketiga variabel modal, lama usaha, dan tenaga kerja berpengaruh positif dan signifikan terhadap pendapatan Pedagang Kaki Lima di Kecamatan Denpasar Barat. Berdasarkan hasil penelitian yang telah dilakukan pendapatan pengusaha pedagang kaki lima dapat ditingkatkan dengan cara meningkatkan modal usaha menambah lama usaha, dan menambah tenaga kerja.

3. Penelitian yang di tulis Fatmawati (2014), Jurnal Ekonomi STKIP PGRI Sumatera Barat 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 ditunjukan 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 variable tersebut berpengaruh signifikan terhadap pendapatan pedagang kaki lima yang dilakukan secara simultan.

2.3 Kerangka Pemikiran

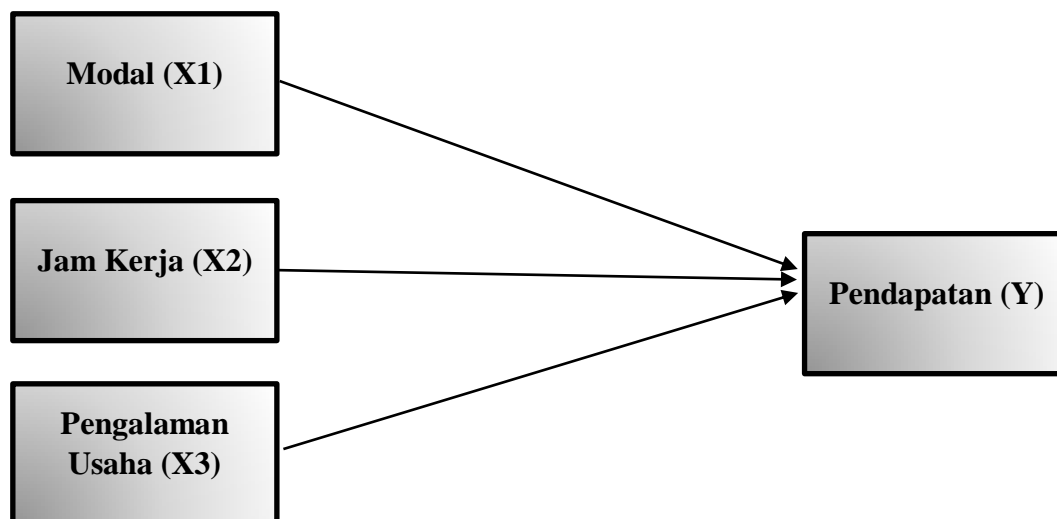
Kerangka Pemikiran merupakan model konseptual tentang bagaimana teori berhubungan dengan berbagai faktor yang telah diidentifikasi sebagai masalah yang penting (Sugiyono). Kerangka pemikiran yang baik akan menjelaskan secara teoritis hubungan antara variabel yang akan diteliti. Untuk memudahkan dalam 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, Jam Kerja, dan Pengalaman Usaha, (sebagai variabel bebas).

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

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 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).

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).

Pengalaman berusaha mempengaruhi tingkat pendapatan pedagang telah dibuktikan dalam penelitian (Tjiptoroso,2006:89) bahwa 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 dijangkau (Asmie,2008:18). Maka kerangka pemikiran dalam penelitian ini digambarkan sebagai berikut:



Gambar 2.3
Kerangka Pemikiran

2.4 Hipotesis

Hipotesis adalah jawaban sementara terhadap permasalahan penelitian, yang sebenarnya masih harus diuji secara empiris. Berdasarkan kerangka pemikiran yang telah dijelaskan sebelumnya, maka hipotesis yang diajukan dalam penelitian ini adalah :

1. Diduga Modal (X1) berpengaruh positif terhadap pendapatan pedagang kaki lima di Taman Wisata Kebun Raya Cibodas Kabupaten Cianjur.
2. Diduga Jam Kerja (X2) berpengaruh positif terhadap pendapatan pedagang kaki lima di Taman Wisata Kebun Raya Cibodas Kabupaten Cianjur.
3. Diduga Pengalaman Usaha (X3) berpengaruh positif terhadap pendapatan pedagang kaki lima di Taman Wisata Kebun Raya Cibodas Kabupaten Cianjur.