BAB I

PENDAHULUAN

1.1. Latar Belakang

Di pasar banyak terdapat para pembeli dan penjual yang sedang melakukan transaksi, para penjual yang menyediakan dan menjual dari hasil pertanian, perkebunan, peternakan, perikanan serta produk-produk yang banyak jenisnya. Di sinilah terjadinya kegiatan ekonomi yaitu penjual yang sibuk menawarkan berbagai barang yang dijualnya dan para pembeli yang sibuk dengan barang yang dibutuhkannya. Dengan cara tersebut, penjual akan mendapatkan uang dari hasil penjualan.

Era globalisasi dan krisis multidimensi yang terjadi di Indonesia telah banyak menimbulkan masalah dalam kehidupan masyarakat, khususnya perekonomian. Pemecahan masalah paling sederhana yang dilakukan guna mencari penghasilan adalah dengan membuka usaha skala kecil dengan menjajakan barang dagangan, makanan dan minuman di tepian jalan atau di pusat-pusat aktifitas ekonomi dengan fasilitas sederhana dan bersifat sementara yang biasa disebut pedagang kaki lima.

Subsektor perdagangan terdiri dari pedagang besar dan pedagang eceran. Perdagangan kaki lima sangat mudah jika dibandingkan dengan usaha eceran lain karena untuk memulai usaha kaki lima tidak perlu memiliki izin usaha dan modal yang besar, pedagang kaki lima bisa memamfaatkan fasilitas umum seperti trotoar dan jalan sebagai tempat berdagang. Sehingga tidak heran semakin banyak pedagang kaki lima ditemukan saat ini.

Biasanya pedagang kaki lima banyak ditemukan di pusat keramain dan pusat-pusat konsumen seperti salah satunya di pasar. Keberadaan pedagang kaki lima yang juga termasuk kegiatan usaha sektor informal cukup memberi dampak yang baik untuk pembangunan nasional.

Pasar dapat berbentuk sebuah kegiatan ekonomi maupun sebagai pusat kegiatan budaya. Pasar tradisional di mata orang identik dengan tempat yang kotor dan bau. Inilah yang menjadi masalah besar terhadap para calon pembeli untuk mencari kebutuhannya di pasar. Tetapi dari kelemahan tersebut, pasar tradisional memiliki kelebihan yang tidak dimiliki oleh pasar modern yaitu pembeli bisa melakukan tawar-menawar terhadap suatu barang yang diinginkannya. Sebagaimana yang bisa kita temukan di Pasar Bengkok Marindal.

Dalam penelitian ini peneliti menjadikan Pasar Bengkok Marindal sebagai tempat penelitian karena Pasar Bengkok Marindal merupakan pasar induk terbesar yang berada di Kecamatan Patumbak Kabupaten Deli Serdang yang menjual berbagai jenis barang dagangan seperti sayuran hingga daging untuk kebutuhan konsumsi masyarakat.

Pasar Bengkok Marindal merupakan pasar bisa dibilang agak lumayan besar. Di Pasar Bengkok Marindal ini terdapat sebanyak 841 pedagang kaki lima pada tahun 2019 pada tahun 2022 bertambah pesat menjadi 980 pedagang adapun berbagai macam pedagangnya ialah di dalam sektor pertanian, perikanan, pakaian dan sebagainya. Berikut jumlah pedagang yang ada di Pasar Bengkok Marindal.

Tabel 1.1

Jumlah Pedagang Kaki Lima di Pasar Bengkok Marindal

Tahun	Jumlah Pedagang
2019	841
2020	902
2021	944
2022	980

Sumber: Dinas Perindustrian dan Perdagangan Kabupaten Deli Serdang

Berdasarkan tabel tersebut, jumlah pedagang terus mengalami perkembangan, jumlah pedagang yang ada di Pasar Bengkok Marindal pada tahun 2019 sebanyak 841 dan pada tahun 2022 bertambah menjadi 980 pedagang.

Berdasarkan hasil observasi yang dilakukan pada bulan januari 2022, peneliti mendapati dari beberapa pedagang berdasarkan jenis dagangannya diketahui bahwa pendapatan yang diterima oleh pedagang bertambah dibandingkan pendapatan pedagang dari tahun 2018. Berikut jumlah pendapatan yang diterima oleh beberapa pedagang yang ada di Pasar Bengkok Marindal dalam hitungan waktu per hari.

Tabel 1.2

Jumlah Pendapatan Pedagang di Pasar Bengkok Marindal

Jenis Pedagang	Pendapatan
Pedagang Sayur	300.000
Pedagang Daging	850.000
Pedagang Sembako	900.000
Pedagang Buah	250.000
Pedagang Makanan Ringan	120.000
Pedagang Pakaian	750.000
Pedagang Pecah belah	800.000

Sumber: Data Primer, 2022

Dalam memulai sebuah usaha berdagang salah satu hal paling penting yang dibutuhkan adalah modal. Modal adalah semua bentuk kekayaan yang dapat

digunakan langsung maupun tidak langsung dalam proses produksi. Dalam penelitian ini modal yang dimaksud adalah modal tetap.

Hasil produksi yang digunakan untuk produksi lebih lanjut atau dapat juga dijelaskan bahwa jika suatu usaha menambahkan modal berarti usaha tersebut dapat dikatakan mengalami peningkatan atau berkembang sehingga peningkatan modal dapat mempengaruhi pendapatan. PKL juga membutuhkan modal operasional dimana modal ini memiliki peranan yang sangat besar dalam kegiatan operasional sehari-hari. Kekurangan modal menyebabkan rendahnya hasil yang diterima.

Berdasarkan gambaran di atas tentang kondisi atau realitas yang terjadi terhadap Pedagang Kaki Lima di Pasar Bengkok Marindal, peneliti tertarik untuk melakukan penelitian tentang **"Analisis Faktor-faktor yang Mempengaruhi Pendapatan Pedagang Kaki Lima di Pasar Bengkok Marindal".**

1.2. Identifikasi Masalah

Berdasarkan latar belakang masalah di atas dapat diuraikan beberapa permasalahan sebagai berikut:

1. Seberapa Pentingnya modal Bagi Pendapatan pedagang Kaki Lima.
2. Seberapa Pentingnya Produksi Bagi Pendapatan pedagang Kaki Lima.
3. Seberapa Pentingnya Keuntungan Bagi Pendapatan pedagang Kaki Lima.
4. Seberapa Pentingnya Tenaga Kerja Bagi Pendapatan pedagang Kaki Lima.

1.3. Rumusan Masalah

Rumusan masalah penelitian ini antara lain:

1. Apakah Modal Berpengaruh Terhadap Pendapatan Pedagang Kaki Lima?

2. Apakah Produksi Berpengaruh Terhadap Pendapatan Pedagang Kaki Lima?
3. Apakah Keuntungan Berpengaruh Terhadap Pendapatan Pedagang Kaki Lima?
4. Apakah Tenaga Kerja Berpengaruh Terhadap Pendapatan Pedagang Kaki Lima?
5. Apakah Modal, Produksi, Keuntungan, dan Tenaga Kerja secara bersama-sama berpengaruh terhadap pendapatan Pedagang Kaki Lima?

1.4. Tujuan Penelitian

Berdasarkan rumusan masalah di atas maka tujuan dari penelitian ini antara lain:

1. Untuk mengetahui dan Menganalisis Pengaruh Modal Terhadap Pendapatan Pedagang Kaki Lima.
2. Untuk mengetahui dan Menganalisis Pengaruh Produksi Terhadap Pendapatan Pedagang Kaki Lima.
3. Untuk mengetahui dan Menganalisis Pengaruh Keuntungan Terhadap Pendapatan Pedagang Kaki Lima.
4. Untuk mengetahui dan Menganalisis Pengaruh Tenaga Kerja Terhadap Pendapatan Pedagang Kaki Lima.
5. Untuk mengetahui dan menganalisis pengaruh Modal, Produksi, Keuntungan, dan Tenaga Kerja secara bersama-sama terhadap pendapatan Pedagang Kaki Lima.

1.5. Manfaat Penelitian

Manfaat yang diharapkan akan tercapai dengan tersusunnya penelitian ini antara lain:

1. Penelitian ini bermanfaat bagi para peneliti selanjutnya bagi yang tertarik dengan penelitian sebidang maupun non-sebidang dengan objek penelitian ini. Sehingga penelitian ini dapat dijadikan studi relevan bagi penelitian tersebut.
2. Bagi para akademisi penelitian ini bermanfaat sebagai rujukan bagi para akademisi, mahasiswa, atau pelajar di bidang ekonomi terutama dalam bidang perdagangan untuk mengetahui analisis faktor-faktor yang mempengaruhi pendapatan pedagang kaki di Pasar Bengkok Marindal.
3. Bagi Universitas, penelitian ini bermanfaat sebagai bahan referensi dan pustaka untuk penelitian berikutnya yang sejenis.
4. Bermanfaat Bagi Pedagang Kaki Lima yang dijadikan objek bagi peneliti adalah dapat menjadi pertimbangan baik secara langsung maupun tidak langsung untuk memahami dampak dari faktor modal, produksi, keuntungan, dan tenaga kerja terhadap pendapatan Pedagang Kaki Lima.
5. Penelitian ini bermanfaat bagi peneliti pribadi sebagai bukti fisik telah menyelesaikan tugas akhir (skripsi) pada Fakultas Ekonomi Universitas Islam Sumaterra Utara Medan.

BAB II

LANDASAN TEORITIS

2.1. Uraian Teoritis

2.1.1. Pedagang Kaki Lima

Pedagang Kaki Lima atau yang biasa disingkat dengan kata PKL adalah istilah untuk menyebut penjaja dagangan yang menggunakan gerobak. Secara "etimologi" atau bahasa, pedagang biasa diartikan sebagai jenis pekerjaan yang berkaitan dengan jual beli. Pedagang adalah orang yang bekerja dengan cara membeli suatu barang yang kemudian barang tersebut dijual kembali dengan harga yang lebih tinggi sehingga mendapat keuntungan dari barang tersebut. Kaki lima diartikan sebagai lokasi berdagang yang tidak permanen atau tetap.

Dengan demikian, pedagang kaki lima dapat diartikan sebagai pedagang yang tidak memiliki lokasi usaha yang permanen atau tetap. Sedangkan menurut Kamus Umum Bahasa Indonesia oleh W.J.S Poerwadarminta (1997), istilah kaki lima adalah lantai yang diberi atap sebagai penghubung rumah dengan rumah, arti yang kedua adalah lantai (tangga) dimuka pintu atau di tepi jalan.

Arti yang kedua ini lebih cenderung diperuntukkan bagi bagian depan bangunan rumah toko, dimana di jaman silam telah terjadi kesepakatan antar perencana kota bahwa bagian depan dari toko lebarnya harus sekitar lima kaki dan diwajibkan dijadikan suatu jalur dimana pejalan kaki dapat melintas. Namun ruang selebar kira-kira lima kaki itu tidak lagi berfungsi sebagai jalur lintas bagi pejalan kaki, melainkan telah berubah fungsi menjadi area tempat jualan barang-

barang pedagang kecil, maka dari situlah istilah pedagang kaki lima dimasyarakatkan.

Pedagang Kaki Lima, yang selanjutnya disingkat PKL, adalah pelaku usaha yang melakukan usaha perdagangan dengan menggunakan sarana usaha bergerak maupun tidak bergerak, menggunakan prasarana kota, fasilitas sosial, fasilitas umum, lahan dan bangunan milik pemerintah dan/atau swasta yang bersifat sementara/tidak menetap. PKL merupakan salah satu jenis perdagangan dalam sektor informal, yakni operator usaha kecil yang menjual makanan, barang dan atau jasa yang melibatkan ekonomi uang dan transaksi pasar, hal ini sering disebut dengan sektor informal perkotaan.

Ciri-ciri umum PKL lebih lanjut dijelaskan oleh Kartono dkk (2011) sebagai berikut:

1. Kelompok pedagang yang kadang sekaligus menjadi produsen, yaitu pedagang makanan dan minuman yang memasaknya sendiri.
2. Pedagang kaki lima memberikan konotasi bahwa mereka umumnya mejual dagangannya di atas tikar di pinggir jalan, di depan toko, maupun dengan menggunakan grobak dorongan kecil dan kios kecil.
3. Pedagang kaki lima umumnya menjual dagangannya secara eceran.
4. Pedagang kaki lima umumnya bermodal kecil.
5. Kualitas dagangan yang dijual relatif rendah, bahkan ada pedagang yang khusus menjual barang cacat dengan harga sangat rendah.
6. Omzet penjualan pedagang kaki lima tidak besar dan cenderung tidak menentu.

7. Para pembeli umumnya berdaya beli rendah. Umunya pedagang kaki lima merupakan usaha "familt enterprise", artinya anggota keluarga juga turut membantu dalam usaha tersebut.
8. Mempunyai sifat "*one man enterprise*", yaitu usaha yang hanya dijalankan oleh satu orang.
9. Memiliki ciri khas yaitu terdapat sistem tawar-menawar antara pembeli dan pedagang.
10. Sebagian Pedagang Kaki Lima melakukan usahanya secara musiman, sering kali jenis dagangannya berubah-ubah.
11. Pedagang Kaki Lima umumnya menjual barang yang umum, jarang menjual barang yang khusus.
12. Anggapan bahwa para Pedagang Kaki Lima ini merupakan kelompok yang menduduki status sosial terendah dalam masyarakat.

Menurut Wawoerontoe (1995), Pedagang Kaki Lima atau PKL adalah setiap orang yang menawarkan atau menjual barang dan jasa dengan cara berkeliling. Kemudia Ardiyanto (1998) mendefenisikan Istilah kaki lima yang selama ini dikenal dari pengertian trotoar yang dahulu berukuran 5 kaki (5 kaki = 1,5 meter). Biasanya PKL mengisi pusat-pusat keramaian seperti pusat kota, pusat perdagangan, pusat rekreasi, hiburan, dan sebagainya.

Berdasarkan pendapat di atas, Pedagang Kaki Lima merupakan kelompok orang yang menawarkan barang dan jasa untuk dijual di atas trotoar, di tepi atau di pinggir jalan, di sekitar pusat-pusat perbelanjaan, pertokoan, pasar, pusat rekreasi atau hiburan, pusat pendidikan, baik secara menetap, setengah menetap atau berpindah-pindah, berstatus resmi atau tidak resmi.

Aktivitas Pedagang Kaki Lima dapat dikategorikan berdasarkan sarana fisik yang diperuntukan dalam usahanya. Sarana fisik tersebut dikelompokan berdasarkan:

a) Jenis barang dan jasa

Kategori aktivitas jasa Pedagang Kaki Lima berdasarkan jenis barang dan jasa yang dijajakan, yaitu:

1) Makanan dan minuman.
2) Kelontong.
3) Pakaian/tekstil.
4) Buah-buahan dan sayuran.
5) Rokok dan obat-obatan.
6) Majalah, buku dan Koran.
7) Barang seni dan kerajinan.
8) Mainan.
9) Jasa perorangan.

Jenis barang dan jasa tersebut dapat dikelompokan kembali menjadi tiga macam kebutuhan, yaitu:

1) Kebutuhan primer terdiri dari makanan.
2) Kebutuhan Sekunder terdiri dari kelontong, pakaian/tekstil, buah-buahan, rokok/obat-obatan, dan majalah/koran.
3) Kebutuhan jasa yaitu jasa perorangan.

Setiap jenis barang dan jasa tersebut dapat diperinci lebih jauh, misalnya saja kelontong terdiri dari alat-alat rumah tangga, mainan anak, barang elektronik,

aksesoris dan sebagainya. Demikian pula jasa perorangan dapat berupa tukang stempel, tukang kunci, reparasi jam, tambal ban dan sebagainya.

b) Jenis Ruang Usaha

Aktivitas Pedagang Kaki Lima menempati ruang yang terdiri dari ruang umum dan ruang privat. Uraian dari kedua jenis tersebut adalah sebagai berikut:

1. Ruang Umum, yaitu Jenis ruang yang dimiliki oleh pemerintah sebagai ruang yang diperuntukan bagi kepentingan masyarakat luas. Contoh ruang umuuadalah taman kota, trotoar, ruang terbuka, lapangan dan sebagainya. Termasuk pula fasilitas/ saran/ yang terdapat di ruang umum seperti halte, jembatan penyebrangan dan sebagainya.
2. Ruang Privat, yaitu Jenis rung yang dimiliki oleh individu atau kelompok tertentu, misalnya lahan pribadi yang dimiliki oleh pemilik pertokoan, perkantoran dan sebagainya.

c) Jenis Sarana Usaha dan Ukuran Ruangnya Aktivitas Pedagang Kaki Lima dapat dikelompokan berdasarkan jenis, yaitu:

1. Gerobak/kereta dorong

Bentuk aktivitas Pedagang Kaki Lima yang menggunakan gerobak/kereta dorong dibagi atas dua macam yaitu gerobak/kereta dorong yang tanpa atap dan gerobak/kereta dorong yang menggunakan atap untuk melindungi barang dagangan dari pengaruh panas, debu, hujan dan sebagainya.

2. Pikulan

Bentuk aktivitas Pedagang Kaki Lima yang menggunakan sebuah atau dua buah keranjang dengan cara dipikul. Bentuk pikulan ini dapat dikategorikan dalam bentuk aktivitas jasa informal keliling atau semi menetap, biasanya dijumpai pada jenis makanan dan minuman.

3. Warung Semi Permanen

Bentuk aktivitas Pedagang Kaki Lima yang terdiri atas beberapa gerobak/kereta dorong yang telah diatur sedemikian rupa secara berderet dan dilengkapi dengan bangku-bangku panjang dan meja. Bagian atap dan sekelilingnya biasanya ditutup dengan pelindung yang terbuat dari kain terpal, plastik atau bahan kain lainnya yang tidak tembus air.

4. Jongko atau Meja

Bentuk aktivitas Pedagang Kaki Lima yang menggunakan jongko/meja sebagai sarana usahanya. Bentuknya ada yang tanpa atap dan ada pula yang beratap untuk melindungi pengaruh dari luar. Berdasarkan sarana usaha tersebut maka jasa sektor informal ini tergolong memiliki aktivitas jasa menetap.

6. Kios

Bentuk aktivitas Pedagang Kaki Lima yang menggunakan papan-papan yang diatur sedemikian rupa sehingga menyerupai sebuah bilik semi permanen. Para penjajanya juga biasanya bertempat tinggal di dalamnya. Berdasarkan sarana usaha tersebut maka aktivitas jasa sektor informal ini digolongkan sebagai aktivitas jasa menetap.

Sifat pelayanan pedagang kaki lima tergantung pada sifat dan komunitas barang yang meliputi:

1) Pedagang menetap (statik), yaitu suatu bentuk pedagang kaki lima yang mempunyai cara/sifat dalam melayani konsumennya dengan menetap di suatu lokasi tertentu. Dalam hal ini pembeli/konsumen harus datang sendiri ke lokasi tersebut.
2) Pedagang semi menetap (semi statik), yaitu suatu bentuk pedagang kaki lima yang mempunyai cara/sifat dalam melayani konsumen dengan menetap sementara hanya pada saat-saat tertentu saja. Dalam hal ini akan menetap bila 20 ada kemungkinan datangnya pembeli (hari minggu/libur). Pedagang keliling (mobile), yaitu suatu bentuk pedagang.
3) Pedagang kaki lima yang mempunyai cara/sifat dalam melayani konsumennya untuk selalu berusaha mendatangi atau mengejar konsumen**.** Biasanya sifat pedagang ini mempunyai volume dagangan kecil.

2.1.2 Pendapatan

Pendapatan merupakan tujuan utama dari pendirian suatu perusahaan. Sebagai suatu organisasi yang berorientasi profit maka pendapatan mempunyai peranan yang sangat besar. Pendapatan merupakan faktor penting dalam operasi suatu perusahaan, karena pendapatan akan mempengaruhi tingkat laba yang diharapkan akan menjamin kelangsungan hidup perusahaan.

Selanjutnya pendapatan menurut Sukirno (2003) adalah (merupakan unsur yang sangat penting dalam sebuah usaha perdagangan, karena dalam melakukan suatu usaha tentu ingin mengetahui nilai atau jumlah pendapatan yang diperoleh selama melakukan usaha tersebut.

Berbicara mengenai usaha dagang, salah satu usaha yang terkait dengan kegiatan sektor informal adalah pedagang kaki lima atau PKL. PKL adalah pedagang sektor informal dengan modal yang relatif sedikit, berusaha di bidang produksi dan penjualan barang-barang usaha yang dilaksanakan pada tempat tempat yang dianggap strategis dalam suasana lingkungan yang informal**.**

Menurut Samuelson dan Nordhaus (1997), Tujuan pokok dijalankannya suatu usaha perdagangan adalah untuk memperoleh pendapatan, dimana pendapatan tersebut dapat digunakan untuk memenuhi kebutuhan hidup dan kelangsungan hidup usaha perdagangannya. Pendapatan yang diterima adalah dalam bentuk uang, dimana uang adalah merupakan alat pembayaran atau alat pertukaran.

Selanjutnya Samuelson dan Nordhaus (1997) mendefenisikan, pendapatan sebagai jumlah seluruh uang yang diterima oleh seseorang atau rumah tangga selama jangka waktu tertentu (biasanya satu tahun), pendapatan terdiri dari upah, atau penerimaan tenaga kerja, pendapatan dari kekayaan seperti sewa, bunga dan deviden, serta pembayaran transfer atau penerimaan dari pemerintah seperti tunjangan sosial atau asuransi pengangguran

Dalam analisis ekonomi makro, istilah pendapatan nasional (*national income*) dipakai berkenaan dengan pendapatan agregat suatu Negara dari sewa, upah, bunga dan pembayaran, tidak termasuk biaya transfer (tunjangan pengangguran, pensiun dan lain sebagainya).

Pada awal abad ke 20, gagasan-gagasan berkenan dengan pendapatan diperkenalkan oleh Fisher dan Hicks. Fisher menegaskan bahwa pendapatan adalah sebagian dari serangkaian kejadian yang berkaitan dengan beberapa tahap

yang berbeda yaitu: Kenikmatan pendapatan psikis, pendapatan riil dan pendapatan uang. Suatu usaha yang bergerak dalam sektor formal maupun informal dalam penentuan tingkat produksi akan memperhitungkan tingkat pendapatan yang akan dihasilkan dalam suatu produksi. Dengan efisiensi biaya produksi maka akan mencapai profit/keuntungan yang maksimum karena profit merupakan salah satu tujuan penting dalam berusaha. Pendapatan total adalah sama dengan jumlah unit output yang terjual dikalikan dengan harga output per unit.

Keynes Jhingan (2007) mengatakan dalam teori ekonomi bahwa kecenderungan mengkonsumsi yang menyoroti hubungan antara kecenderungan mengkonsumsi dan pendapatan. Bila pendapatan meningkat, konsumsi juga meningkat, tetapi kenaikan ini tidak sebanyak kenaikan pada pendapatan tersebut. Tingkah-laku konsumsi ini selanjutnya menjelaskan mengapa ketika pendapatan naik, tabungan juga naik. Pendapatan diakibatkan oleh kegiatan-kegiatan perusahaan dalam memanfaatkan faktor-faktor produksi untuk mempertahankan diri dan pertumbuhan. Seluruh kegiatan perusahaan yang menimbulkan pendapatan secara keseluruhan disebut *earning process*. Secara garis besar *earning process* menimbulkan dua akibat yaitu pengaruh positif (pendapatan dan keuntungan) dan pengaruh negatif (beban dan kerugian). Selisih dari keduanya nantinya menjadi laba atau rugi.

Secara garis besar pendapatan digolongkan menjadi tiga golongan yaitu:

1. Gaji dan Upah Imbalan yang diperoleh setelah orang tersebut melakukan pekerjaan untuk orang lain yang diberikan dalam waktu satu hari, satu minggu atau satu bulan.

2. Pendapatan dari Usaha Sendiri Merupakan nilai total dari hasil produksi yang dikurang dengan biaya-biaya yang dibayar dan usaha ini merupakan usaha milik sendiri atau keluarga sendiri, nilai sewa capital milik sendiri dan semua biaya ini biasanya tidak diperhitungkan.
3. Pendapatan dari Usaha Lain Pendapatan yang diperoleh tanpa mencurahkan tenaga kerja dan ini merupakan pendapatan sampingan antara lain: pendapatan dari hasil menyewakan asset yang dimiliki, bunga dari uang, sumbangan dari pihak lain, pendapatan pensiun, dan lain-lain.

Dilihat dari berbagai definisi-definisi di atas, maka dapat disimpulkan bahwa pendapatan adalah jumlah masukan yang didapat atas jasa yang diberikan oleh perusahaan yang bisa meliputi penjualan produk dan atau jasa kepada pelanggan yang diperoleh dalam suatu aktivitas operasi suatu perusahaan untuk meningkatkan nilai aset serta menurunkan liabilitas yang timbul dalam penyerahan barang atau jasa

2.1.2.1 Konsep Pendapatan

Eldon Hendriksen mengemukakan definisi mengenai pendapatan sebagai berikut: konsep dasar pendapatan adalah proses arus, penciptaan barang dan jasa selama jarak waktu tertentu. Definisi tersebut memperlihatkan bahwa ada 2 konsep tentang pendapatan yaitu sebagai berikut:

1. Konsep Pendapatan yang memusatkan pada arus masuk (*inflow*) aktiva sebagai hasil dari kegiatan operasi perusahaan. Pendekatan ini menganggap pendapatan sebagai *inflowof net aset*.
2. Konsep pendapatan yang memusatkan perhatian kepada penciptaan barang dan jasa serta penyaluran konsumen atau produsen lainnya. Jadi, pendekatan

ini menganggap pendapatan sebagai *outflow of good and services*. Jika pendapatan dirumuskan dengan cara lain maka pengecualian harus dinyatakan dengan jelas, misalnya pendapatan diakui sebelum arus masuk aktiva benar-benar terjadi.

3. Konsep dasar pendapatan yang diungkapkan oleh Patton dan Littleton (2007) dinamakan sebagai produk perusahaan yang menekankan bahwa pendapatan merupakan arus yaitu penciptaan barang dan jasa oleh perusahaan.

2.1.2.1.1 Sumber Pendapatan

Pendapatan (*Revenue*) suatu perusahaan selain memperoleh pendapatan yang berasal dari kegiatan utama juga memperoleh pendapatan yang berasal dari kegiatan transaksi lainnya, maka pendapatan dapat dibedakan dalam dua kelompok yaitu Pendapatan Operasional (*Operating Revenue*) dan Pendapatan Non Operasional (*Non Operating Revenue*).

1. Pendapatan Operasional (*Operating Revenue*) merupakan hasil yang didapat langsung dari kegiatan operasional suatu perusahaan sebagai hasil usaha pokok yang dilakukan oleh perusahaan. Pendapatan operasional merupakan ukuran yang menunjukkan seberapa besar perusahaan yang akan menjadi keuntungan.
2. Pendapatan Non operasional (*Non Operating Revenue*) merupakan pendapatan yang diterima oleh perusahaan yang tidak ada hubungannya dengan usaha pokok yang dilakukan perusahaan dalam kegiatannya.

2.1.2.1.2 Karakteristik Pendapatan

1. Dari definisi dan teori pendapatan menurut para ahli di atas, dapat diketahui karakteristik yang membentuk pengertian pendapatan, yaitu: Aliran masuk atau kenaikan aset adalah jumlah aset baru yang diterima dari konsumen, aliran dari dana konsumen, kenaikan laba ekonomi, laba penjualan aset.
2. Kegiatan yang mempresentasi operasi utama atau sentral yang terus menerus adalah pendapatan dari kegiatan normal perusahaan biasanya diperoleh dari hasil penjualan barang atau jasa yang berhubungan dengan kegiatan utama perusahaan.
3. Pelunasan, penurunan, atau pengurangan kewajiban dimana suatu entitas mengalami kenaikan aset sebelumnya, misalnya menerima pembayaran dimuka dari pelanggan, pengiriman barang, atau pelaksanaan jasa akan mengurangi kewajiban yang menimbulkan pendapatan. Jadi, kenaikan aset pendapatan dapat diartikan sebagai penurunan kewajiban.
4. Suatu entitas maksudnya adalah pendapatan didefinisi sebagai kenaikkan aset bukannya kenaikan ekuitas bersih meskipun kenaikkan aset tersebut akhirnya berpengaruh terhadap kenaikan ekuitas bersih.
5. Produk perusahaan maksudnya dimana aliran aset dari pelanggan berfungsi hanya sebagai pengukur, tetapi bukan pendapatan itu sendiri. Produk fisik yang dihasilkan oleh kegiatan usaha itulah yang merupakan pendapatan. Produk merupakan pencapaian dari tiap kegiatan produktif. Pendapatan merupakan aliran masuk aset (unit moneter) dan hal tersebut berkaitan dengan aliran fisis berupa penyerahan produk (output) perusahaan.

6. Pertukaran produk, harus dinyatakan dalam satuan moneter untuk dicatat ke dalam system pembukuan. Satuan moneter yang paling objektif adalah jika jumlah rupiah tersebut merupakan hasil transaksi atau pertukaran antara pihak independen. Menyandang beberapa nama atau mengambil beberapa produk, dimana pendapatan merupakan konsep yang bersifat generik dan mencakupi semua pos dengan berbagai bentuk dan nama apapun.

2.1.2.1.3 Penilaian Pendapatan

Standar akuntansi memberikan pedoman dasar penilaian yang dapat digunakan untuk menentukan berapa rupiah yang diperhitungkan dan dicatat pertama kali dalam suatu transaksi atau berapa jumlah rupiah yang harus diletakkan pada suatu akun dalam laporan keuangan. Ada empat dasar penilaian pendapataan yaitu biaya histori, biaya kini, nilai realisasi atau penyelesaian, dan nilai sekarang adalah sebagai berikut:

1. Biaya Histori (*Historical Cost*): aktiva dicatat sebesar pengeluaran kas (atau setara kas) yang dibayar sebesar nilai wajar dari imbalan yang diberikan untuk memperoleh aktiva tersebut pada saat perolehan.
2. Biaya Kini (*Current Cost*): aktiva dinilai dalam wujud kas (atau setara kas) yang seharusnya dibayar bila aktiva yang sama atau setara yang diperoleh sekarang.
3. Nilai Realisasi atau Penyelesaian (*Realization/Settlement Value*): aktiva dinyatakan dalam jumlah kas (atau setara kas) yang sama atau setara aktiva yang sekarang dengan menjual aktiva dalam pelepasan normal.

4. Nilai Sekarang (*Present Value*): aktiva dinyatakan sebesar kas masuk bersih dimasa depan yang didiskontokan ke nilai sekarang dari pos yang diharapkan dapat memberikan hasil dalam pelaksanaan usaha normal.

2.1.3 Modal

Modal adalah pokok utama dalam menjalankan suatu bisnis atau usaha. Modal faktor penting dalam menjalankan usahanya, karena modal salah satu unsur dimana perusahaan dapat menjalankan usahanya dan mendapatkan keuntungan. Menurut ahli ekonomi modal adalah kekayaan perusahaan yang dapat digunakan untuk kegiatan produksi selanjutnya.

Menurut Syam (2014), Modal adalah suatu hak yang tersisa atas aktivitas suatu lembaga (*entity*) setelah dikurangi kewajibannya. Menurut Munawir (2014), Modal adalah merupakan hak atau bagian yang dimiliki oleh pemilik perusahaan yang ditunjukkan dalam pos modal (modal saham), surplus dan laba yang ditahan, atau kelebihan nilai aktiva yang dimiliki oleh perusahaan terhadap seluruh hutang-hutangnya. Modal dalam pengertian ini dapat dikatakan sebagai sejumlah uang yang digunakan dalam menjalankan kegiatan-kegiatan bisnis.

Menurut Amirullah (2009) Mungkin banyak kalangan yang memandang bahwa modal uang bukan segalanya dalam menjalankan usaha, tetapi dalam menjalankan usaha uang sangatlah dibutuhkan, tetapi perlu diketahui bahwa keberadaan uang dalam menjalankan usaha sangatlah penting tetapi bagaimana mengelola modal secara baik hingga bisnis yang dijalankan dapat berjalan lancer. Sedangkan menurut Riyanto (2010), pengertian modal usaha adalah sebagai ikhtisar neraca suatu perusahaan yang menggunakan modal konkrit dan modal

abstrak. Modal konkrit yang dimaksud sebagai modal aktif sedangkan modal abstrak dimaksudkan sebagai modal pasif. Pengertian modal konkrit yaitu modal aktif yang berarti dapat dilihat secara kasat mata atau terwujud.

Yang termasuk modal konkret meliputi bahan baku, tempat, mesin, gudang dan bentuk sarana prasarana lainnya. Sedangkan yang dimaksud modal abstrak (modal pasif) yaitu kebalikan dari modal konkret dimana tidak dapat terlihat secara kasat mata. Meskipun demikian, modal ini juga penting untuk keberlangsungan perusahaan seperti skill tenaga kerja, hak cipta dan hak pendirian.

Macam-macam modal usaha di dalam suatu usaha masalah modal mempunyai hubungan yang sangat kuat dengan berhasil tidaknya suatu usaha yang telah didirikan. Menurut Nurfiana (2018), modal dapat dibagi sebagai berikut:

1. Modal tetap adalah modal yang memberikan jasa untuk proses produksi dalam jangka waktu yang relatif lama dan tidak terpengaruh oleh besar kecilnya jumlah produksi.
2. Modal lancar adalah modal memberikan jasa hanya sekali dalam proses produksi, bisa dalam bentuk bahan-bahan baku dan kebutuhan lain sebagai penunjang usaha tersebut.

Adam Smith adalah ahli ekonomi yang menulis buku "*The Wealth of Nation*" dalam Sadono (2008) juga membedakan modal menjadi dua jenis yaitu *fixed capital* dan *circulating capital*. Pembedaan ini didasarkan atas kriteria sejauh mana suatu unsur modal itu terkonsumsi dalam jangka waktu tertentu (misal satu tahun). Jika suatu unsur modal itu dalam jangka waktu tertentu hanya terkonsumsi

sebagian sehingga hanya sebagian kecil nilainya menjadi susut, maka unsur ini disebut *fixed capital* (misal mesin, bangunan, dan sebagainya). Tetapi jika unsur modal terkonsumsi secara total, maka ia disebut *circulating capital* (misal tenaga kerja, bahan mentah dan sarana produksi). Karena modal bisa berbentuk macam-macam, mustahil untuk mengukurnya secara langsung dalam arti fisik.

Sejalan dengan perkembangan ilmu pengetahuan dan perkembangan dunia usaha, maka semakin beragam pula orang dalam mendefinisikan atau memberikan pengertian terhadap modal yang kadang kala satu sama lain bertentangan tergantung dari sudut mana meninjaunya. Peran modal dalam suatu usaha sangat penting karena sebagai alat produksi suatu barang dan jasa. Suatu usaha tanpa adanya modal sebagai salah satu faktor produksinya tidak akan dapat berjalan. Demikian juga di sektor informal modal sangat besar pengaruhnya walaupun mungkin besarnya tidak sebesar di sektor formal.

Menurut Indriyo (1992) Modal kerja adalah kekayaan atau aktiva yang diperlukan perusahaan untuk menyelenggarakan kegiatan sehari-hari yang selalu berputar-putar dalam periode tertentu. Sedangkan menurut Wahid (1993) modal kerja adalah investasi perusahaan dalam harta jangka pendek yaitu kas, surat berharga jangka pendek, piutang, persediaan. Modal kerja kotor adalah harta lancar total dari perusahaan, dan modal kerja bersih adalah harta lancar dikurangi utang lancar.

Modal adalah sejumlah uang yang digunakan untuk mengelola dan membiayai usaha dagangan setiap bulan/setiap hari. Di mana di dalamnya terdapat ongkos untuk pembelian sumber-sumber produksi yang digunakan untuk memproduksi suatu output tertentu/*opportunity cost* dan untuk menggunakan

input yang tersedia. Kemudian di dalam ongkos juga terdapat hasil atau pendapatan bagi pemilik modal yang besarnya sama dengan seandainya pedagang menanamkan modalnya di dalam sektor ekonomi lainnya dan pendapatan untuk tenaga kerja sendiri. Sehingga keuntungan merupakan hal yang sangat berat bagi seorang pedagang.

Menurut Manurung (2007), dalam membangun sebuah bisnis dibutuhkan sebuah dana atau dikenal dengan modal. Bisnis yang dibangun tidak akan berkembang tanpa didukung dengan modal. Sehingga modal dapat dikatakan jadi jantungnya bisnis yang dibangun tersebut.

Biasanya modal dengan dana sendiri memberikan arti bahwa dana tersebut dipersiapkan oleh pembisnis yang bersangkutan. Modal juga akan digunakan sebagai biaya dalam pembelian suatu sumbersumber produksi yang dikatakan sebagai biaya usaha. Biaya usaha ini biasanya diklasifikasikan menjadi dua yaitu biaya tetap (*fixed cost*) dan biaya tidak tetap (*variable cost*).

Menurut Manurung (2007) Biaya tetap (FC) adalah biaya yang relatif tetap jumlahnya dan terus dikeluarkan walaupun barang yang dijual banyak atau sedikit. Biaya variabel (VC) adalah biaya yang besar kecilnya dipengaruhi oleh barang yang dijual, contohnya biaya untuk tenaga kerja. Total biaya (TC) adalah jumlah dari biaya tetap (FC) dan biaya variabel (VC), maka TC = FC + VC.

Dari beberapa pengertian modal di atas maka dapat diambil kesimpulan bahwa modal ini bersifat kuantitatif karena modal tersebut digunakan untuk membiayai operasi perusahaan seperti pembiayaan bahan baku, pembiayaan bahan 23 penolong, pembiayaan upah dan pembiayaan operasional lainnya yang

berlangsung terus menerus dalam kegiatan perusahaan yang diharapkan akan meningkatkan pendapatan.

2.1.4 Produksi

Secara umum, produksi dapat diartikan sebagai kegiatan optimalisasi dari faktor-faktor produksi seperti tenaga kerja, modal dan lain-lainnya oleh perusahaan untuk menghasilkan produk berupa barang-barang dan jasa-jasa. Secara teknis, kegiatan produksi dilakukan dengan mengkombinasikan beberapa input untuk menghasilkan sejumlah output. Secara ekonomi, produksi didefinisikan sebagai usaha manusia untuk menciptakan atau menambah daya atau nilai guna dari suatu barang atau benda untuk memenuhi kebutuhan manusia.

Berdasarkan pada kepentingan produsen, tujuan produksi adalah untuk menghasilkan barang yang dapat memberikan laba. Tujuan tersebut dapat tercapai, jika barang atau jasa yang diproduksi sesuai dengan kebutuhan masyarakat. Oleh karena itu dapat dikatakan bahwa sasaran kegiatan produksi adalah melayani kebutuhan masyarakat atau untuk memenuhi kebutuhan hidup masyarakat umum. Sehingga produksi itu tidak terbatas pada pembuatannya saja tetapi juga penyimpanan, distribusi, pengangkutan pengeceran, pemasaran kembali, upaya-upaya mensiasati regulator atau mencari celah hukum demi memperoleh keringanan pajak atau lainnya.

Produksi adalah kegiatan yang dilakukan untuk menambah nilai suatu objek atau membuat objek baru sehingga lebih bermanfaat dalam memenuhi kebutuhan. Kegiatan menambah kegunaan suatu objek tanpa mengubah bentuknya

disebut dengan produksi jasa. Sedangkan kegiatan menambah kegunaan suatu benda dengan mengubah sifat dan bentuk yang disebut dengan produksi barang.

Menurut Sugiarto (2007) produksi adalah kegiatan yang mengubah input menjadi output, kegiatan produksi biasanya dinyatakan dalam produksi. Sadono Sukirno (2010) menjelaskan bahwa fungsi produksi merupakan sifat hubungan diantara faktor-faktor produksi dan tingkat produksi yang dihasilkan. Faktor produksi dikenal pula dengan istilah input dan jumlah produksi selalu juga disebut sebagai output.

Teori produksi menurut Sudarman dalam Sisno (2000) adalah teori yang mempelajari berbagai macam input pada tingkat teknologi tertentu yang menghasilkan sejumlah output tertentu. Sasaran dari teori produksi adalah untuk menentukan tingkat produksi yang optimal dengan sumber daya yang ada.

Menurut Aziz N (2003), teori produksi dapat dibedakan menjadi dua bagian. Pertama, teori produksi jangka pendek dimana apabila seseorang produsen menggunakan faktor produksi maka ada yang bersifat variable dan bersifat tetap. Kedua, teori produksi jangka panjang apabila semua input yang digunakan adalah input variabel dan tidak terdapat input tetap, sehingga dapat diasumsikan bahwa ada dua jenis faktor produksi yaitu tenaga kerja dan modal.

Menurut Sugiarto (2007), menyebutkan bahwa produksi merupakan suatu kegiatan yang mengubah input menjadi output. Kegiatan produksi tersebut dalam ekonomi biasa dinyatakan dalam fungsi produksi, dimana fungsi produksi ini menunjukan jumlah maksimum output yang dihasilkan dari pemakaian sejumlah input yang menggunakan teknologi tertentu.

Berdasarkan uraia di atas, disimpulkan bahwa produksi adalah salah satu aktivitas ekonomi yang menghasilkan hasil akhir atau output dari suatu proses yang membutuhkan beberapa masukan atau input. Sehingga kegiatan produksi merupakan kombinasi antara beberapa masukan atau input yang bisa disebut faktor-faktor produksi yang akan menghasilkan keluaran atau output agar nilai guna barang atau jasa tersebut bertambah.

Dalam suatu proses produksi dibutuhkan input yang berupa faktor-faktor produksi yaitu alat atau sarana agar kegiatan berjalan dengan lancar. Sehingga, jika faktor produksi tidak ada, maka proses produksi juga tidak akan berlangsung. Faktor-faktor produksi antara lain adalah Capital atau modal, Labour atau tenaga kerja, Skill atau keahlian atau kemampuan, dan Land atau tanah.

Capital atau modal yang sering terlintas dipikiran biasanya dalam bentuk uang. Namun, modal juga bisa berupa alat-alat seperti mesin untuk membuat barang atau jasa, ataupun juga dapat berupa bangunan atau gedung yang akan digunakan untuk kegiatan operasional usaha tersebut. Labour atau tenaga kerja dibutuhkan untuk menjalankan operasional alat-alat yang tersedia agar proses produksi berlangsung dengan semestinya, para tenaga kerja bekerja dengan menggunakan skill atau keahlian atau kemampuan yang dimilikinya. Sedangkan Land atau tanah merupakan lahan yang mengandung sumber daya alam atau bahan baku yang nantinya akan diolah dalam proses produksi.

2.1.5 Keuntungan

Syofyan Syafri Harahap (2002) Dalam teori ekonomi juga dikenal adanya istilah laba, akan tetapi pengertian laba di dalam teori ekonomi berbeda dengan

pengertian laba menurut akuntansi. Dalam teori ekonomi, para ekonom mengartikan laba sebagai suatu kenaikan dalam kekayaan perusahaan atau seorang investor. Sebagai hasil penanaman modalnya setelah dikurangi biaya-biaya yang berhubungan dengan penanaman modal tersebut (termasuk di dalamnya, biaya kesempatan). Sedangkan dalam akuntansi, laba adalah perbedaan pendapatan yang direalisasi dari transaksi yang terjadi pada waktu dibandingkan dengan biaya-biaya yang dikeluarkan pada periode tertentu atau selisih antara harga penjualan dengan biaya produksi. Perbedaan antara keduanya adalah dalam hal yang pendefinisian biaya.

Bahwa pedagang kaki lima dapat memberikan skala pelayanan ekonomi yang cepat dan mudah, konsumen mempunyai kesan bahwa barang yang didagangkan umumnya lebih murah dari pada pasar-pasar swalayan atau pasar-pasar modern.

Menurut Horngren (2007), laba adalah penghasilan lebih dari total jumlah pendapatan dengan perbandingan total beban. Hal ini juga disebut dengan keuntungan bersih.

Keuntungan (gains) merupakan arus masuk yang diperoleh atau akan diperoleh yang berasal dari transaksi dan kejadian yang terkait dengan aktivitas usaha perusahaan yang masih berlangsung. Keuntungan adalah kenaikkan ekuitas atau aktiva bersih yang berasal dari transaksi insidental yang terjadi pada Pedagang dan semua transaksi atau kejadian yang mempengaruhi usaha dagang dalam suatu periode akuntansi selain yang berasal dari pendapatan investasi pemilik.

Selain itu pedagang memiliki makna keuntungan bagi masyarakat mengapa demikian pedagang kaki lima dapat memberikan skala pelayanan ekonomi yang cepat dan mudah, konsumen mempunyai kesan bahwa barang yang didagangkan umumnya lebih murah dari pada pasar-pasar swalayan atau pasar-pasar modern, maka dari itu adanya pedagang kaki lima saling menguntungkan antara penjual dan pembeli.

Fatur Sasongko (2016), Laporan laba rugi adalah sebuah laporan yang menyajikan hasil operasi perusahaan yang dituangkan dalam nilai pendapatan dan beban. Laporan laba rugi adalah laporan yang menunjukkan kemampuan perusahaan atau entitas bisnis dalam menghasilkan keuntungan selama suatu periode tertentu.

Dalam laporan laba rugi terdapat unsur akun nominal, yakni akun pendapatan dan akun beban. Dengan laporan laba rugi dapat diketahui sejauh mana perkembangan perusahaan, apakah mengalami kebangkrutan dalam artian mengalami kerugian. Laporan laba rugi juga dapat disajikan dalam bentuk single step (satu langkah). Laporan ini hanya menghasilkan satu informasi laba bersih yang berasal dari hasil pengurangan semua pendapatan dan semua biaya melalui satu kali pengurangan dalam laporan laba rugi seperti ini pendapatan utama dan pendapatan lain-lain dijumlahkan sekaligus dalam satu kelompok. Demikian juga biaya disajikan dalam satu kali penjumlahan untuk kelompok biaya operasional dan biaya yang tidak berasal dari kegiatan utama perusahaan atas nonoperasi.

Perusahaan mengalami keuntungan atau laba apabila jumlah pendapatan melebihi jumlah beban (pendapatan lebih besar dari beban), sebaliknya

perusahaan mengalami kerugian apabila jumlah beban melebihi jumlah pendapatan (beban lebih besar dari pendapatan.

2.1.5.1. Macam-macam Laba

Ada beberapa macam laba yang terdapat dalam laporan keuangan (laporan laba rugi), yaitu sebagai berikut:

a. Laba usaha (*operating income*), yaitu laba yang diperoleh dari mengurangi pendapatan operasional. Laba usaha ini menunjukan besarnya keuntungan (atau kerugian) yang diperoleh dari bisnis utama.
b. Laba bersih (*net income*), adalah pendapatan operasi perusahaan setelah dikurangi biaya-biaya, bunga dan pajak. Laba bersih ini menunjukkan sejauh mana pedagang berhasil mengorganisasi bisnisnya.
c. Saldo laba/rugi, adalah akumulasi hasil usaha periodic setelah memperhitungkan pembagian dividen dan koreksi laba/rugi tahun lalu.
d. Laba/rugi sebelum pajak, merupakan saldo laba sebelum dikurangi beban pajak.

2.1.6 Tenaga Kerja

Menurut Alam (2014) tenaga kerja adalah penduduk dengan usia antara 17 tahun sampai 60 tahun yang bekerja untuk menghasilkan uang sendiri. Dan menurut Hamzah (2014), tenaga kerja adalah tenaga yang bekerja di dalam maupun luar hubungan kerja dengan alat produksi utama dalam proses produksi baik fisik maupun pikiran.

Tenaga kerja hadir untuk memaksimalkan setiap faktor produksi yang dimiliki untuk menghasilkan sesuatu yang bermanfaat bagi Pedagang Kaki Lima.

Setiap orang yang mampu untuk melakukan pekerjaan untuk menghasilkan barang dan jasa, serta memiliki usia yang sesuai, dapat dikategorikan sebagai tenaga kerja.

Secara garis besar penduduk suatu negara juga dibagi menjadi dua yaitu, tenaga kerja dan bukan tenaga kerja. Bagi penduduk dengan usia 15-64 tahun sudah dapat dikatakan sebagai tenaga kerja walaupun belum atau masih secara aktif mencari kerja.Tanpa adanya tenaga kerja, maka faktor produksi alam dan faktor produksi modal yang dimiliki suatu negara tidak dapat digunakan dengan maksimal.

Dalam pelaksanaan ketenagakerjaan, pelaku usaha dan tenaga kerja terikat dalam perjanjian kerja yang sudah disepakati bersama. Perjanjian ini bersifat tertulis atau lisan dan dilandasi sesuai dengan peraturan perundang-undangan ketenagakerjaan yang berlaku. Hak dan kewajiban antara pengusaha dan tenaga kerja adalah menjadi perhatian demi menciptakan keamanan dan kenyamanan saat melakukan aktivitas pekerjaan. Adapun jenis-jenis tenaga kerja adalah dibagi berdasarkan beberapa klasifikasi tenaga kerja berdasarkan kualitasnya:

a. Tenaga kerja terdidik Tenaga kerja terdidik adalah seseorang yang memiliki pengetahuan dan keahlian pada suatu bidang tertentu. Pengetahuan dan keahlian ini umumnya diperoleh melalui pendidikan formal yang mereka tempuh. Contohnya adalah dokter, pengacara, notaris, dan lain sebagainya.
b. Tenaga kerja terlatih Jenis kedua dari tenaga kerja adalah tenaga kerja terlatih. Tenaga kerja terlatih adalah tenaga kerja yang memperoleh keahliannya umumnya melalui pendidikan non-formal seperti pelatihan keterampilan, kursus, dan lain sebagainya. Contoh tukang las (*welder*), terutama tukang las

bawah air, mekanik, juru masak (*chef*) dan lain sebagainya. Meskipun umumnya melalui pendidikan nonformal, tapi tenaga kerja terlatih juga bisa melalui pendidikan formal seperti ahli bedah, ahli forensik, dan ahli autopsi.

c. Tenaga kerja tidak terdidik dan tidak terlatih Jenis ketiga dari tenaga kerja adalah tenaga kerja tidak terdidik dan tidak terlatih. Artinya pekerjaan yang dilakukan tidak mengharuskan seseorang memiliki keahlian atau kewajiban tertentu. Contoh sederhana dari tenaga kerja jenis ini adalah pembantu rumah tangga, buruh panggul barang, buruh kasar, dan lain sebagainya.

2.1.6.1. Teori Tenaga Kerja

Menurut Lewis (2005) adanya kelebihan penawaran pekerja tidak memberikan masalah pada pembangunan ekonomi. Sebaliknya kelebihan pekerja justru merupakan modal untuk mengakumulasi pendapatan, dengan asumsi bahwa pindahan pekerja dari sektor subsitem ke sektor kapitalis modern berjalan lancar dan perpindahan tersebut tidak akan pernah menjadi terlalu banyak.

Menurut Keynes (2002) berpendapat bahwa dalam kenyataan pasar tenaga kerja tidak berkerja sesuai dengan pandangan klasik. Dimanapun para pekerja mempunyai semacam serikat kerja (Labour Union) yang akan berusaha memperjuangkan kepentingan buruh dari penurunan upah.

Para tenaga kerja memiliki hak untuk memperoleh upah yang sesuai dengan apa yang dikerjakannya. Penurunan upah dipandang kecil sekali, karena akan mempengaruhi kepada daya beli masyarakat yang menyebabkan konsumsi menurun dan berkurangnya daya beli akan mendorong harga-harga menurun. Ilmu ekonomi tenaga kerja merupakan suatu system hubungan yang terorganisir, dan juga merupakan suatu subsistem pada sistem ekonomi yang lebih luas. Ilmu

ekonomi tenaga kerja ini memusatkan perhatian pada tingkah laku perorangan dalam peranan mereka sebagai pemasok jasa tenaga kerja dan sebagai pihak peminta yang membutuhkan jasa tenaga kerja. Di dalam pasar tenaga kerja, permintaan dan penawaran secara bersama-sama menentukkan jumlah yang akan dipekerjakan serta upah yang akan mereka terima.

Keunggulan dalam persaingan pada era globalisasi sekarang ini sangat tergantung pada kualitas sumber daya manusia yang sangat berperan dalam penguasaan dan penerapan teknologi. Kualitas yang dibutuhkan adalah yang dapat memenuhi standar kompetensi internasional. Kualitas tenaga kerja merupakan dasar bagi pencapaian produktivitas. Kualitas ini tergantung atas modal insani yang diisikan ke dalam diri tenaga kerja. Makin banyak modal yang masuk, makin tinggi kualitasnya. Modal yang di maksud terdiri atas pendidikan latihan, pengalaman kerja, dan kesehatan mereka.

2.2 Penelitian Terdahulu

Penelitian yang membahas mengenai Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi terhadap Pendapatan Pedagang Kaki Lima telah banyak dilakukan oleh penelitian-penelitian sebelumnya, hasil dari penelitian terdahulu yang berhubungan dengan penelitian ini akan di bahas secara singkat untuk dapat mengetahui dan membandingkan hasil dari perbedaan dengan penelitian ini.

Tabel 2.1
Penelitian Terdahulu

Nama Peneliti	Judul Penelitian	Metode Peneltian	Hasil Penelitian
Yandhi Fernando, 2016,	Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi	Analisis Regresi Linier Bergand	Berdasarkan pada hasil uji didapatkan bahwa terdapat empat variabel

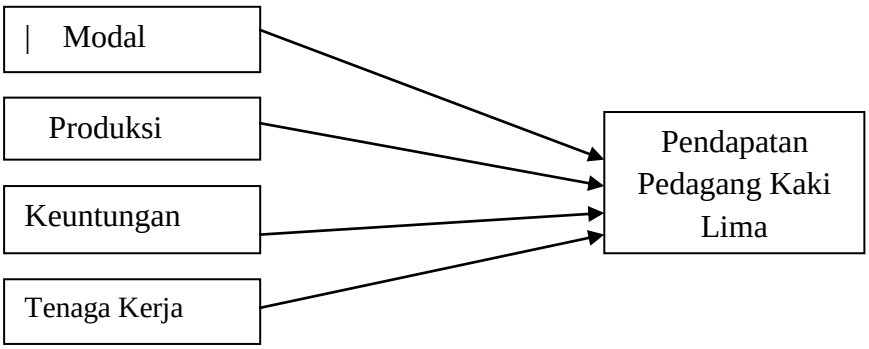
	Pendapatan Pedagang Kaki Lima (Studi Kasus Di Pasar Besar Kota Malang		yang mempunyai pengaruh signifikan terhadap pendapatan yaitu Pengeluaran, pemasukan, keuntungan, tenaga kerja dan pengalaman kerja
Sutrisno (2005)	Pengaruh modal usaha	- Analisis regresi - Berganda - Uji t - Uji f - Uji Determinas	Berdasarkan analisis secara simultan didapatkan bahwa faktor tingkat pendidikan, usia pedagang kaki lima, modal usaha serta jam kerja perhari berpengaruh terhadap pendapatan pedagang kaki lima di kota Surakarta. Kemudian dengan uji secara parsial ditemukan bahwa modal usaha merupakan variabel yang dominan mempengaruhi pendapatan pedagamg kaki lima di kota Surakarta
Effendi 2003	Analisis Faktor – Faktor yang Mempengaruhi Pedagang Kaki Lima Di Kelurahan Gilingan SuraKarta	- Analisis regresi berganda - Uji t - Uji f - Uji determinasi	Modal kerja dan Jenis barang dagang Berpengaruh tingkat penghasilan pedagang kaki Lima di Pasar singosari Malang
Herta Putri Nur Aini, (2014)	Faktor-faktor yang Mempengaruhi Pendapatan Pedagang Kaki Lima (Studi	- Analisis regresi berganda - Uji t - Uji f - Uji determinasi	Variabel yang mempunyai pengaruh terhadap besarnya keuntungan adalah factor modal dan factor Pengeluaran. Faktor-

	Kasus Penjual Pakaian Bekas di Kelurahan Gilingan Surakarta)		faktor yang tidak mempunyai pengaruh terhadap keuntungan PKL adalah tingkat pendidikan dan pengalaman usaha
Maria Rio Rita, 2015	Faktor factor yang mempengaruhi pendapatan pedagang kaki lima (Sutudi Empiris PKL Di Sepanjang Jalan Jendral Sudirman Salatiga)	- Analisis regresi berganda - Uji t - Uji f - Uji determinasi PLS(Partial Least square)	Faktor Yang berpengaruh positif signifikat terhadap pendapatan PKL terbukti adalah Pengeluaran dan Pemasukan.
Nurul Safitri, 2016	Faktor – Faktor Yang Mempengaruhi pendapatan pedagang kaki lima (Studi kasus Pasar Besar Malang)	- Analisis regresi berganda - Uji t - Uji f - Uji	Berdasarkan hasil uji didapatkan bahwa terdapat empat Variabel yang signifikan Terhadap Pendapatan yaitu modal, pemasukan, dan tenaga kerja.
Syafrilja Sayifullah, 2019	Faktor Faktor yang Mempengaruhi Pendaptan Pedagang Kaki Lima di Jalan Tsalapang Kecamatan Rappocici Kota Makasar	- Analisis Regresi Linier BergandA - Uji t - Uji F - Kusioner	Berdasarkan hasil analisis regresi didapatkan bahwa modal berpengaruh positif dan signifikan terhadap pendapatan pedagang kaki lima. Berdasarkan nilai terhitung modal sebesar 5,609 dengan Probabilitas sebesar 0,000.
Dind Suci Dewi USU, 2017	Faktor – Faktor Yang Mempengaruhi Pedagang Kaki Lima di Kota Medan (Studi	- Analisis Regresi Linier Bergand - Uji t - Uji F	Hasil analisis Menunjukkan Bahwa Modal Berpengaruh Positif Terhadap Pendapatan Pedagang Kaki Lima.

	Kasus Kecamatan Medan Baru)		
Nanang Jaenuri	Faktor –faktor Yang Mempengaruhi Pendapatan Kaki Lima di Kota Pontianak.	- Analisis Regresi Linier Bergand - Uji t - Uji F	Estimasi Tersebut bahwa pendidikan, jam kerja, dan modal berpengaruh signifikan terhadap pendapatan pedgang kaki lima di kota Pontianak.
Fadlun Abd. Sulemn, 2021	Analisis Faktor-Faktor Yang mempengaruhi Pendapatan Pedagang Kaki Lima Di Kelurahan Lilowo Kota Gorontalo	- SPPS - Uji t - Uji f	Modal, Lokasi usaha, Jam kerja, Tenaga Kerja berpengaruh positif terhadap pendapatan pedagang kaki lima.

2.3 Kerangka Konseptual

Untuk mempermudah dalam kegiatan penelitian, pengolahan data, penganalisaannya, agar diperoleh hasil penelitian yang benar, maka digunakan kerangka penelitian sebagai berikut:



Gambar 2.3 Kerangka Konseptual

2.4 Hipotesis

1. Diduga Modal berpengaruh positif dan signifikan terhadap pendapatan Pedagang Kaki Lima di Pasar Bengkok Marindal.

2. Diduga Produksi berpengaruh positif dan signifikan terhadap pendapatan Pedagang Kaki Lima di Pasar Bengkok Marindal.
3. Diduga keuntungan berpengaruh positif dan signifikan terhadap pendapatan Pedagang Kaki Lima di Pasar Bengkok Marindal.
4. Diduga Tenaga Kerja berpengaruh positif dan signifikan terhadap pendapatan Pedagang Kaki Lima di Pasar Bengkok Marindal.
5. Diduga Modal, Produksi, Keuntungan, dan Tenaga Kerja secara bersama-sama berpengaruh positif dan signifikan terhadap pendapatan Pedagang Kaki Lima di Pasar Bengkok Marindal.