

BAB II

LANDASAN TEORI

A. Pedagang Kaki Lima

1. Pengertian pedagang kaki lima

Istilah “Pedagang Kaki Lima” sudah sangat dikenal bagi masyarakat Indonesia, secara awam pedagang kaki lima adalah pedagang yang menjajakan jualannya di pinggir-pinggir jalan dalam skala kecil.

Pedagang kaki lima adalah salah satu usaha dalam perdagangan dan salah satu wujud sektor informal. Pedagang kaki lima adalah orang yang bermodal relatif rendah, berusaha dalam bidang produksi dan barang-barang untuk memenuhi kebutuhan-kebutuhan tertentu dalam masyarakat, usaha tersebut dilakukan pada tempat-tempat yang dianggap strategis dalam lingkungan.

Pandangan pemerintah kota tentang keberadaan pedagang kaki lima sangat mempengaruhinya dalam membuat kebijakan mengenai penanganan pedagang kaki lima. Pandangan tersebut baru dipengaruhi oleh dua hal yaitu pandangan positif dan negatif. Pandangan positif beranggapan bahwa pedagang kaki lima sebagai lapangan usaha yang potensial dalam membantu penyediaan lapangan pekerjaan bagi para pengangguran yang semakin meningkat, sebaliknya pandangan negatif yang beranggapan bahwa pedagang kaki lima adalah sektor yang mengganggu dan menimbulkan kesemrawutan kota, hal ini menyebabkan pemerintah kurang dalam memberi perhatian dan pembinaan dalam

mengenai pedagang kaki lima, dengan demikian maka pemerintah akan menyusun kebijakan yang berusaha untuk mempertahankan eksistensinya.

pedagang kaki lima merupakan obyek yang sangat menarik untuk diteliti dan dipahami secara mendalam, mengingat golongan ini mampu bertahan dan bahan jumlahnya semakin meningkat alaupun berbagai aturan kebijakan pemerintah membatasi ruang gerak mereka.

2. Ciri-ciri Pedagang Kaki Lima

Pedagang Kaki Lima ialah orang (pedagang-pedagang) golongan ekonomi lemah, yang berjualan barang kebutuhan sehari-hari, makanan atau jasa dengan modal relatif kecil, modal sendiri atau modal orang lain, baik berjualan di tempat terlarang ataupun tidak.

Ciri-ciri pedagang kaki lima:¹

- 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. Menjalankan barang dagangannya sambil berteriak, kadang-kadang berlari mendekati konsumen.

¹ Ilham, dkk, *Dasar-dasar Kewirausahaan*, (Sidoarjo, PT Berkah Mukmin Tinggi 2020), hlm. 61-62

Pedagang Kaki Lima pada umumnya *self-employment*, artinya mayoritas pedagang kaki lima hanya terdiri dari suatu tenaga kerja. Modal yang dimiliki tidak terlalu besar, dan terbagi atas modal tetap, berupa peralatan dan modal kerja. Dana tersebut jarang dipenuhi oleh lembaga keuangan resmi, biasanya berasal dari tabungan sendiri yang sangat sedikit. Ini berarti hanya sedikit dari mereka yang menyisihkan hasil usahanya, dikarenakan rendahnya keuntungan dan cara pengelolaan uang, sehingga kemungkinan untuk mengandakan modal atau ekspansi usaha sangat kecil.

B. Pendapatan

1. Pengertian Pendapatan

Dalam Kamus Besar Bahasa Indonesia (KBBI) pendapatan adalah hasil kerja (usaha atau sebagainya).² Sedangkan pendapatan dalam kamus manajemen adalah uang yang diterima perusahaan, organisasi dan organisasi lain dalam bentuk upah, gaji, sewa, bunga, komisi, ongkos dan laba.³ Sedangkan menurut Zaki pendapatan adalah aliran masuk harta (aktiva) yang timbul dari penyerahan barang atau jasa yang dilakukan oleh suatu unit usaha selama satu periode tertentu.⁴

Pendapatan seseorang juga dapat didefinisikan sebagai banyaknya permintaan yang diterima yang dinilai dengan satuan mata uang yang dapat dihasilkan seseorang atau satu bangsa dalam periode tertentu.

² Departemen Pendidikan dan Kebudayaan, *Kamus Besar Bahasa Indonesia*, (Jakarta: Balai Pustaka, 1998), hlm. 185

³ BN. Marbun, *Kamus Manajemen*, (Jakarta: Pustaka Sinar Harapan, 2003), hlm. 230

⁴ Zaki dan Baridwan, *Sistem Informasi Akuntansi*, (yogyakarta: BPPE, 2000), hlm. 30

Reksoprayitno mendefinisikan bahwa pendapatan (*revenue*) dapat diartikan sebagai total penerimaan yang diperoleh pada periode tertentu. Dengan demikian dapat disimpulkan bahwa pendapatan adalah jumlah penghasilan yang diterima oleh para anggota masyarakat untuk jangka waktu tertentu sebagai balas jasa atau faktor-faktor produksi yang telah disumbangkan.⁵

Pendapatan adalah suatu unsur penting dalam pembentukan laporan laba rugi dalam suatu usaha. Mengenai istilah pendapatan banyak yang bingung, karena dapat diartikan pendapatan adalah *revenue* dan *income*, *income* artinya penghasilan dan *revenue* artinya pendapatan ataupun keuntungan. Pendapatan adalah pendapatan yang telah diperoleh dari suatu kegiatan jenis usaha yang menghasilkan suatu keuntungan.⁶ Definisi lain dari pendapatan adalah jumlah penghasilan yang diperoleh dari hasil pekerjaan dan biasanya pendapatan seseorang dihitung setiap tahun atau setiap bulan.

Tujuan utama dari dilakukannya proses usaha perdagangan adalah untuk memperoleh pendapatan, dimana pendapatan tersebut dapat digunakan untuk memenuhi kebutuhan hidup dan kelangsungan hidup dan kelangsungan usaha berdagangnya. Pendapatan dapat menjadi tolak ukur kondisi perekonomian seseorang atau rumah tangga, dimana pendapatan berupa uang untuk bertahan hidup selama jangka waktu tertentu harus

⁵ Reksoprayitno, Sistem Eonomi dan Demokrasi Ekonomi, (Jakarta: Bina Grafika, 2004), hlm. 79

⁶ Hariningsih dan Situmampang, *Fakto-faktor Yang Mempengaruhi Kinerja Usaha Pedagang Eceran Studi Kasus: Pedagang Kaki Lima Di Kota Yogyakarta*, Jurnal & Manajemen, Vol. 4 No. 3, 2008, hlm. 1-10

direncanakan pengeluaran pada saat di konsumsi agar menghasilkan tabungan seseorang atau rumah tangga.

Besaran pendapatan pedagang dapat dilihat melalui penerimaan total (*Total Revenue*) yang diperoleh dari pedagang. Penerimaan total (*Total Revenue*) merupakan penerimaan total produsen dari setiap penjualan yang dihasilkannya. Penerimaan ini dapat dihitung dengan cara mengalikan jumlah seluruh barang yang terjual dengan harga jual per unit.

Cara menghitung *total revenue* menghitung penerimaan total dan laba pendapatan sebagai berikut:⁷

a. *Total Revenue*

Yaitu penerimaan total produsen dari hasil penjualan *output*-nya.

Total *output* adalah *output* kali harga jual *output*.

$$TR = P \times Q$$

Keterangan:

P = Harga jual per unit

Q = Jumlah produk yang dihasilkan

b. *Average Revenue*

Penerimaan produsen *output* yang dijual

$$AR = TR/Q$$

$$= PQ/Q$$

$$= P$$

⁷ Sigit Sardjono, *Ekonomi Mikro Teori dan Aplikasi*, (Yogyakarta: Andi, 2017), hlm. 266

Keterangan:

Q = Jumlah barang yang dihasilkan atau dijual karena biasanya pendapatan rata-rata nilainya sama dengan harga per unit.

c. *Marginal Revenue*

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

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

Keterangan:

ΔTR = Tambahan penerimaan total

ΔQ = Tambahan jumlah produk yang dihasilkan

Pendapatan atau *Income* dari pedagang adalah “penjualannya” dari faktor-faktor produksi yang dimilikinya kepada sektor produksi tersebut untuk digunakan sebagai input proses produksi harga yang berlaku di pasaran (seperti halnya juga untuk barang-barang di pasar barang) di tentukan oleh tarik-menarik antara permintaan dan penawaran.⁸ Dari definisi tersebut bahwa setiap rumah tangga yang terdapat dalam perekonomian tiga sektor pada umumnya mereka memperoleh pendapatan dari kegiatan ekonomi yang berlangsung di pasar. Bagi rumah tangga konsumsi mereka akan mendapatkan pendapatan yang berasal dari penyediaan faktor-faktor produksi (sdm, tenaga kerja, dan modal) masing-masing dalam bentuk sewa, upah dan bunga, maupun laba. Untuk rumah tangga produksi, mereka akan

⁸ Boediono, *Ekonomi Internasional*, (Yogyakarta: BPPE, 2000), hlm. 55

memperoleh pendapatan dari keuntungan menjual barang dan jasa. Sedangkan rumah tangga pemerintah akan memperoleh pendapatan dari pajak ataupun retribusi sebagian atas prasarana dan kebijakan yang sudah diberikan atau disediakan. Dari uraian diatas dapat disimpulkan bahwa pendapatan adalah jumlah seluruh uang yang diterima oleh seseorang atau rumah tangga sebagai imbalan balas jasa atas apa yang ia berikan ataupun ia korbankan atas jangka waktu tertentu.

2. Jenis-jenis pendapatan

Menurut Jaya, secara garis besar pendapatan digolongkan tiga golongan.

- a. Gaji dan upah, yaitu imbalan yang diperoleh setelah orang tersebut melakukan pekerjaan untuk orang lain yang diberikan dalam waktu satu hari, satu minggu, dan satu bulan.
- b. Pendapatan dari usaha sendiri merupakan nilai total dari hasil produksi yang dikurangi dengan biaya-biaya yang dibayar dan usaha ini merupakan usaha milik sendiri atau keluarga sendiri. Nilai sewa kapital milik sendiri dan semua biaya ini biasanya tidak diperhitungkan.
- c. Pendapatan dari usaha lain, yaitu pendapatan yang diperoleh tanpa mencurahkan tenaga kerja dan ini merupakan pendapatan sampingan, antara lain pendapatan dari hasil menyewakan aset

yang dimiliki, bunga dari uang, sumbangan dari pihak lain, pendapatan pensiun, dan lain-lain.

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

- a. Pendapatan kotor adalah hasil penjualan barang dagangan atau jumlah omzet penjualan yang diperoleh sebelum dikurangi pengeluaran dan biaya lain.
- b. Pendapatan bersih adalah penerimaan hasil penjualan dikurangi pembelian bahan, biaya transportasi, teribus, dan biaya makan atau pendapatan total dimana total dari biaya penerimaan (*revenue*) dikurangi total biaya (*cost*).

C. Faktor-faktor yang mempengaruhi pendapatan

1. Modal

Modal merupakan variabel yang paling berpengaruh terhadap pendapatan, karena ketika modal usaha ditambahkan maka pedagang bisa membeli barang dalam jumlah yang besar dan lebih bervariasi sesuai dengan kebutuhan pembeli sehingga penjualan meningkat yang juga berdampak pada meningkatnya pendapatan.⁹ Dalam pengertian ekonomi, modal yaitu barang atau uang yang bersama-sama faktor-faktor produksi tanah dan tenaga kerja menghasilkan barang-barang dan jasa-jasa baru, modal atau biaya adalah salah satu faktor yang sangat penting bagi setiap

⁹ Forin Natalia Patty dan Maria Rio Rita, *Faktor-Faktor yang Mempengaruhi Pendapatan Kaki Lima*, 2015

usaha, skala kecil, menengah maupun besar. Sedangkan modal awal adalah jumlah uang yang digunakan pada saat awal membuka usaha untuk membeli barang dagangan yang akan di jual kembali dan dinyatakan dalam rupiah.

Modal dalam dunia perekonomian dan produksi memiliki peranan yang penting. Dalam konsepnya dengan besarnya modal yang dimiliki oleh seseorang atau perusahaan maka otomatis akan dapat meningkatkan pendapatan dari hasil produksi yang telah dilaksanakan oleh seseorang atau perusahaan tersebut. Dengan minimnya modal, maka juga akan memberikan dampak kepada keberadaan sebuah usaha dan produksi.¹⁰

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

Dalam suatu usaha masalah modal mempunyai hubungan yang sangat kuat dengan berhasil tidaknya suatu usaha yang telah didirikan. Menurut Sukirno ada dua macam modal sebagai berikut:¹¹

¹⁰ Sadono Sukirno, *Pengantar Teori Makro Ekonomi*, (Jakarta: PT. Raja Grafindo Persada, 2010), hlm. 1e53

¹¹ Sadono Sukirno, *Teori Pengantar Ekonomi Makro*, (Jakarta: PT Raja Grafindo Persada, 2006, hlm. 147

a. Modal Tetap

Adalah modal yang memberikan jasa untuk proses produksi dalam jangka waktu yang relatif lama dan tidak terpengaruh oleh besar kecilnya jumlah produksi.

b. Modal Lancar

Adalah modal memberikan jasa hanya sekali dalam proses produksi, bisa dalam bentuk bahan-bahan baku dan kebutuhan lain sebagai penunjang usaha tersebut.

Menurut Asri modal merupakan salah satu faktor produksi dalam suatu usaha. tanpa modal usaha tidaklah dapat berjalan. Untuk dapat memenuhi kewajiban terhadap tenaga kerja pengusaha harus memberikan upah yang diperoleh dari modal untuk membayarnya. Sumber dari modal usaha dapat bersumber dari modal sendiri dan modal dari luar, dimana dimana modal harus dimaksimalkan dengan baik kegunaanya. Modal merupakan kebutuhan yang kompleks karena berhubungan dengan keputusan pengeluaran dalam kegiatan usaha untuk meningkatkan pendapatan dan mencapai keuntungan yang maksimum. Modal merupakan salah satu faktor produksi yang akan menentukan produktivitas perusahaan yang berdampak terhadap pendapatan perusahaan.¹²

¹² Putu Denandra Putra dan Wayan Sudirman, *Pengaruh Modal dan Tenaga Kerja Terhadap Pendapatan Dengan Lama Usaha Sebagai Variabel Moderating*, E-Jurnal EP, Vol. 4 No. 9, 2015, hlm. 1114

2. Jam Kerja

Jam usaha setiap pedagang kaki lima berbeda-beda. Sehingga apakah pedagang kaki lima yang mempunyai jam kerja yang lebih banyak berpengaruh terhadap pendapatannya, maka dari itu diperlukan kajian teori terlebih dahulu mengenai jam kerja itu sendiri. Jam kerja dalam penelitian ini adalah jumlah atau lamanya waktu yang dipergunakan untuk berdagang atau membuka usaha mereka untuk melayani konsumen setiap harinya. Sedangkan jam kerja dalam Kamus Besar Bahasa Indonesia adalah waktu yang di jadwalkan untuk perangkat bagi pegawai dan sebagainya untuk bekerja.¹³

Waktu kerja dalam UU No. 25 Tahun 1997 tentang ketenagakerjaan adalah waktu untuk melakukan pekerjaan, dapat dilaksanakan pada siang hari dan/atau malam hari, siang hari adalah waktu antara pukul 06.00 sampai pukul 18.00 dan malam hari adalah waktu antara pukul 18.00 sampai dengan pukul 06.00, seminggu adalah waktu selama 7 hari (pasal 1 ayat 22). Dalam UU No. 25 Tahun 1997 waktu kerja siang hari 7 jam/hari, 6 hari kerja dalam seminggu (pasal 100 (2) poin a.1), atau 8 jam/hari, dengan 5 hari jam kerja/minggu (pasal 100 (2) poin a.2), sedangkan untuk jam kerja malam hari 6 jam/hari dengan 6 hari kerja (pasal 100 poin b.1) atau 7 jam/hari untuk 5 hari kerja (pasal 100 (2) poin b.2).¹⁴

¹³ <https://kbbi.kata.web.id/jam-kerja/>

¹⁴ Pasal 1 ayat 22 UU No. 25: 1997

Hasil penelitian Jaffar dan Tjiptosono membuktikan adanya hubungan langsung antara jam kerja dengan pendapatan. Setiap penambahan waktu operasional akan makin membuka peluang bagi bertambahnya omzet penjualan. Dalam penelitian ini yang dimaksud dengan jam kerja bagi pedagang konveksi adalah lamanya waktu yang digunakan pedagang dalam menjalankan usaha, dimulai sejak usaha buka sampai usaha jualannya tutup, tiap harinya. Semakin lama jam kerja yang akan digunakan pedagang untuk menjalankan usahanya, berdasarkan jumlah yang ditawarkan, maka semakin besar peluang untuk mendapatkan tambahan penghasilan.

Lamanya jam kerja seseorang dalam satu minggu dibagi jadi tiga kategori:¹⁵

- a. Seseorang yang bekerja kurang dari 35 jam per minggu. Jika seseorang bekerja dibawah 35 jam per minggu, maka ia dikategorikan bekerja di bawah jam normal.
- b. Seseorang yang bekerja antara 35 sampai 44 jam per minggu. Maka seseorang tersebut dikategorikan bekerja pada jam kerja normal.
- c. Seseorang yang bekerja diatas 45 jam per minggu. Bila seseorang dalam satu minggu bekerja di atas 45 jam, maka ia dikategorikan bekerja dengan jam kerja panjang.

Lamanya seseorang mampu bekerja sehari secara baik pada umumnya 6 sampai 8 jam, sisanya 16 sampai 18 jam digunakan untuk

¹⁵ Nurlaila Hanum, *Analisis Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Pendapatan Pedagang Kaki Lima di Kota Kuala Simping*, Jurnal Samudra Ekonomika, Vol. 1 No. 1, 2017, hlm. 75

keluarga, masyarakat, untuk istirahat dan lain-lain, jadi satu minggu seseorang bisa bekerja dengan baik dalam 40 sampai 50 jam. Selebihnya bila dipaksa untuk bekerja biasanya tidak efisien. Akhirnya produktivitas akan menurun, serta cenderung timbul kelelahan dan keselamatan kerja masing-masing akan menunjang kemajuan dan mendorong kelancaran usaha individu ataupun kelompok.

3. Jumlah Penjualan

Penjualan adalah kegiatan memasarkan suatu barang atau jasa dengan tujuan mendapatkan keuntungan, sehingga pengusaha maupun pedagang dapat memepertahankan usahanya. Penjualan berarti proses penjualan, dari penetapan harga hingga mendistribusikan kepada konsumen. Jumlah penjualan dalam penelitian ini adalah seluruh barang yang dapat ditawarkan dan dijual oleh penjual. Kinerja seorang pengusaha dapat diukur melalui keuntungan yang diperoleh, akan tetapi keuntungan yang tinggi belum tentu menunjukkan pengusaha telah bekerja dengan efisien.

Setiap pedagang memiliki jumlah penjualan yang berbeda-beda, karena setiap pedagang menawarkan berbagai macam yang berbeda, dan dengan tingkat harga yang berbeda. Jumlah penjualan setiap pedagang mengalami fluktuatif, dimana jumlah penjualan yang dilakukan setiap pedagang tidak menentu setiap harinya dan berubah-ubah. Setiap hari libur, jumlah pengunjung lebih tinggi dibanding dengan hari-hari biasa,

hal tersebut menyebabkan jumlah penjualan meningkat, tetapi saat hari-hari bisa jumlah penjualan cenderung rendah.

Jumlah pembeli berbeda dengan jumlah penjualan, karena jumlah pembeli merupakan banyaknya orang yang membeli, sedangkan jumlah penjualan adalah banyaknya barang yang diminta oleh pembeli. Seorang pembeli dapat melakukan pembelian lebih dari satu barang, hal ini menyebabkan jumlah penjualan yang didapat dilakukan pedagang semakin tinggi. Semakin besar jumlah penjualan seorang pedagang, maka pendapatan pedagang akan meningkat.

Selain dari sisi konsumen, pedagang juga harus berperan aktif untuk meningkatkan jumlah penjualan, pedagang dapat melakukan beberapa cara, seperti memberikan potongan harga saat membeli lebih dari satu jenis barang, memberikan promo misal beli 3 gratis 1, menjual barang-barang yang memiliki kualitas yang bagus, menjual barang dengan selera konsumen dan lain sebagainya. Pedagang juga harus mengetahui kebutuhan dan keinginan konsumen, karena setiap hari model pakaian maupun alas kaki terus berubah-ubah, dan pedagang juga harus memanfaatkan peluang dengan baik.

Tingkat penjualan dapat diukur dari pendapatan yang diperoleh. Penjualan antara pedagang satu tidak sama dengan pedagang lain. Jumlah penjualan yang meningkat berarti pendapatan yang akan diterima pedagang akan meningkat. Peningkatan penjualan yang terjadi terus-menerus dengan konsisten, berarti suatu pengusaha atau pedagang dapat

dikatakan tumbuh dengan baik. Pertumbuhan suatu usaha dapat dilihat dari bertambahnya jumlah penjualan, karena dari penjualan pengusaha dapat memperoleh keuntungan yang diharapkan.

4. Lokasi Usaha

Lokasi usaha bagi pedagang kaki lima merupakan suatu yang sangat vital, karena disitulah tempat dimana menggantungkan hidupnya. Dalam upaya mencari pembeli, pedagang akan mencari lokasi usaha yang sesuai atas strategis dilihat dari banyaknya konsumen, sehingga barang dagangannya mudah laku, dengan bertambahnya jumlah konsumen tentunya akan meningkatkan pendapatan bagi para pedagang kaki lima. Dengan demikian pemilihan lokasi usaha oleh pedagang akan berpengaruh positif terhadap pendapatan yang diperoleh pedagang itu sendiri.

Sebagai salah satu variabel *marketing mix* (tempat) mempunyai peran yang sangat penting dalam membantu perusahaan memasarkan produknya, karena tujuan dari distribusi adalah menyediakan barang dan jasa yang dibutuhkan dan diinginkan konsumen pada waktu dan tempat yang tepat.¹⁶ Menurut Kasmir lokasi adalah tempat melayani konsumen, dapat pula diartikan tempat memanjangkan barang-barang dagangannya.¹⁷

Lokasi adalah pemacu biaya yang sangat signifikan, lokasi usaha sepenuhnya memiliki kekuatan untuk membuat (menghancurkan) strategi

¹⁶ Nurrahmi Hayani, *Manajemen Pemasaran*, (Pekanbaru: Suska Press, 2012), hlm.93

¹⁷ Kasmir dan Jakfar, *Study Kelayakan Bisnis*, (Jakarta: Kencana, 2004), hlm. 44

bisnis sebuah usaha. Disaat pemilik usaha memutuskan pemilihan lokasi usahanya dan beroperasi disuatu lokasi tertentu, banyak biaya yang akan menjadi tetap dan sulit untuk dikurangi. Pemilihan lokasi usaha mempertimbangkan antara strategi pemasaran jasa dan preferensi pemilik. Kedekatan dengan pedagang yang berda di luar lokasi memungkinkan sebuah organisasi memberikan pelayanan yang lebih baik kepada pelanggan, perbedaan tempat, dan fasilitas akan memungkinkan pada pedagang di Wisata Kuliner Pinka dari pada pedagang yang berada di luar lokasi. Dari kedua keuntungan tersebut, memberikan layanan yang lebih baik biasanya lebih penting.

5. Lama Usaha

Lama usaha merupakan suatu penentu dari pendapatan, khususnya pada sektor informal.¹⁸ Lama usaha menentukan pengalaman, semakin lama usaha maka akan makin kualitas usaha tersebut suatu variabel lama usaha diukur dengan tahun. Semakin lama pedagang menjalani usahanya, maka semakin banyak pengalaman yang dapat meningkatkan pendapatan yang diperoleh. Namun belum tentu usaha yang memiliki pengalaman lebih singkat pendapatannya lebih sedikit daripada usaha yang memiliki pengalaman yang lebih lama.¹⁹

Faktor lama usaha merupakan hal penting yang dapat mempengaruhi pendapatan, semakin lama seseorang melakukan usahanya maka akan memiliki strategi lebih matang dan tepat dalam

¹⁸ Asmie, *Analisis Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Tingkat Pendapatan Pedagang Pasar Tradisional Di Kota Yogyakarta*, Jurnal NeO-Bis, Vol. 2, No, 2, hlm. 197-210

¹⁹ *Ibid*, hlm. 1114

mengolah, memproduksi dan memasarkan dagangannya, karena pengusaha atau pedagang tersebut memiliki pengalaman, pengetahuan serta pandai mengambil keputusan dalam kondisi dan keadaan apapun. Selain seseorang yang lebih lama melakukan usahanya akan semakin memiliki relasi atau pelanggan yang lebih banyak.²⁰

Lamanya suatu usaha dapat menimbulkan pengalaman berusaha, dimana pengalaman dapat memengaruhi pengamatan seseorang dalam bertindak laku. Lama seorang pelaku bisnis menekuni bidang usahanya akan mempengaruhi produktivitasnya (kemampuan profesionalnya /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 atau pun perilaku konsumen.

Pengalaman usaha seseorang dapat diketahui melihat jangka waktu atau masa kerja seseorang dalam menekuni suatu pekerjaan atau usaha tertentu. Semakin lama seseorang melakukan usaha/kegiatan, maka pengalaman akan semakin bertambah. Pengalaman usaha/kegiatan ini dapat di masukkan kedalam pendidikan informal, yaitu pengalaman sehari-hari yang dilakukan secara sadar atau tidak dalam lingkungan pekerja dan sosialnya.

Dari pengalaman usaha ini, seorang pengusaha dapat mengumpulkan pengetahuan dan keterampilan dalam bekerja. Hal ini

²⁰ Khasan Setiaji dan Ana Listia Fatuniah, *Pengaruh Modal, Lama Usaha dan Lokasi Terhadap Pendapatan Pedagang Pasar Pasca Relokasi*, Jurnal Pendidikan & Bisnis, Vol. 6, No. 1, 2018, hlm 1-14

membuat pengusaha tidak ragu lagi dalam menentukan keputusan usahanya. Semakin lama usaha yang ditekuninya maka semakin banyak pula usaha pengalaman yang akan diperoleh. Di dalam penelitian ini yang dimaksud lama usaha adalah lama waktu yang sudah di jalani pedagang dalam menjalankan usahanya, waktu tersebut merupakan lamanya pedagang dalam menekuni bidang dagang atau usahanya. Untuk pengukuran lamanya usaha, peneliti menggunakan satuan tahun. Hal tersebut agar mudah dalam memperoleh data bagi pedagang yang baru menekuni usaha dagang maupun yang sudah lama menekuni di bidang tersebut.

D. Penelitian Terdahulu

Penelitian terdahulu dalam sebuah penelitian memiliki arti penting, yaitu guna memperoleh batasan arah tujuan penelitian yang terbaru dari hasil penelitian yang telah diperoleh pada penelitian sebelumnya, sehingga konsep dan metode yang digunakan akan menemukan hasil penelitian terbaru.

1. Penelitian yang dilakukan oleh Ratna Sari Siregar pada Tahun 2019 yang judul penelitiannya “Analisis Faktor-Faktor yang Mempengaruhi Pendapatan Pedagang di Taman Wisata Istana Maimun” menguji dari 4 variabel x yaitu modal, lama usaha, jam kerja dan jumlah pengunjung sebagai variabel bebas sedangkan pendapatan pedagang di Taman Wisata Istana Maimun sebagai variabel terikat. Metode analisis yang digunakan

jumlah pengunjung berpengaruh signifikan terhadap pendapatan pedagang.²¹

2. Berdasarkan penelitian yang telah dilakukan oleh Ifany Damayanti pada Tahun 2011 yang judul penelitiannya “Analisis Faktor-Faktor yang Mempengaruhi Pendapatan Pedagang di Pasar Gede Kota Surakarta”. Umur, lama usaha, modal, jam kerja dan jenis dagangan sebagai variabel bebas sedangkan pendapatan pedagang di Pasar Gede sebagai variabel terikat. Penelitian ini menggunakan metode analisis kuantitatif. Hasil penelitian tersebut menunjukkan bahwa modal, jam kerja, lama usaha, dan jenis dagangan secara bersama-sama (simultan) berpengaruh positif dan signifikan terhadap pendapatan pedagang.²²
3. Menurut penelitian yang telah dilakukan oleh Samsul Ma’arif pada Tahun 2013 yang judul penelitiannya “Analisis Faktor-Faktor yang Mempengaruhi Pendapatan Pedagang di Pasar Bandarjo Ungkaran Kabupaten Semarang”. Modal, lokasi usaha dan kondisi tempat berdagang sebagai variabel bebas sedangkan pendapatan pedagang di Pasar Bandarjo Ungkaran Kabupaten Semarang sebagai variabel terikat. Penelitian ini menggunakan metode analisis kuantitatif. Hasil dari penelitian ini bahwa modal berpengaruh lebih besar terhadap pendapatan

²¹ Ratna Sari Seregar, Skripsi: *Analisis Faktor-Faktor yang Mempengaruhi Pendapatan Pedagang di Taman Wisata Istana Maimun*, (Medan: UIN Sumut, 2019), hlm. 1-86

²² Ifany Damayanti, Skripsi: *Analisis Faktor-Faktor yang Mempengaruhi Pendapatan Pedagang Kaki Lima di Sepanjang Jalan Area Kampus Universitas Muhammadiyah Surakarta*, (Surakarta: UMS, 2011), hlm. 1-79

pedagang dari pada lokasi usaha dan kondisi tempat berdagang tetapi, sama-sama berpengaruh positif terhadap pendapatan pedagang.²³

4. Menurut penelitian yang telah dilakukan oleh Vebriyanti Safitri pada Tahun 2019 yang judul penelitiannya “Analisis Faktor-Faktor yang Mempengaruhi Pendapatan Pedagang Kaki Lima di Sepanjang Jalan Area Kampus Universitas Muhammadiyah Surakarta”. Modal, jam kerja, lama usaha, usia pedagang sebagai variabel bebas sedangkan pendapatan pedagang kaki lima sebagai variabel terikat. Penelitian ini menggunakan analisis data secara deskriptif kuantitatif. Hasil penelitian ini menunjukkan bahwa modal dan lama usaha berpengaruh signifikan terhadap pendapatan pedagang. Tetapi jam kerja dan usia pedagang tidak berpengaruh signifikan terhadap pendapatan pedagang.²⁴
5. Menurut penelitian yang telah dilakukan oleh Nurlaila Hanum pada Tahun 2017 yang judul penelitiannya “Analisis Faktor-Faktor yang Mempengaruhi Pendapatan Pedagang Kaki Lima di Kota Kuala Simpang”. Modal, jam kerja dan lama usaha sebagai variabel bebas sedangkan pendapatan pedagang kaki lima di Kota Kuala Simpang sebagai variabel terikat. Penelitian ini menggunakan analisis Deskriptif kuantitatif. Hasil penelitian ini menunjukkan bahwa modal, jam kerja dan

²³ Samsul Ma'rif, Skripsi: *Analisis Faktor-Faktor yang Mempengaruhi Pendapatan Pedagang di Pasar Bandarjo Ungkaran Kabupaten Semarang*, (Semarang: UNS, 2013), hlm. 1-107

²⁴ Vebriyanti Safitri, Skripsi: *Analisis Faktor-Faktor yang Mempengaruhi Pendapatan Pedagang Kaki Lima di Sepanjang Jalan Area Kampus Universitas Muhammadiyah Surakarta*, (Surakarta: UMS, 2018), hlm. 1-10

lama usaha secara parsial berpengaruh positif dan signifikan terhadap pendapatan pedagang.²⁵

6. Menurut penelitian yang telah dilakukan oleh Aditya Septian Pratama pada Tahun 2013 yang judul penelitiannya “Analisis Faktor-Faktor yang Mempengaruhi Pendapatan Pedagang Pasar Setelah Relokasi di Pasar Purwoyoso Kecamatan Ngaliyan Semarang”. Modal, jam dagang, dan lokasi sebagai variabel bebas sedangkan pendapatan pedagang sebagai variabel terikat. Penelitian ini menggunakan analisis data secara deskriptif kuantitatif. Hasil penelitian ini menunjukkan bahwa modal dan lokasi berpengaruh signifikan terhadap pendapatan pedagang. Tetapi jam dagang tidak berpengaruh signifikan terhadap pendapatan pedagang.²⁶
7. Menurut penelitian yang telah dilakukan oleh Dewa Made Aris Artaman, Ni Nyoman Yuliarmi, dan I Ketut Djayastra. Pada Tahun 2015 yang judul penelitiannya Analisis “Faktor–Faktor yang Mempengaruhi Pendapatan Pedagang Pasar Seni SukawatiI Gianyar”. Modal usaha, lama usaha dan lokasi usaha secara parsial berpengaruh positif terhadap tingkat pendapatan pedagang Pasar Seni Sukawati. Sedangkan variabel jam kerja dan parkir secara parsial tidak berpengaruh positif terhadap peningkatan pendapatan pedagang Pasar Seni Sukawati.²⁷

²⁵ Nurlila Hanum, *Analisis Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Pendapatan Pedagang Kaki Lima di Kota Kuala Simpang*, Jurnal Samudra Ekonomika, Vol. 1, No. 1, 2017, hlm. 72-89

²⁶ Aditya Septian Pratama, *Analisis Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Pendapatan Pedagang Pasar Setelah Relokasi Di Pasar Purwoyoso Kec. Ngaliyen Semarang*, (Semarang: UNS, 2013), Hlm. 1-83

²⁷ Dewa Made Aris Artaman, dkk, *Analisis Faktor–Faktor Yang Mempengaruhi Pendapatan Pedagang Pasar Seni SukawatiI Gianyar*, E-Jurnal Ekonomi dan Bisnis Universitas Udayana, Vol. 4, No. 02, 2015, hlm. 87-105

8. Menurut penelitian yang telah dilakukan oleh Ida Ayu Dwi Mithaswari dan I Wayan Wenagama Pada Tahun 2018 yang judul penelitiannya Analisis “Faktor–Faktor yang Mempengaruhi Pendapatan Pedagang Pasar Seni Guwang”. Variabel modal usaha dan lokasi secara parsial berpengaruh positif dan signifikan terhadap pendapatan pedagang di Pasar Seni Guwang. Sedangkan variabel jam kerja tidak berpengaruh signifikan. Variabel modal usaha adalah variabel yang dominan berpengaruh terhadap pendapatan pedagang di Pasar Seni Guwang²⁸
9. Menurut penelitian yang telah dilakukan oleh Puji Yuniarti Pada Tahun 2019 yang judul penelitiannya Analisis “Analisis Faktor-Faktor yang Mempengaruhi Pendapatan Pedagang di Pasar Tradisional Cinere Depok”. Modal usaha berpengaruh signifikan terhadap tingkat pendapatan pedagang, biaya berpengaruh terhadap tingkat pendapatan para pedagang, jam kerja atau waktu buka usaha berdagang sangat berpengaruh terhadap pendapatan para pedagang, tingkat pendidikan dan lama usaha tidak berpengaruh terhadap tingkat pendapatan pedagang, Secara bersama-sama atau simultan variabel tingkat pendidikan, modal usaha, biaya, lama usaha, dan jam kerja mempengaruhi pendapatan yang diterima para pedagang.²⁹

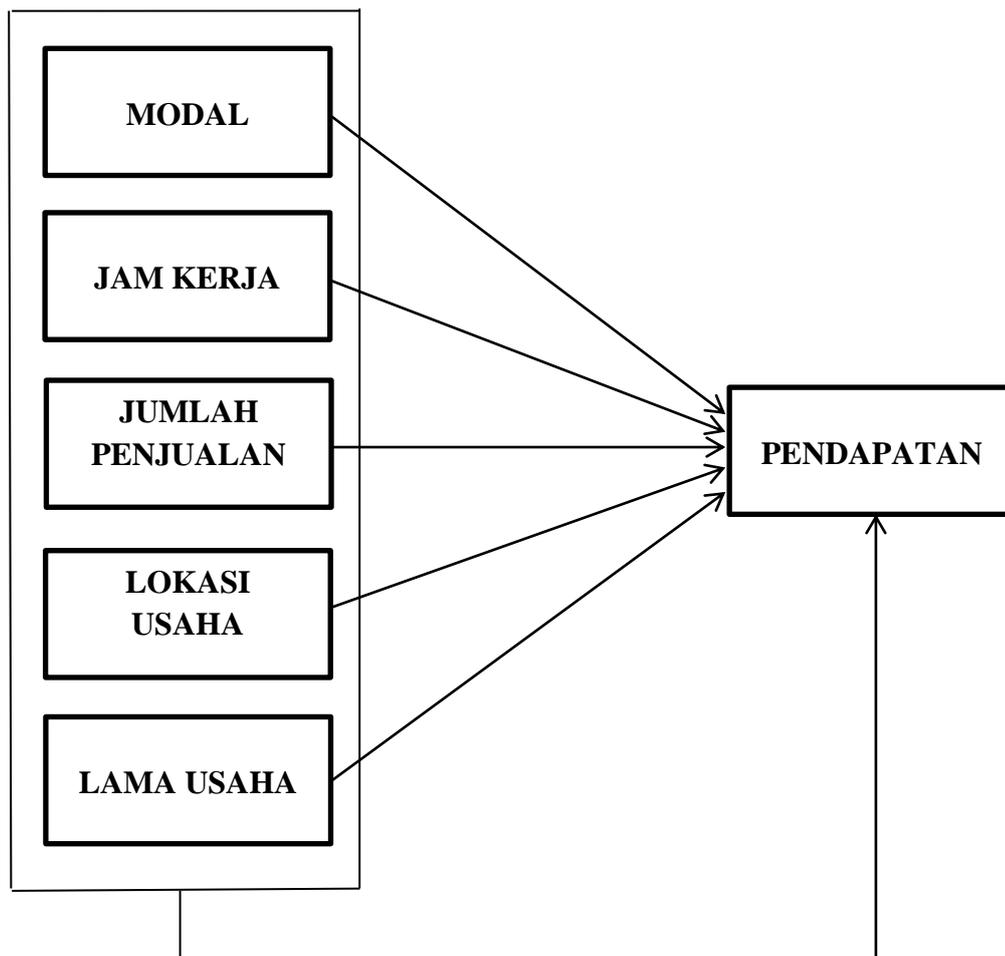
²⁸ Ida Ayu Dwi Mithaswari dan I Wayan Wenagama, *Faktor–Faktor Yang Mempengaruhi Pendapatan Pedagang Pasar Seni Guwang*, E-jurnal Ekonomi Pembangunan Universitas Udaya, Vol.7, No. 2, 2018, hlm. 294-323

²⁹ Puji Yuniarti, *Analisis Faktor-Faktor yang Mempengaruhi Pendapatan Pedagang di Pasar Tradisional Cinere Depok*, Widya Cipta, Vol. 3 No. 1, 2019, hlm. 165-170

E. Kerangka Penelitian

Kerangka dalam Penelitian ini, megacu terhadap 5 pokok pembahasan, mengenai modal, jam kerja, jumlah pengunjung, lokasi usaha dan lama usaha.

Gambar 2.1
Kerangka Penelitian



Dalam kerangka teoritis di atas terlihat bahwa pendapatan pedagang merupakan (Y), sedangkan modal, jam kerja, jumlah pengunjung, lokasi usaha dan lama usaha merupakan (X). Skema tersebut mengatakan bahwa variabel Pendapatan Pedagang (Y) dipengaruhi variabel Modal (X_1), Jam

Kerja (X_2), Jumlah Penjualan (X_3), Lokasi Usaha (X_4), dan Lama Usaha (X_5).

F. Hipotesis Penelitian

Hipotesis penelitian ini berdasarkan rumusan masalah, yaitu sebagai berikut:

1. H_1 = Modal berpengaruh secara signifikan terhadap pendapatan pedagang kuliner

H_0 = Modal tidak berpengaruh terhadap pendapatan pedagang kuliner

2. H_2 = Jam kerja berpengaruh secara signifikan terhadap pendapatan pedagang kuliner

H_0 = Jam kerja tidak berpengaruh terhadap pendapatan pedagang kuliner

3. H_3 = Jumlah Penjualan berpengaruh secara signifikan terhadap pendapatan pedagang kuliner

H_0 = Jumlah Penjualan tidak berpengaruh terhadap pendapatan pedagang kuliner

4. H_4 = Lokasi usaha berpengaruh secara signifikan terhadap pendapatan pedagang kuliner

H_0 = Lokasi usaha tidak berpengaruh terhadap pendapatan pedagang kuliner

5. H_5 = Lama usaha berpengaruh secara signifikan terhadap pendapatan pedagang kuliner

H_0 = Lama usaha tidak berpengaruh terhadap pendapatan pedagang kuliner.