

## BAB II

### KERANGKA PEMIKIRAN

#### 2.1 Pengertian Pedagang

Pedagang adalah mereka yang berfungsi sebagai penghubung dalam rangka kegiatan penyalur barang maupun memasukan barang dan jasa yang bernilai ekonomis. (Idris, 1998:28). Sedangkan menurut Yoshiaki (1998:42) mengatakan bahwa yang dimaksud dengan pedagang adalah setiap orang atau badan usaha yang melakukan setiap usaha ekonomi yang bertujuan mencari keuntungan baik secara produsen maupun sebagai penghubung antara produsen dengan konsumen dalam semua tingkat skala usaha perdagangan dan pemasaran.

Berdasarkan beberapa pengertian yang dimukakan diatas, maka dapat dikatakan bahwa pedagang adalah suatu kegiatan yang dilakukan oleh seseorang atau sekelompok dalam aktivitas membeli dan menjual barang dalam partai besar maupun kecil dipasar, dimana pasar yang dimaksud dalam penelitian ini adalah pedagang kaki lima taman alun-alun kapuas yang dimanfaatkan lokasi taman sebagai tempat melakukan aktivitas penjualan.

Pedagang Informal adalah setiap orang yang melakukan kegiatan usaha perdagangan atau jasa, yaitu melayani kebutuhan barang-barang atau makanan yang dikonsumsi langsung oleh konsumen, yang dilakukan cenderung berpindah-pindah dengan kemampuan modal yang kecil/terbatas, dalam melakukan usaha tersebut menggunakan peralatan sederhana dan

memiliki lokasi di tempat-tempat umum (terutama di atas trotoar atau sebagian badan jalan), dengan tidak mempunyai legalitas formal.

## 2.2 Pedagang Sektor Informal

Sektor ekonomi terdiri dari sektor formal dan sektor informal. Sektor usaha formal dapat berbentuk firma, perseroan komanditer, PT dan bentuk usaha lainnya yang memerlukan akat atau izin. Sedangkan sektor usaha informal adalah sektor usaha yang dilakukan oleh kalangan menengah kebawah dengan tidak memiliki izin.

Adapun menurut Alam (2006:218):

Ciri-ciri sektor antara lain sebagai berikut:

- a. Tidak memerlukan modal besar
- b. Kebanyakan tidak memiliki izin usaha
- c. Peralatan-peralatan yang digunakan masih sederhana
- d. Tidak membayar pajak
- e. Barang-barang yang dihasilkan relatif murah
- f. Administrasi atau pembukuannya masih sederhana

Studi konvensional tentang ekonomi informal terkesan lepas kaitan dengan dimensi politik sektor informal lebih dianggap sebagai fenomena ekonomi saja dan dianalisis dari sudut pandang yang datang. Sektor informal sesungguhnya merupakan fenomena yang kompleks dengan spektrum permasalahan sangat luas, baik bidang ekonomi sendiri maupun politik. Pada pedagang kaki lima menunjukkan kecenderungan partisipasi politik yang sangat rendah, bahkan tidak ada partisipasi politik sama sekali.

Menurut Soesastro (2005:206) ada beberapa sebab mengapa tingkat partisipasi golongan informal ini sangat rendah:

- a. Pertama, karakter kelompok dalam sikap keagamaan yang tradisional dengan pandangan bahwa faktor nasib berperan dalam hidup mereka
- b. Kedua, kenyataan akan ruang gerak politik yang amat sempit dan tidak memberi peluang mereka untuk menyalurkan kepentingannya, meskipun terancam oleh penertiban-penertiban.
- c. Ketiga, tingkat pengetahuan yang rendah dan keawaman terhadap representasi yang dapat membantu kepentingannya
- d. Keempat, ada desakan kebutuhan mendasar yang menyita hampir seluruh waktu sehingga kebutuhan akanpartisipasi politik menjadi tidak penting dan sangat tidak relevan.

Begitu juga dengan pedagang kaki lima, yang merupakan pedagang kecil dengan menjual berbagai jenis barang yang sifatnya skala usaha kecil. Menurut Tohar (2000:2) pengusaha kecil ini mempunyai banyak definisi, antara lain:

- a. Berdasarkan total aset, pengusaha kecil adalah pengusaha yang memiliki kekayaan bersih paling banyak Rp. 200.000.000 (dua ratus juta rupiah) tidak termasuk tanah dan bangunan tempat membuka usaha
- b. Berdasarkan total penjualan bersih per tahun, pengusaha kecil adalah pengusaha yang memiliki hasil total penjualan bersih pertahun paling banyak Rp. 1.000.000.000 (Satu milyar rupiah)
- c. Berdasarkan status kepemilikan, pengusaha kecil adalah usaha berbentuk perseorangan, bisa berbadan hukum atau tidak berbadan hukum yang didalamnya termasuk koperasi.

Batasan mengenai sektor informal sebagai sebuah fenomena yang sering muncul diperkotaan masih dirasakan kurang jelas, karena kegiatan-kegiatan perekonomian yang tidak memenuhi kriteria sektor formal—terorganisir, terdaftar, dan dilindungi oleh hukum—dimasukkan kedalam sektor informal, yaitu suatu istilah yang mencakup pengertian berbagai kegiatan yang seringkali tercakup dalam istilah umum “usaha sendiri”. Dengan kata lain, sektor informal merupakan jenis kesempatan kerja yang kurang terorganisir,

sulit dicacah, dan sering dilupakan dalam sensus resmi, serta merupakan kesempatan kerja yang persyaratan kerjanya jarang dijangkau oleh aturan-aturan hukum.

Gagasan sektor informal dilontarkan pertama kali oleh seorang antropolog asal Inggris yaitu Keith Hart, dalam tulisannya yang diterbitkan tahun 1971, setelah melakukan penelitian kegiatan penduduk di kota Accra dan Nima, Ghana. Istilah tersebut digunakan untuk menjelaskan sejumlah aktivitas tenaga kerja yang berada diluar pasar tenaga kerja formal yang terorganisir. Dikatakan “diluar pasar” karena sektor ini termasuk kelompok yang tidak permanen atau tidak ada jaminan tentang keberlangsungan pekerjaan yang dimilikinya. Kelompok informal menggunakan teknologi produksi yang sederhana dan padat karya, tingkat pendidikan dan ketrampilan terbatas dan dilakukan oleh anggota keluarga.

Istilah sektor informal semakin populer setelah ILO (*International Labour Organization*) melakukan penelitian di Kenya dan kemudian melanjutkan penelitiannya tersebut ke negara-negara berkembang lainnya. Pada penelitian tersebut istilah sektor informal dipergunakan sebagai pendekatan untuk membedakan tenaga kerja yang tergolong dalam dua kelompok yang berlainan sifatnya (Manning dan Effendi, 1996: 75). Jan Bremen (dalam Manning dan Effendi, 1996: 138-140) memperjelas pengertian sektor informal dengan menyatakan bahwa sektor informal menunjukkan fenomena perbedaan dua kegiatan yang mempunyai ciri-ciri yang berlawanan. Tenaga kerja formal adalah yang bergaji dalam suatu

pekerjaan yang permanen. Sifat semacam ini biasanya dimiliki oleh kegiatan yang saling berhubungan dalam suatu sistem yang terjalin dengan organisasi yang baik. Pada umumnya mereka yang terikat dalam kontrak kerja kelompok ini mempunyai syarat-syarat bekerja yang dilindungi oleh hukum. Di lain pihak, mereka yang berada di luar kelompok ini dinamakan sektor informal.

Studi mendalam tentang sektor informal di Indonesia dilakukan oleh Hans Dieter-Evers, yang menganalogikan sektor ini sebagai bentuk ekonomi bayangan dengan negara. Ekonomi bayangan digambarkan sebagai berbagai kegiatan ekonomi yang tidak mengikuti aturan-aturan yang dikeluarkan pemerintah. Kegiatan ekonomi bayangan ini merupakan bentuk kegiatan ekonomi yang bergerak dalam unit-unit kecil sehingga bisa dipandang efisien dalam memberikan pelayanan. Dilihat dari sisi sifat produksinya, kegiatan ini bersifat subsisten yang bernilai ekonomis dalam pemenuhan kebutuhan sehari-hari, khususnya bagi masyarakat yang ada di lingkungan sektor informal (Rachbinidan Hamid, 1994: 3).

Sektor informal muncul ke permukaan karena sektor formal tidak memberikan ruang lingkup yang cukup sehingga kegiatan ekonomi berlangsung di luar sektor yang terorganisir. Sektor yang utamanya diisi oleh golongan yang kurang mampu ini terlihat makin menjamur di negara-negara sedang berkembang. Karena kegiatannya dipandang ilegal, maka para pengamat menamakan kegiatan ini sebagai kegiatan ekonomi bawah tanah atau sering disebut *underground economy* (Rachbini dan Hamid, 1994: 25).

Dari beberapa penjelasan mengenai sektor informal diatas, dapat disimpulkan bahwa sektor informal merupakan suatu unit usaha yang berskala kecil, tidak memiliki legalitas hukum, pola usahanya bersifat sederhana dan menggunakan sistem kekeluargaan, dilakukan oleh dan untuk masyarakat golongan menengah ke bawah, dan dalam aktivitasnya tidak diperlukan ketrampilan khusus.

Dalam perkembangannya, keberadaan Pedagang informal di kawasan perkotaan Indonesia seringkali kita jumpai masalah-masalah yang terkait dengan gangguan keamanan dan ketertiban masyarakat. Kesan kumuh, liar, merusak keindahan, seakan sudah menjadi label paten yang melekat pada usaha mikro ini. Mereka berjualan di trotoar jalan, di taman-taman kota, di jembatan penyebrangan, bahkan di badan jalan. Pemerintah kota berulang kali menertibkan mereka yang ditengarai menjadi penyebab kemacetan lalu lintas ataupun merusak keindahan kota. PKL dipandang sebagai bagian dari masalah (*part of problem*).

Sebenarnya istilah Pedagang Informal berasal dari masa penjajahan kolonial Belanda. pada saat itu sangat tren dengan sebutan Pedagang kaki lima. Peraturan pemerintahan waktu itu menetapkan bahwa setiap jalan raya yang dibangun hendaknya menyediakan sarana untuk pejalan kaki. Lebar ruas untuk pejalan adalah lima kaki atau sekitar satu setengah meter.

Sekian puluh tahun setelah itu, saat Indonesia sudah merdeka, ruas jalan untuk pejalan kaki banyak dimanfaatkan oleh para pedagang untuk berjualan. Dahulu namanya adalah pedagang emperan jalan, sekarang menjadi pedagang

Informal. Padahal jika merunut sejarahnya, seharusnya namanya adalah pedagang lima kaki.

Dibeberapa tempat, pedagang Informal dipermasalahkan karena mengganggu para pengendara kendaraan bermotor. Selain itu ada Pedagang yang menggunakan sungai dan saluran air terdekat untuk membuang sampah dan air cuci. Sampah dan air sabun dapat lebih merusak sungai yang ada dengan mematikan ikan dan menyebabkan eutrofikasi. Tetapi Pedagang kerap menyediakan makanan atau barang lain dengan harga yang lebih, bahkan sangat, murah dari pada membeli di toko. Modal dan biaya yang dibutuhkan kecil, sehingga kerap mengundang pedagang yang hendak memulai bisnis dengan modal yang kecil atau orang kalangan ekonomi lemah yang biasanya mendirikan bisnisnya disekitar rumah mereka.

Istilah kaki lima berasal dari trotoar yang dahulu berukuran lebar *5 feet* atau sama dengan kurang lebih 1,5 meter, sehingga dalam pengertian ini Pedagang Informal adalah pedagang yang berjualan yang biasanya mengambil tempat atau lokasi di daerah keramaian umum seperti trotoar di depan pertokoan/kawasan perdagangan, pasar, sekolah dan sebagainya.

Namun pengertian tentang Pedagang Informal terus berkembang sehingga sekarang menjadi kabur artinya. Mereka tidak lagi berdagang di atas trotoar saja, tetapi disetiap jalur pejalan kaki, tempat-tempat parkir, ruang-ruang terbuka, taman-taman, terminal bahkan di perempatan jalan dan berkeliling ke rumah-rumah penduduk.

Mc. Gee dan Yeung (1977: 25) memberikan pengertian pedagang informal sama dengan *hawker*, yang didefinisikan sebagai sekelompok orang yang menawarkan barang dan jasa untuk dijual pada ruang publik, terutama di pinggir jalan dan trotoar. Dalam pengertian ini termasuk juga orang yang menawarkan barang dan jasanya dari rumah ke rumah.

Badan Pusat Statistik memberikan 11 ciri pokok sektor informal yaitu: 1) Kegiatan usaha tidak diorganisasi secara baik karena timbulnya unit usaha tidak dipergunakan fasilitas atau kelembagaan yang tersedia di sektor informal. 2) Pada umumnya unit usaha tidak mempunyai izin usaha. 3) Pola kegiatan usaha tidak teratur baik dalam arti lokasi maupun jam kerja. 4) Pada umumnya kebijaksanaan pemerintah untuk membantu golongan ekonomi lemah tidak sampai ke sektor ini. 5) Unit usaha dapat keluar masuk dari satu sub-sektor ke sub-sektor lain. 6) Teknologi yang dipergunakan bersifat tradisional. 7) Modal dan perputaran usaha relatif kecil, sehingga skala operasi juga relatif kecil. 8) Pendidikan yang diperlukan untuk menjalankan usaha tidak memerlukan pendidikan formal karena pendidikan yang diperlukan di peroleh dari pengalaman kerja. 9) Pada umumnya usaha termasuk golongan "One-man Enterprise" dan jika memperkerjakan buruh berasal dari keluarga. 10) sumber dana modal pada umumnya berasal dari tabungan sendiri atau dari lembaga keuangan yang tidak resmi. 11) Hasil produksi atau jasa terutama dikonsumsi oleh golongan masyarakat kota/desa berpenghasilan rendah dan kadang-kadang juga berpenghasilan menengah (Krissantono,



1990). Agar diperoleh perbedaan karakteristik antara sektor formal dan sektor informal dapat dilihat dari tabel berikut:

**Tabel 2.1**  
**Perbandingan Karakteristik Sektor Formal dan Sektor Informal**

<b>Karakteristik</b>	<b>Sektor Formal</b>	<b>Sektor Informal</b>
Modal	Relatif mudah	Sukar diperoleh
Teknologi	Padat modal	Padat karya
Kredit	Lembaga resmi	Lembaga tidak resmi
Sertifikat Buruh	Sangat berperan	Tidak berperan
Bantuan Pemerintah	Penting untuk kelangsungan usaha	Tidak ada
Hubungan dengan Desa	One-way Traffic untuk kepentingan sector	Saling menguntungkan
Sifat Wiraswasta	Sangat tergantung dari perlindungan pemerintah	Berdikari
Penyediaan Barang	Jumlah besar kualitas baik	Jumlah dan kualitas berbeda
Hubungan Kerja dengan Majikan	Berdasar kontrak	Berdasar kepercayaan

*Sumber: Tambunan, 1999*

Beberapa kekuatan yang dimiliki sektor informal adalah sebagai berikut:

(Tambunan, 1999):

1. Padat Karya, dibanding sektor formal, khususnya usaha skala besar, sektor informal yang pada umumnya adalah usaha kecil bersifat padat karya. Sementara itu persediaan tenaga kerja di Indonesia sangat banyak, sehingga upahnya relative lebih murah jika dibandingkan di negara-negara lain dengan jumlah penduduk yang kurang dari Indonesia. Dengan asumsi faktor-faktor lain yang mendukung (seperti kualitas produk yang dibuat baik dan tingkat efisiensi usaha serta produktivitas pekerja tinggi), maka upah murah merupakan salah satu keunggulan komparatif yang dimiliki usaha kecil di Indonesia.
2. Daya Tahan, selama krisis terbukti sektor informal tidak hanya dapat bertahan, bahkan berkembang pesat. Hal ini disebabkan faktor permintaan (pasar output) dan faktor penawaran. Dari sisi permintaan, akibat krisis ekonomi pendapatan riil rata-rata masyarakat menurun

drastis dan terjadi pergeseran permintaan masyarakat, dari barang-barang sektor formal atau impor (harganya relatif murah) ke barang-barang sederhana buatan sektor informal (harganya relative murah).

3. Keahlian Khusus (Tradisional), bila dilihat dari jenis-jenis produk yang dibuat di industri kecil dan industri rumah tangga di Indonesia, dapat dikatakan bahwa produk-produk yang mereka buat umumnya sederhana dan tidak terlalu membutuhkan pendidikan formal, tetapi membutuhkan keahlian khusus (*traditional skill*). Di sinilah keunggulan lain sektor informal, yang selama ini terbukti dapat membuat mereka bertahan walaupun persaingan dari sektor formal, termasuk impor sangat tinggi. Keahlian khusus tersebut biasanya dimiliki pekerja atau pengusaha secara turun temurun, dari generasi ke generasi.
4. Permodalan, kebanyakan pengusaha di sektor informal menggantungkan diri pada uang (tabungan) sendiri, atau dana pinjaman dari sumber-sumber informal (di luar sektor perbankan/keuangan) untuk kebutuhan modal kerja dan investasi mereka. Walaupun banyak juga pengusaha-pengusaha kecil yang memiliki fasilitas-fasilitas kredit khusus dari pemerintah. Selain itu, investasi di sektor informal rata-rata jauh lebih rendah daripada investasi yang dibutuhkan sektor informal. Tentu, besarnya investasi bervariasi menurut jenis kegiatan dan skala usaha.

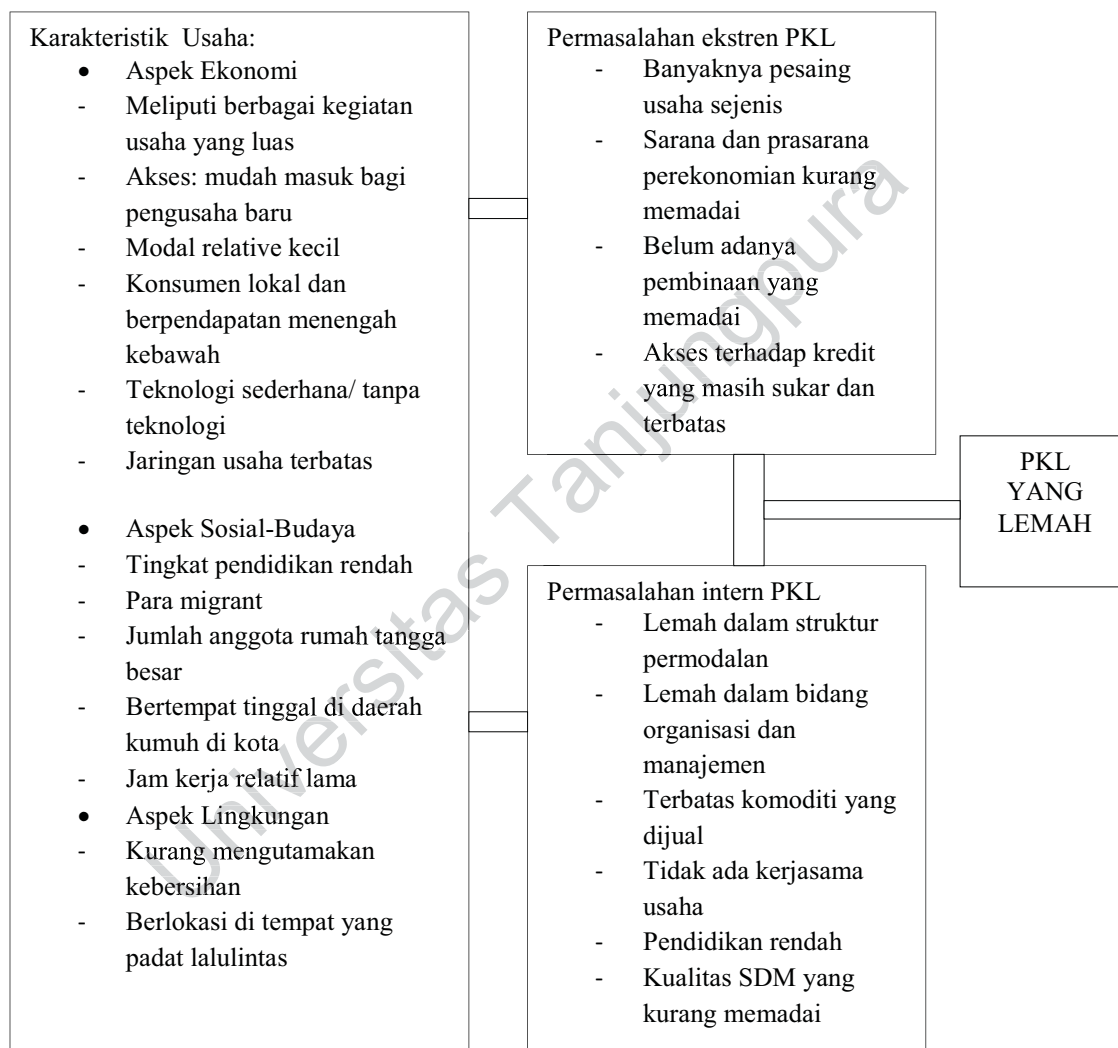
Disamping kekuatan yang dimilikinya, sektor informal juga memiliki kelemahan-kelemahan. Dengan kelemahan-kelemahan yang dimiliki menyebabkan sektor informal akan mengalami kesulitan. Kelemahan yang dimiliki terutama dalam hal kemampuan untuk bersaing masih sangat lemah baik dalam pasar domestik maupun pasar ekspor. Selain itu sektor informal juga kurang memiliki diversifikasi produk. Hal ini terutama akan menjadi kendala serius bagi perkembangan dan pertumbuhannya.

Keterbatasan modal juga merupakan kendala dari sektor informal. Kendala lain adalah kesulitan pemasaran dan penyediaan bahan-bahan baku, keterbatasan sumber daya manusia, pengetahuan minim mengenai bisnis dan kurangnya penguasaan dalam teknologi.

Berdasarkan karakteristik dan permasalahan yang dihadapi sektor informal, maka dikelompokkan dalam empat aspek yaitu aspek ekonomi,

aspek sosial, aspek budaya dan aspek lingkungan (Firdausy,1995). Ke empat aspek tersebut dapat dilihat pada gambar 2.1 berikut:

**Gambar 2.1**  
**Karakteristik dan Permasalahan yang Dihadapi Sektor Informal Pedagang Kaki Lima**



*Sumber: Firdausy, 1995.*

Dalam kaitannya dengan aspek ekonomi, misalnya, karakteristik dan permasalahan yang dihadapi oleh sektor informal khususnya Pedagang Kaki Lima meliputi antara lain bahwa Pedagang Kaki Lima merupakan kegiatan usaha ekonomi berskala kecil (*Micro-Scale*), bermodal relatif kecil, mudah

dimasuki oleh pengusaha baru, input tenaga kerja tidak memerlukan syarat-syarat khusus, kegiatan usaha dikelola oleh satu orang (*single person owner-operated enterprises*) dan atau usaha keluarga dengan pola manajemen yang relatif tradisional baik arti waktu, permodalan, keterampilan/keahlian maupun penerimaan. Jenis komoditi yang diperdagangkan cenderung komoditi yang cepat terjual, tidak tahan lama dan kebanyakan adalah jenis makanan dan minuman (*Convenient goods*).

### **2.3 Pengertian Pedagang Kaki Lima**

Pedagang Kaki Lima (Sektor Informal) adalah mereka yang melakukan kegiatan usaha dagang perorangan atau kelompok yang dalam menjalankan usahanya menggunakan tempat-tempat fasilitas umum, seperti terotoar, pingir-pingir jalan umum, dan lain sebagainya. Pedagang yang menjalankan kegiatan usahanya dalam jangka tertentu dengan menggunakan sarana atau perlengkapan yang mudah dipindahkan, dibongkar pasang dan mempergunakan lahan fasilitas umum sebagai tempat usaha seperti kegiatan pedagang- pedagang kaki lima yang ada di Taman alun-alun Kapuas Kota Pontianak.

Kegiatan Perdagangan dapat menciptakan kesempatan kerja melalui dua cara. Pertama, secara langsung, yaitu dengan kapasitas penyerapan tenaga kerja yang benar . Kedua, secara tidak langsung, yaitu dengan perluasan pasar yang di ciptakan oleh kegiatan perdagangan disatu pihak dan pihak lain dengan memperlancar penyaluran dan pengadaan bahan baku (Kurniadi dan Tangkilisan, 2002:21).

Pedagang adalah perantara yang kegiatannya membeli barang dan menjualnya kembali tanpa merubah bentuk atas inisiatif dan tanggung jawab sendiri dengan konsumen untuk membeli dan menjualnya dalam partai kecil atau per satuan (Sugiharsono dkk, 2000:45).

Pedagang menurut Kamus Besar Bahasa Indonesia dibagi atas dua yaitu : pedagang besar dan pedagang kecil .Pedagang kecil adalah pedagang yang menjual barang dagangan dengan modal yang kecil (KBBI,2002:230).

Menurut UU Nomor 29 Tahun 1948, Pedagang adalah orang atau badan membeli , menerima atau menyimpan barang penting dengan maksud untuk di jual diserahkan, atau dikirim kepada orang atau badan lain , baik yang masih berwujud barang penting asli , maupun yang sudah dijadikan barang lain (Widodo,2008:285-286).

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

1. Jenis barang dan jasa

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

- a. Makanan dan minuman
- b. Kelontong
- c. Pakaian/tekstil
- d. Buah-buahan dan sayuran
- e. Rokok dan obat-obatan

- f. Majalah, buku dan koran
- g. Barang seni dan kerajinan
- h. Mainan
- i. Jasa perorangan

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

- a. Kebutuhan primer terdiri dari makanan dan minuman
- b. Kebutuhan sekunder terdiri dari kelontong, pakaian/tekstil, buah-buahan, rokok/obat-obatan, dan majalah/koran
- c. 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.

## 2. 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:

- a. Ruang Umum, yaitu Jenis ruang yang dimiliki oleh pemerintah sebagai ruang yang diperuntukan bagi kepentingan masyarakat luas. Contoh ruang umum adalah taman kota, trotoar, ruang terbuka, lapangan dan sebagainya. Termasuk pula fasilitas/ saran/ yang

terdapat di ruang umum seperti halte, jembatan penyebrangan dan sebagainya.

- b. Ruang Privat, yaitu Jenis ruang yang dimiliki oleh individu atau kelompok tertentu, misalnya lahan pribadi yang dimiliki oleh pemilik pertokoan, perkantoran dan sebagainya.

### 3. Jenis Sarana Usaha dan Ukuran Ruangnya

Aktivitas Pedagang Kaki Lima dapat dikelompokkan berdasarkan jenis usahanya, yaitu:

- a. 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.

- b. 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.

- c. 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.

d. 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.

e. 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 (*static*), yaitu suatu bentuk pedagang kaki lima yang mempunyai cara/sifat dalam melayani konsumennya dengan menetap disuatu lokasi tertentu. Dalam hal ini pembeli/konsumen harus datang sendiri ke lokasi tersebut.



2. Pedagang semi menetap (*semi static*), 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 ada kemungkinan datangnya pembeli (hari minggu/libur).
3. Pedagang keliling (*mobile*), yaitu suatu bentuk 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.

## 2.4 Konsep Pendapatan

### 2.4.1 Pengertian Pendapatan

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.

Menurut Fuad (2000:168) "Pendapatan didefinisikan dalam akuntansi adalah peningkatan jumlah aktiva/ harga atau penurunan kewajiban suatu organisasi sebagai akibat dari penjualan barang dan jasa kepada pihak lain dalam periode akuntansi tertentu."

Sedangkan menurut Bastian (2005:106) "Definisi pendapatan meliputi pendapatan (*revenue*) dan keuntungan (*gains*). Pendapatan timbul dalam pelaksanaan aktivitas entitas yang biasa. Sementara

keuntungan mungkin timbul dan tidak timbul dalam pelaksanaan aktivitas entitas yang biasa.”

Pendapatan atau dapat juga disebut keuntungan, adalah merupakan selisih antara penerimaan total dengan biaya total. Dimana biaya itu terdiri dari biaya tetap dan biaya tidak tetap. Secara matematis analisis pendapatan dapat ditulis dan digambarkan sebagai berikut (Soekartawi, 2002):

$$\begin{aligned} Y &= TR-TC \\ TR &= P \times Q \\ TC &= TFC + TVC \end{aligned}$$

Keterangan:

$$\begin{aligned} Y &= \text{Pendapatan (Rp)} \\ TR &= \text{Total Penerimaan (Rp)} \\ TC &= \text{Total Biaya (Rp)} \\ P &= \text{Harga per satuan (Rp)} \\ Q &= \text{Jumlah Produksi (kg)} \\ TVC &= \text{Total Biaya Variabel (Rp)} \\ TFC &= \text{Total Biaya Tetap (Rp)} \end{aligned}$$

Secara garis besar pendapatan digolongkan menjadi tiga golongan yaitu:

a. 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.

b. 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.

c. 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 pension, dan lain-lain.

Dalam mengetahui tingkat pendapatan suatu negara diperlukan pendekatan pendapatan. Menurut Alam (2007:199) :

Pendekatan pendapatan adalah suatu pendekatan dimana pendapatan nasional diperoleh dengan cara menjumlahkan pendapatan dari berbagai faktor produksi yang memberi sumbangan terhadap proses produksi antara lain:

- a. Kompensasi untuk pekerja
- b. Keuntungan perusahaan
- c. Pendapatan usaha perseorangan
- d. Pendapatan sewa
- e. Bunga netto
- f. Pendapatan perorangan
- g. Pendapatan disposable/ setelah pajak
- h. PDRB

#### 2.4.2 Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Pendapatan

Untuk memenuhi kebutuhan hidup seseorang dibutuhkan adanya pendapatan yang digunakan membiayai pengeluaran. Seorang individu dapat memperoleh pendapatan dengan jalan bekerja maupun dengan harta benda yang dimiliki misalkan tanah, mesin, rumah atau lazimnya disebut barang modal sehingga dapat dikatakan bahwa untuk memperoleh pendapatan identik dengan menjual jasa-jasa atau barang-barang (Sumitro, 1986:67).

Adapun faktor-faktor yang mempengaruhi pendapatan adalah sebagai berikut :

- a. Kesempatan kerja yang tersedia : semakin banyaknya kesempatan kerja yang tersedia berarti semakin banyak pendapatan yang bisa diperoleh dari hasil kerja tersebut.
- b. Kecakapan dan keahliandengan bekal kecakapan dan keahlian yang tinggi akan dapat meningkatkan efisiensi dan efektifitas yang pada akhirnya berpengaruh pula pada pendapatan.
- c. Keuletan bekerja pengertian keuletan dapat disamakan dengan ketekunan, keberanian untuk menghadapi segala macam tantangan bila suatu saat menghadapi kegagalan maka kegagalan tersebut dijadikan sebagai bekal untuk meniti kearah kesuksesan dan keberhasilan.
- d. Banyak sedikitnya modal yang dipergunakan banyak sedikitnya modal yang digunakan seseorang sangat mempengaruhi besar kecilnya modal yang digunakan. Suatu usaha yang besar akan memberi peluang yang besar pula terhadap pendapatan yang akan diperoleh.

Sudarmo (1992:40) menjelaskan bahwa ada beberapa faktor yang mempengaruhi pendapatan yaitu:

#### 1. Modal Kerja

Modal kerja yang dimaksud adalah jumlah biaya yang dikeluarkan untuk terselenggaranya kegiatan usaha semakin tinggi atau besar modal yang dikeluarkan, maka semakin tinggilah jumlah pendapatan yang akan diperoleh penjual.

## 2. Jam kerja

Jam kerja akan berpengaruh terhadap tingkat pendapatan yang akan diperoleh, hal ini berdasarkan asumsi bahwa semakin lama jam kerja atau semakin besar kemungkinan penjual memperoleh pembeli dengan demikian semakin tinggi pendapatan yang akan diperoleh.

## 3. Masa kerja

Masa kerja yang dimaksud adalah lamanya seseorang menekuni pekerjaan tertentu.

## 2.5 Konsep Biaya

Dalam menghasilkan suatu konsep output, biaya merupakan suatu factor yang sangat penting, demikian pula halnya dalam pelaksanaan proses produksi tentulah terdapat sejumlah biaya yang dikeluarkan untuk memperoleh hasil yang diinginkan. biaya menurut *Commite on Cost Concepts American Accounting Assosiation*, merupakan suatu peristiwa/kejadian yang diukur berdasarkan nilai uang, yang mungkin timbul atau yang mungkin akan timbul untuk mencapai suatu tujuan tertentu. (Bambang dan Kartasapoetra, 1998:1)

Adikoesoemah (1995:2) biaya adalah pengorbanan nilai yang memberikan, yang berfaedah untuk memproduksi barang dan jasa yang tidak dapat dihindarkan dan diduga sebelumnya, pengorbanan mana kalau dihubungkan dengan proses produksi dapat ditentukan secara kuantitatif.

Dari devinisi biaya tersebut terdapat 4 unsur pokok yaitu:

1. Biaya merupakan pengorbanan sumber ekonomi.
2. Diukur dalam satuan uang.
3. Yang telah terjadi atau secara potensial akan terjadi
4. Pengorbanan tersebut untuk tujuan tertentu.

## 2.6 Penelitian Terdahulu

Penelitian-penelitian terdahulu berfungsi sebagai pendukung untuk melakukan penelitian, terutama beberapa penelitian lain yang masih memiliki kaitan erat dengan dengan variabel dalam penelitian ini. Selanjutnya untuk membuat skematis hasil penelitian tersebut dapat dibuat dalam bentuk tabel yang disusun berdasarkan judul penelitian, peneliti, tahun penelitian, tujuan penelitian, variabel penelitian, alat analisis dan temuan penting, seperti pada tabel 2.2.

**Tabel 2.2**  
**Penelitian Terdahulu**

No.	Nama	Judul	Metode	Hasil
1.	Nila Mey Shinta (2013)	Faktor-Faktor yang Mempengaruhi Pendapatan Pedagang Kaki Lima di Kompleks Pariwisata Religi Makam Gus Dur	Metode yang digunakan menggunakan metode deskriptif dengan jenis penelitian kuantitatif	Faktor-faktor yang mempengaruhi pendapatan pedagang kaki lima yaitu jam kerja, lama kerja, letak aksesibilitas, dan jenis barang jualan. Hasil dari analisis korelasi product moment Pearson menunjukkan bahwa jam kerja, lama kerja, dan letak aksesibilitas berpengaruh signifikan terhadap pendapatan pedagang kaki lima. Variabel yang paling berpengaruh adalah jam kerja. Sedangkan jenis barang jualan tidak berpengaruh terhadap pendapatan pedagang kaki lima
2.	Nila Furi Handayani (2014)	Faktor Yang Mempengaruhi Pendapatan Pedagang Kaki Lima Di Rest Area Jembatan Penyeberangan Suramadu	Untuk mengukur besar pengaruh modal, curahan jam kerja dan lokasi usaha terhadap pendapatan pedagang kaki lima di rest area jembatan penyeberangan suramadu digunakan analisis regresi linier berganda	Hasil analisis regresi linier berganda secara bersama-sama menunjukkan bahwa variabel modal (x1), curahan jam kerja (x2), lokasi usaha (x3) mempunyai pengaruh yang signifikan terhadap pendapatan pedagang kaki lima di rest area jembatan penyeberangan suramadu.

3.	Dalcup Sumerta (2014)	Analisis faktor-faktor yang mempengaruhi pendapatan Pedagang kaki lima (PKL) di kota padang (Studi Kasus Di Pasar Raya)	Metode penelitian yang dilakukan adalah studi kasus dengan daerah penelitian di pasar raya kota padang	Berdasarkan hasil menunjukkan bahwa modal berpengaruh signifikan terhadap Pendapatan Pedagang Kaki Lima Pasar Raya Kota Padang dengan nilai t-hitung > t-tabel (6,026>1,660). Hal ini telah sesuai dengan hipotesis yang menyatakan besarnya modal akan berpengaruh signifikan terhadap Pendapatan Pedagang Kaki Lima Pasar Raya Kota Padang
----	-----------------------	---	--	--

Sumber: Data Olahan, 2015

Universitas Tanjungpura