

BAB II

TELAAH PUSTAKA

2.1 Pendapatan

Pendapatan didefinisikan sebagai seluruh sejumlah uang yang diterima oleh seseorang atau rumah tangga selama jangka waktu tertentu. Pendapatan terdiri dari upah atau penerimaan tenaga kerja, pendapatan dari kekayaan seperti : sewa, bunga, dividen serta pembayaran transfer atau penerimaan dari pemerintah seperti tunjangan sosial atau asuransi pengangguran (Samuelson dan Nordhaus, 2003). Pendapatan merupakan suatu hasil yang diterima oleh seseorang atau rumah tangga dari berusaha atau bekerja. Jenis masyarakat bermacam ragam, seperti bertani, nelayan, beternak, buruh, serta berdagang dan juga bekerja pada sektor pemerintah dan swasta (Nazir, 2010)

Pendapatan menurut ilmu ekonomi diartikan sebagai nilai maksimum yang dapat dikonsumsi oleh seseorang dalam satu periode. Definisi tersebut menitik beratkan pada total kuantitatif pengeluaran terhadap konsumsi selama satu periode. Dengan kata lain pendapatan merupakan jumlah harta kekayaan awal periode ditambah keseluruhan hasil yang diperoleh selama satu periode, bukan hanya yang dikonsumsi. Secara garis besar pendapatan didefinisikan sebagai jumlah harta kekayaan awal periode ditambah perubahan penilaian yang bukan diakibatkan perubahan modal dan hutang (Zulriski, 2008).

Munandar (2006) menjelaskan pendapatan sebagai suatu penambahan asset perusahaan yang berdampak pada peningkatan kekayaan pemilik perusahaan, yang bertujuan untuk meningkatkan kinerja perusahaan serta kesejahteraan karyawan. Peningkatan pendapatan berpengaruh besar bagi kelangsungan perusahaan, sebab pendapatan digunakan dalam kegiatan perusahaan (Olaitan, 2011). Menurut Kasmir (2006) dalam menentukan pendapatan pedagang atau pengusaha dibutuhkan beberapa faktor, diantaranya minat pengusaha, modal, waktu yang pasti, keuntungan, pengalaman berdagang, tenaga kerja, lingkungan sekitar, dan pendidikan.

Menurut Tohar (2003) pendapatan perseorangan adalah jumlah pendapatan yang diterima setiap orang dalam masyarakat yang sebelum dikurangi transfer payment. Transfer Payment yaitu pendapatan yang tidak berdasarkan balas jasa dalam proses produksi dalam tahun yang bersangkutan. Pendapatan dibedakan menjadi :

- a) Pendapatan asli yaitu pendapatan yang diterima oleh setiap orang yang langsung ikut serta dalam produksi barang.

- b) Pendapatan turunan (sekunder) yaitu pendapatan dari golongan penduduk lainnya yang tidak langsung ikut serta dalam produksi barang seperti dokter, ahli hukum dan pegawai negeri. Sedangkan pendapatan menurut perolehannya dibedakan menjadi :
 - a) Pendapatan kotor yaitu pendapatan yang diperoleh sebelum dikurangi pengeluaran dan biaya-biaya.
 - b) Pendapatan bersih yaitu pendapatan yang diperoleh sesudah dikurangi pengeluaran dan biaya-biaya.

Sedangkan pendapatan menurut bentuknya dibedakan menjadi :

- a) Pendapatan berupa uang adalah segala penghasilan yang sifatnya reguler dan yang diterima biasanya sebagai balas jasa, sumber utamanya berupa gaji, upah, bangunan, pendapatan bersih dari usaha sendiri dan pendapatan dari penjualan seperti : hasil sewa, jaminan sosial, premi asuransi.
- b) Pendapatan berupa barang adalah segala penghasilan yang sifatnya reguler dan biasanya tidak berbentuk balas jasa dan diterima dalam bentuk barang.

2.1.1 Faktor-faktor yang Mempengaruhi Pendapatan Pedagang

Menurut Pertiwi (2015), faktor yang mempengaruhi pendapatan adalah pada hakikatnya pendapatan yang diterima oleh seseorang maupun badan usaha tentunya dipengaruhi oleh banyak faktor, seperti tingkat pendidikan dan pengalaman seorang, semakin tinggi tingkat pendidikan dan pengalaman maka makin tinggi pula tingkat pendapatannya, kemudian juga tingkat pendapatan sangat dipengaruhi oleh modal kerja, jam kerja, akses kredit, jumlah tenaga kerja, tanggungan keluarga, jenis barang dagangan (produk) dan faktor lainnya. Pada umumnya masyarakat selalu mencari tingkat pendapatan tinggi untuk memenuhi kebutuhan rumah tangganya, akan tetapi dibatasi oleh beberapa faktor tersebut. Menurut Fatmawati (2014) ada beberapa Faktor- faktor yang mempengaruhi pendapatan pedagang yaitu:

1. Modal

Modal merupakan faktor yang sangat kuat dengan berhasil atau tidaknya suatu usaha yang telah didirikan.

2. Jam kerja

Lama jam kerja yang digunakan seseorang maka akan tinggi tingkat upah atau pendapatan yang diterima oleh seseorang tersebut, dan sebaliknya jika semakin sedikit jumlah jam kerja yang digunakan oleh seseorang maka akan semakin sedikit tingkat upah atau pendapatan yang diterima oleh seseorang tersebut.

3. Pengalaman

Salah satu kesalahan fatal yang menyebabkan kegagalan usaha adalah kurangnya pengalaman. Hal ini menunjukkan bahwa pedagang yang berpengalaman dapat mempengaruhi keberhasilan usaha, keberhasilan pedagang pasar itu dapat diukur dari pendapatan yang diperoleh. Pengalaman diukur berdasarkan lama seorang pedagang tersebut melakukan usaha.

Menurut Kasmir (2006) dalam menentukan pendapatan pedagang atau pengusaha dibutuhkan beberapa faktor, yaitu:

1. Modal, modal usaha digunakan untuk menunjang kelancaran usaha yang sedang dijalankan (Ahiawodzi, 2012). Menurut Riyanto (2002), bahwa modal sebagai barang nyata yang dimiliki oleh perusahaan yang terdapat di buku neraca rumah tangga perusahaan.
2. Waktu yang pasti (jam kerja), menurut Sukirno (2006), jam kerja merupakan curahan waktu yang digunakan oleh individu dalam melaksanakan kegiatan bekerja untuk memperoleh penghasilan atau pendapatan. Ketersediaan tenaga kerja untuk menghabiskan jam kerja dengan waktu yang panjang atau pendek merupakan keputusan tenaga kerja itu sendiri.
3. Pengalaman berdagang (lama usaha), menurut Utama (2012), dalam menjalankan usaha perdagangan, lama usaha memegang peranan penting dalam proses melakukan usaha dagang. Lamanya suatu usaha dapat menciptakan pengalaman usaha, melalui pengalaman berdagang secara langsung dapat mengetahui selera yang diinginkan oleh relasi bisnis (Asmie, 2008).
4. Tenaga kerja, adalah setiap orang yang mampu melakukan pekerjaan guna menghasilkan barang dan jasa baik untuk memenuhi kebutuhan sendiri maupun untuk masyarakat, (Simanjuntak, 2000), dan
5. Lingkungan sekitar (lokasi usaha), menurut Vera (2012) jika lokasi usaha berdekatan dengan para pesaing yang menjual produk yang sama, maka pengusaha harus mempunyai lokasi strategi sebab pedagang dengan lokasi strategis, pendapatan yang diperoleh cenderung lebih tinggi dibandingkan dengan lokasi yang tidak strategis.

Keberadaan pedagang selalu dihubungkan dengan pendapatan yang rendah ditambah akses untuk meningkatkan pendapatan yang rendah pula, sehingga untuk merubah pendapat tersebut perlu secara terus-menerus dilakukan penelitian tentang faktor-faktor yang mempengaruhi pendapatan pedagang . Variasi pendapatan pedagang berkaitan dengan banyak aspek, beberapa variabel yang sering dikaitkan dengan

pendapatan adalah pendidikan, pengalaman kerja, waktu usaha, modal usaha dan lokasi usaha. Berikut dijelaskan beberapa aspek yang mempengaruhi pendapatan pedagang, yang antara lain adalah:

2.1.1.1. Pendidikan

Dalam Undang Undang Republik Indonesia No 20 Tahun 2003 tentang sistem Pendidikan Nasional disebutkan bahwa pendidikan adalah usaha sadar dan terencana untuk mewujudkan suasana dan proses pembelajaran agar peserta didik secara aktif mengembangkan potensi dirinya untuk memiliki kekuatan spiritual keagamaan, pengendalian diri kepribadian, kecerdasan, ahlak mulia, serta ketrampilan yang diperlukan dirinya, masyarakat bangsa, dan negara.

Menurut Afrida BR, pendidikan adalah suatu proses yang bertujuan untuk menambah ketrampilan, pengetahuan dan meningkatkan kemandirian maupun pembentukan kepribadian seorang.

Pada umumnya jenis dan tingkat pendidikan dianggap dapat mewakili kualitas tenaga kerja. Pendidikan adalah suatu proses yang bertujuan untuk menambah ketrampilan, pengetahuan dan meningkatkan kemandirian maupun pembentukan kepribadian seorang individu. Hal-hal yang melekat pada diri orang tersebut merupakan modal dasar yang dibutuhkan untuk melaksanakan pekerjaan. Semakin tinggi nilai aset semakin tinggi pula kemampuan mereka untuk bekerja, produktifitas mereka ditunjang oleh pendidikan. Dengan demikian pendidikan dapat dipakai sebagai indikator mutu tenaga kerja.

Penelitian Todaro tahun 2000 menyatakan bahwa tingkat pendidikan merupakan faktor yang mendorong keinginan individu semakin kuat dalam bermigrasi, hal ini berarti semakin tinggi tingkat pendidikan maka semakin besar pula mobilitas seseorang untuk pindah ke daerah lain yang dianggap lebih menguntungkan. Tingkat pendidikan dapat menggambarkan penguasaan informasi, karena itu mereka yang berpendidikan lebih mobile dibandingkan dengan mereka yang kurang berpendidikan.

Pendidikan merupakan salah satu bentuk konsumsi dari masyarakat. Kebutuhan akan pendidikan terus meningkat seiring perkembangan zaman. Hal ini erat kaitannya dengan kondisi pasar kerja yang mengalami pergeseran permintaan dari tenaga kerja tak terdidik menjadi tenaga kerja terdidik akibat proses industrialisasi. Dalam jangka panjang hal ini ditanggapi oleh penduduk dengan melakukan investasi dibidang pendidikan dengan cara bersekolah atau melanjutkan pendidikan kejenjang yang lebih tinggi dengan harapan bisa mendapatkan penghasilan yang lebih tinggi (Diah Widyawati, 1994).

Pendidikan adalah instrumen yang paling utama untuk meningkatkan kemampuan manusia dan untuk mencapai sasaran-sasaran di bidang sosial dan pembangunan ekonomi. Pendidikan memungkinkan individu untuk membuat aneka pilihan, meluaskan kedudukan dan peluang mereka untuk bicara dalam pengambilan keputusan.

Tingkat pendidikan formal dapat digunakan sebagai gambaran terhadap kemajuan penduduk di suatu tempat, dikarenakan pengetahuan memiliki arti yang sangat penting dalam kehidupan. Asumsinya dengan pendidikan yang dimilikinya akan memiliki pengetahuan yang lebih luas sehingga akan lebih produktif dan inovatif. Selain itu pendidikan juga merupakan indikator terhadap kualitas sumberdaya manusia.

Simanjuntak (1998) yang menyatakan bahwa seseorang dapat meningkatkan pendapatannya melalui peningkatan pendidikan, karena pendidikan tidak saja menambah pengetahuan akan tetapi juga meningkatkan keterampilan bekerja, dimana setiap penambahan 1 tahun sekolah berarti di satu pihak menunda pendapatan selama satu tahun dalam mengikuti sekolah tersebut. Dengan demikian, pendidikan dipandang sebagai investasi yang imbalannya dapat diperoleh beberapa tahun kemudian dalam bentuk pertambahan hasil kerja.

2.1.1.2. Pengalaman Kerja

Pengalaman kerja merupakan lamanya pedagang menjalankan usaha perdagangan yang sedang di jalani saat ini. Lamanya usaha dapat menimbulkan pengalaman berusaha, dimana pengalaman dapat mempengaruhi pengamatan seseorang dalam bertingkah laku. Dengan kata lain , semakin lama seorang pelaku bisnis menekuni bidang usaha perdagangan maka akan semakin meningkat pula pengetahuan mengenai perilaku konsumen dan perilaku pasar, (Sukirno, 2002). Menurut Utami & Wibowo (2013) lama usaha adalah lamanya seorang menekuni usaha yang dijalankan. Lama usaha dapat juga diartikan sebagai lamanyawaktu yang sudah dijalani pedagang dalam menjalankan usaha. Lamanya seorang pelaku bisnis menekuni bidang usahanya akan mempengaruhi kemampuan profesionalnya. Semakinlama menekuni dalam bidang

usaha perdagangan akan meningkatkanpengetahuan tentang selera ataupun perilaku konsumen tersebut. Keterampilan berdagang makin bertambah dan semakin banyak pula relasi bisnis maupun pelanggan yang berhasil menarik perhatian terhadap pedagang tersebut (Astomoen, 2008).

Lama usaha adalah tidak hanya menyangkut jumlah masa kerja ataupun usaha, tetapi juga lebih memperhitungkan jenis pekerjaan yang pernah atau sering dihadapi. Sejalan dengan bertambahnya pekerjaan, maka akan semakin bertambah pula

pengetahuan dan keterampilan seseorang dalam bekerja ataupun berusaha. Hal tersebut dapat dipahami karena terlatih dan sering mengulang suatu pekerjaan atau usaha sehingga kecakapan dan ketrampilan semakin dikuasai secara mudah, tetapi sebelumnya tanpa latihan, pengalaman-pengalaman yang pernah dimiliki akan menjadi berkurang bahkan terlupakan (Sastrohadiwiryono, 2001).

Menurut Asmie (2008), Lama usaha merupakan lamanya pedagang berkarya pada usaha perdagangan yang sedang di jalani saat ini, Semakin lama menjalankan bidang usaha perdagangan akan makin meningkatkan pengetahuan tentang selera ataupun perilaku konsumen. Ketrampilan berdagang makin bertambah dan semakin banyak pula relasi bisnis maupun pelanggan yang berhasil dijaring. Menurut Wicaksono (2011), Lama pembukaan usaha dapat mempengaruhi tingkat pendapatan, lama seorang pelaku bisnis menekuni bidang usahanya akan mempengaruhi produktivitasnya (kemampuan profesionalnya/keahliannya), sehingga dapat menambah efisiensi dan mampu menekan biaya produksi lebih kecil daripada hasil penjualan. Semakin lama menekuni bidang usaha perdagangan akan makin meningkatkan pengetahuan tentang selera ataupun perilaku konsumen.

Menurut Widiastuti (2018), lama usaha adalah menunjukkan sejauh mana penguasaan seseorang terhadap bidang pekerjaan yang selama ini ditekuni atau dijalankan. Lama usaha seseorang dapat menjadi sebuah keuntungan dalam pemilihan strategi dan cara melakukan usaha atau pekerjaannya, serta dapat melakukan inovasi dalam setiap pekerjaan yang dilakukan. Tenaga kerja yang memiliki pengalaman kerja ataupun lama usaha yang lebih lama akan memiliki strategi yang lebih matang dan tepat dalam usaha atau pekerjaannya. Pengetahuan serta mampu mengambil keputusan dalam setiap kondisi dan keadaan. Selain itu, lamanya usaha menekuni bidang pekerjaannya akan mempengaruhi kemampuan profesionalnya.

Lama usaha dalam hal ini adalah lamanya suatu usaha perdagangan itu dilakukan atau umur dari usaha perdagangan tersebut semenjak perdagangan itu berdiri sampai pada saat penulis melakukan penelitian ini. Suatu pengertian dimana semakin lama usaha tersebut berjalan maka mengakibatkan adanya perkembangan usaha yang ke arah positif maupun negatif. Perkembangan dari usaha tersebut tergantung dari iklim perdagangan dan persaingan yang terjadi di dunia usaha/pasar. Dari segi pengalaman, maka industri kecil yang memiliki umur yang lebih lama tentunya lebih dapat berkembang dengan baik. Karena industri tersebut telah lebih dahulu mengenal kondisi pasar yang ada, serta selera dari konsumen. Industri yang memiliki umur yang bisa di bilang mapan, lebih dapat untuk bersaing dengan industri lain.

Pengalaman pengusaha dalam melakukan usahanya memberikan pengaruh penting bagi pemilihan strategi dan cara melakukan usahanya, dan sangat bervariasi antara pengusaha satu dengan pengusaha yang lainnya. Pengusaha yang lebih lama dalam melakukan usahanya akan memiliki strategi yang lebih matang dan tepat dalam mengelola, memproduksi dan memasarkan produknya. Karena pengusaha yang memiliki jam terbang tinggi di dalam usahanya akan memiliki pengalaman, pengetahuan serta mampu mengambil keputusan dalam setiap kondisi dan keadaan. Selain itu, pengusaha dengan pengalaman dan lama usaha yang lebih banyak, secara tidak langsung akan mendapatkan jaringan atau koneksi yang luas yang berguna dalam memasarkan produknya. Pengalaman usaha seseorang dapat diketahui dengan melihat jangka waktu atau masa kerja seseorang dalam menekuni suatu pekerjaan tertentu. Semakin lama seseorang melakukan usaha/kegiatan, maka pengalamannya akan semakin bertambah. Pengalaman usaha ini dapat dimasukkan ke dalam pendidikan informal, yaitu pengalaman sehari-hari yang dilakukan secara sadar atau tidak dalam lingkungan pekerjaan dan sosialnya (Wijayanti, 2005:18).

Lamanya seorang pelaku bisnis menekuni bidang usahanya akan mempengaruhi kemampuan profesionalnya. Semakin lama menekuni bidang usaha perdagangan akan meningkatkan pengetahuan tentang selera ataupun perilaku konsumen. Keterampilan berdagang makin bertambah dan semakin banyak pula relasi bisnis maupun pelanggan yang berhasil dijaring. Sehingga dapat diasumsikan lamanya usaha akan berpengaruh positif pada pendapatan.

2.1.1.3. Waktu

Jam kerja merupakan waktu untuk melakukan pekerjaan dapat dilaksanakan siang hari ataupun malam hari. Merencanakan pekerjaan yang akan datang merupakan langkah-langkah memperbaiki pengurusan waktu. Apabila perencanaan belum dibuat dengan teliti, maka tidak ada yang dapat dijadikan panduan untuk menentukan bahwa usaha yang dijalankan akan sama dengan sasaran yang di ingin dicapai. Dengan adanya pengurusan kegiatan yang akan dibuat, seseorang itu dapat menghemat waktu dan kerjanya. Jam kerja adalah bagian paling penting yang harus ada dalam sebuah usaha atau pekerjaan (Su'ud, 2007). Adapun menurut Husaini dan Ayu (2017), Jam kerja adalah lamanya waktu yang digunakan untuk menjalankan usaha dimulai sejak buka usaha sampai usaha dagang tersebut tutup. Jam kerja dihitung dalam satuan jam perharinya ataupun lamanya orang tersebut bekerja atau menjalankan usaha.

Jam kerja merupakan lama waktu yang digunakan untuk menjalankan usaha, yang dimulai sejak persiapan sampai usaha tutup. Alokasi waktu usaha dan jam kerja adalah total waktu usaha atau jam kerja usaha yang digunakan seseorang pedagang dalam berdagang. Menurut kamus bahasa Indonesia, jam kerja adalah waktu yang dijalankan untuk perangkat peralatan yang dioperasikan atau waktu yang dijadwalkan bagi pegawai untuk bekerja. Jam kerja bagi seseorang sangat menentukan efisiensi dan produktivitas kerja (Anggraini, 2019). Pengertian jam kerja menurut Nazir (2010), adalah jumlah jam kerja yang digunakan oleh seseorang dalam suatu waktu yang juga menunjukkan prosentase banyaknya jam kerja yang tersedia. Adapun menurut Priyandika (2015), jam kerja merupakan jumlah atau lamanya waktu yang digunakan oleh pedagang untuk berdagang atau membuka usaha mereka untuk melayani konsumen setiap harinya.

Menurut Wicksono (2011), jam kerja merupakan bagian dari teori ekonomi makro, khususnya pada teori penawaran tenaga kerja yaitu tentang kesediaan seseorang untuk bekerja dengan harapan memperoleh pendapatan atau tidak bekerja dengan konsekuensi mengorbankan pendapatan yang seharusnya ia dapatkan. Kesediaan tenaga kerja untuk bekerja dengan jam kerja panjang atau pendek adalah merupakan keputusan seseorang. Adapun pengertian jam kerja merupakan durasi waktu yang digunakan untuk menjalankan usaha, yang diukur dari lamanya waktu dalam jam yang dilakukan oleh seseorang dalam melakukan pekerjaannya setiap hari. Lama jam kerja dalam setiap minggu bagi setiap orang tidak sama, hal ini disebabkan karena beberapa hal seperti dikarenakan alasan ekonomi dan lain sebagainya. Menurut Sumarsono (2009), semakin banyak jam kerja yang dikorbankan maka produktivitas akan semakin banyak, dan pendapatan yang didapat akan semakin meningkat pula. Dalam menyediakan waktu untuk bekerja, tidak cukup hanya memperhatikan jumlah jam tetapi juga perlu diperhatikan beberapa jam kerja setiap orang itu bekerja dalam setiap minggunya. jam kerja juga dapat diartikan sebagai

waktu yang dimanfaatkan atau digunakan seseorang untuk memproduksi barang atau jasa tertentu.

Menurut Sukirno (2006), jam kerja merupakan waktu yang digunakan oleh individu dalam melaksanakan kegiatan bekerja untuk memperoleh penghasilan. Kesediaan tenaga kerja untuk menghabiskan jam kerja dengan waktu yang panjang atau pendek merupakan keputusan tenaga kerja itu sendiri. Begitu pula jam buka kios pedagang pasar dapat mempengaruhi jumlah tamu yang terlayani, sebab pembeli tidak dapat ditentukan jam kedatangannya (Artawa, 2012). Menurut Muryati (2015) Jam kerja dapat berpengaruh terhadap pendapatan pedagang karena dengan jumlah jam kerja yang banyak akan

meningkatkan nilai produktifitas pedagang, dengan kata lain semakin banyak kesempatan terbuka bagi para pembeli untuk membeli barang dagangannya, maka semakin banyak pembeli tentu akan meningkatkan pendapatan dan keuntungannya.

Jones G dan Bondan Supraptilah membagi lama jam kerja seseorang dalam satu minggu menjadi tiga kategori yaitu (Ananta dan Hatmaji, 1985) :

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

Secara umum dapat diasumsikan bahwa semakin banyak jam kerja yang digunakan maka pekerjaan yang di lakukan semakin banyak dan berdampak positif terhadap pendapatan yang di peroleh.

2.1.1.4. Modal

Modal merupakan modal kerja yang digunakan untuk melakukan kegiatan operasi perusahaan. Modal juga dapat diartikan sebagai investasi yang ditanamkan dalam aktiva lancar atau aktiva jangka pendek, seperti kas, surat berharga, piutang, persediaan, dan aktiva lancar lainnya (Kasmir, 2012). Menurut Stiawan, Dkk (2012), modal merupakan kumpulan dari barang- barang modal, yaitu semua barang yang ada dalam rumah tangga, perusahaan dalam fungsi produktifnya untuk membentuk pendapatan, jadi yang dimaksud dengan modal bukan hanya berupa uang saja tetapi juga termasuk aktiva yang ada dalam perusahaan

seperti kendaraan, mesin-mesin, bangunan pabrik, bahan baku, dan lain-lain, yang digunakan untuk menjalankan operasi usahanya.

Modal adalah faktor produksi yang mempunyai pengaruh yang sangat kuat dalam mendapatkan produktivitas atau output, secara makro modal merupakan pendorong besar untuk meningkatkan investasi, sehingga mampu mendorong kenaikan produktivitas dan output (Umar,2000). Menurut Tambunan (2002), modal merupakan semua bentuk kekayaan yang dapat digunakan langsung maupun tidak langsung dalam proses produksi untuk menambah output. Dalam pengertian ekonomi , modala yaitu barang atau uang yang bersama dengan faktor-faktor produksi tanah dan tenaga kerja untuk menghasilkan barang dan jasa baru. Modal atau biaya adalah faktor yang sangat penting bagi setiap usaha, baik sklala kecil, menengah maupun besar.

Pengertian modal menurut Munawir (2004), adalah hak atau bagian yang dimiliki perusahaan yang ditunjukkan pos modal (modal saham) surplus dan laba yang ditahan kelebihan aktiva perusahaan terhadap seluruh hutang-hutangnya. Adapun modal menurut Kasmir (2010) adalah modal yang digunakan untuk membiayai operasional perusahaan sehari-hari, terutama yang dimiliki jangka waktu pendek atau dengan kata lain modal kerja merupakan investasi yang ditanamkan dalam aktiva lancar atau aktiva jangka pendek, seperti kas, bank, surat berharga, piutang, persediaan dan aktiva lancar lainnya, biasanya modal kerja digunakan untuk beberapa kali kegiatan dalam satu periode.

Menurut Komaruddin (2005), modal adalah suatu dana yang tetap dari kekayaan produktif yang berwujud dalam bentuk barang-barang modal. Modal merupakan input (faktor produksi) yang sangat penting dalam menentukan tinggi rendahnya pendapatan. Didalam suatu usaha masalah modal mempunyai hubungan yang sangat penting dalam berhasil tidaknya suatu usaha yang sedang dijalankan. Martono (2005), mengatakan bahwa modal kerja merupakan dana yang dipergunakan untuk membiayai kegiatan operasi perusahaan sehari-hari. Menurut Suparmoko, (2010), modal merupakan segala bentuk kekayaan berupa barang dan uang yang bisa didapatkan sendiri maupun pihak lain berupa pinjaman. Modal usaha juga bisa disebut sebagai semua bentuk kekayaan yang dapat digunakan langsung maupun tidak langsung, untuk menambah output.

Fitria (2014) menyatakan modal dapat berpengaruh terhadap pendapatan pedagang, semakin besar modal yang digunakan maka semakin besar pula pendapatannya. Menurut Indarti & Langenberg (2008), menyatakan bahwa modal berpengaruh terhadap kesuksesan bisnis. Dengan modal yang cukup seorang pedagang dapat leluasa mengadakan berbagai alternatif barang dagangannya disesuaikan dengan kebutuhan dan selera konsumen.

Salah satu faktor yang sangat penting dalam usaha perdagangan adalah modal. Di dalam persepsi pasar yang dimaksud dengan modal adalah sejumlah barang dagangan dan bukannya dalam pengertian uang (Alexander, 1987). Beberapa hasil penelitian terhadap pedagang sektor informal menunjukkan terdapatnya kaitan langsung antara modal dengan tingkat pendapatan pedagang. Modal yang relatif besar akan memungkinkan suatu unit penjualan menambah variasi komoditas dagangannya. Dengan cara ini berarti akan makin memungkinkan diraihinya pendapatan yang lebih besar. Modal adalah pada umumnya sumber permodalan bisnis kecil berasal dari (Alma Buchari, 2006:112) :

- a. Uang tabungan sendiri
- b. Dari kawan atau relasi

- c. Pinjaman barang dagangan
- d. Kredit Bank
- e. Laba yang diperoleh

2.1.2.5. Lokasi

Lokasi merupakan tempat yang menunjukkan berbagai kegiatan yang dilakukan perusahaan untuk menjadikan produknya dapat diperoleh dan tersedia bagi konsumen (Handoko,2000:187). Dalam penentuan lokasi usaha ada prinsip-prinsip yang harus dipertimbangkan yaitu daerah perdagangan yang cukup potensial, tempat mudah dijangkau, mempunyai potensi pertumbuhan, terletak dalam arus bisnis, ada daya tarik yang kuat dalam lalu lintas persaingan kecil. Karena terjadi kesalahan dalam memilih lokasi/tempat akan berpengaruh besar pada kelangsungan hidup siklus jual beli terus-menerus (Nelson, 2001:86). Secara umum dapat diasumsikan bahwa semakin strategis lokasi pedagang menjajakan dagangannya maka akan berdampak positif terhadap pendapatan yang di peroleh.

Tutik (2012:44) menyebutkan bahwa menentukan lokasi tempat untuk setiap bisnis merupakan tugas penting bagi pemasar, karena keputusan yang salah dapat mengakibatkan kegagalan sebelum bisnis dimulai. Lokasi usaha dalam hubungannya dengan perdagangan adalah hal yang sangat vital. Sebab lokasi usaha bagi pedagang merupakan penentu utama terhadap pendapatan.

Menurut Joedo dalam Widjajanti (2009) bahwa penentuan lokasi yang diminati oleh sektor informal adalah sebagai berikut:

- a. Terdapat akumulasi orang yang melakukan kegiatan bersama-sama pada waktu yang relatif sama sepanjang hari,
- b. Berada pada kawasan tertentu yang merupakan pusat-pusat kegiatan perekonomian kota dan pusat non ekonomi perkotaan, tetapi sering dikunjungi dalam jumlah besar,
- c. Mempunyai kemudahan untuk terjadi hubungan antara pedagang dengan calon pembeli, walaupun dilakukan dalam ruang yang relatif sempit,
- d. Tidak memerlukan ketersediaan fasilitas dan utilitas pelayanan umum.

2.1.2 Sektor Informal

Model pembangunan W. Arthur Lewis yang sering disebut sebagai teori “*two sector surplus labour*” (Todaro, 1987). Di dalam model tersebut perekonomian dibagi

menjadi dua sektor. Pertama, sektor tradisional pedesaan subsistem yang kelebihan penduduk yang bercirikan produktivitas marginal tenaga kerja nol. Kedua, sektor industri modern perkotaan yang produktivitasnya tinggi sebagai tempat penampungan tenaga kerja yang ditransfer sedikit demi sedikit dari sektor tradisional. Penekanan dari model tersebut adalah terjadinya peralihan tenaga kerja dari sektor tradisional ke sektor industri perkotaan yang menyebabkan naiknya jumlah angkatan kerja di perkotaan.

Menurut Effendi dan Singarimbun (1995) pertama kali digunakan oleh Keith Harth dalam penelitian di suatu kota di Ghana. Konsep ini muncul pada tahun 1970-an sebagai akibat perdebatan dalam menjelaskan kemiskinan di kota di negara-negara berkembang. Ia pertama kali memperkenalkan pembagian kegiatan ekonomi ke dalam sektor “informal” dan sektor “formal”. Istilah sektor informal merupakan salah satu bentuk pengembangan dari konsep tradisional (Tjiptoherijanto, 1989).

Ciri-ciri sektor informal umumnya tidak mempunyai tempat usaha yang permanen dan terpisah dari tempat tinggalnya, tidak mempunyai keterkaitan (linkage) dengan usaha lain yang besar, tidak mengenal system perbankan, pembukuan, perkreditan dan sebagainya (Suwandi, 1993). Sedangkan menurut Priyono (1989), ciri sektor informal yang cukup kentara adalah hubungan kerja tanpa perjanjian atau kontrak tertulis dan usahanya yang masih menggunakan teknologi sederhana. Demikian juga menurut pendapat Simanjuntak (1985), ciri-ciri sektor informal di Indonesia adalah sebagai berikut :

1. Kegiatan usaha tidak terorganisir secara baik, karena unit usaha timbul tanpa menggunakan fasilitas atau kelembagaan yang tersedia di sektor informal.
2. Pada umumnya unit usaha tidak mempunyai ijin usaha.
3. Pola kegiatan usaha tidak teratur dengan 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 berganti-ganti dari suatu sub sektor ke sub sektor lain.
6. Teknologi yang dipergunakan tradisional.
7. Modal dan perputaran usaha relatif kecil, sehingga skala operasinya juga kecil.
8. Untuk menjalankan usaha tidak diperlukan pendidikan formal, sebagian besar hanya diperoleh dari pengalaman sambil bekerja.

9. Pada umumnya unit usaha termasuk “*One Man Enterprise*” dan kalaupun pekerja biasanya dari keluarga sendiri.
10. Sumber dana modal usaha pada umumnya berasal dari tabungan sendiri, atau dari lembaga keuangan tidak resmi.
11. Hasil produksi atau jasa terutama dikonsumsi berpenghasilan menengah ke bawah.

Munculnya sektor informal erat kaitannya dengan arus urbanisasi. Menurut Suwandi (1993) bahwa pada umumnya pekerja di sektor informal menganggap sektor ini sebagai sektor transisi sampai adanya kesempatan untuk bekerja di sektor formal. Karena untuk masuk sektor informal sangatlah mudah dan tidak ada persyaratan ketat. Yang penting adanya kemauan, siapapun bisa terjun ke sektor informal. Sedangkan menurut Effendi dan Manning (1996) bahwa sektor informal ini muncul karena kurang siapnya daya dukung kota terhadap luberan tenaga kerja dari desa, sehingga mengakibatkan jumlah yang menganggur dan yang setengah menganggur akan meningkat. Pertambahan penduduk yang semakin pesat menyebabkan pemerintah tidak mampu memberikan pelayanan kesehatan, perumahan, transportasi maupun fasilitas-fasilitas lain yang memadai, sehingga permasalahan tersebut akan mendorong mereka untuk menerima pekerjaan apa adanya walaupun dengan penghasilan yang tidak menentu yaitu di sektor informal.

Sektor informal muncul karena timbulnya masalah kemiskinan akibat tidak cukup tersedianya lapangan kerja (Nasution, 1987). Todaro sebagaimana dikutip oleh Efendi dan Manning (1996) berpendapat bahwa Kota-kota di dunia ketiga mengalami apa yang di sebut urbanisasi berlebih, suatu keadaan dimana kota-kota tidak menyediakan fasilitas pelayanan pokok dan kesempatan kerja yang memadai kepada sebagian besar penduduk. Keadaan ini terjadi karena adanya urban bias, yakni kebijakan yang lebih mengutamakan pengembangan perkotaan sehingga penduduk luar kota banyak yang terangsang untuk mencari nafkah ke kota, sedangkan pemerintah kota sudah tidak mampu menambah fasilitas perkotaan.

Bentuk usaha sektor informal paling banyak dijumpai di Indonesia meliputi usaha di bidang pertanian misalnya buruh tani, peternak kecil, pedagang eceran (pemilik warung), pedagang kaki lima, pemilik bengkel sepeda, pemulung dan penarik becak daerah perkotaan (Effendi dan Manning, 1996). Tjiptoherijanto (1989) menyebutkan sektor informal umumnya berkaitan dengan pelayanan jasa pada tingkat bawah, seperti warung

kopi, tukang sapu, pedagang kaki lima, pengamen jalanan, penyemir sepatu, dan pengecer barang. Sedangkan oleh BPS kegiatan sektor informal diklasifikasikan ke lima sub sektor ekonomi, yaitu:

- (1) Perdagangan (menetap dan berkeliling).
- (2) Jasa (tukang cukur, tukang reparasi dan lain-lain).
- (3) Bangunan (buruh, tukang batu, kuli, bangunan, mandor dan lain-lain).
- (4) Angkutan (sopir, kenek, tukang becak dan lain-lain)
- (5) Industri Pengolahan (termasuk industri rumah tangga dan kerajinan rakyat).

2.1.3 Pedagang

Menurut kamus Ekonomi pedagang adalah seseorang atau lembaga yang membeli dan menjual barang kembali tanpa mengubah bentuk dan tanggung jawab sendiri dengan tujuan untuk mendapatkan keuntungan. Perdagangan pada prinsipnya adalah pertukaran suatu komoditas dengan komoditas lain yang berbeda atau komoditas satu dengan alat tukar berupa uang.

Pedagang menurut kamus besar bahasa Indonesia adalah orang yang mencari nafkah dengan berdagang. Pedagang adalah orang yang menjalankan usaha berjualan, usaha kerajinan, atau usaha pertukangan kecil (Sudirmansyah, 2011). Pedagang dapat dikategorikan menjadi:

- a) Pedagang Grosir, beroperasi dalam rantai distribusi antara produsen dan pedagang eceran.
- b) Pedagang Eceran, disebut juga pengecer menjual produk komoditas langsung kepada konsumen.

Menurut Hentiani (2011) dalam pasar tradisional pedagang dibedakan menjadi dua, yaitu pedagang kios dan pedagang non kios.

- a) Pedagang Kios adalah pedagang yang menempati bangunan kios di pasar.
- b) Pedagang Non Kios adalah pedagang yang menempati tempat selain kios, yaitu dalam los, luar los, dasaran dan palyon.

Sedangkan menurut tempat jualan pedagang yang berjualan di kios, DT (dasaran terbuka) dan pelantaran. Pedagang dapat dikategorikan menjadi:

- a) Pedagang asongan
Pedagang yang menjajakan buah-buahan, makanan, minuman dan sebagainya (di dalam kendaraan umum atau perempatan jalan).
- b) Pedagang besar
Orang yang berdagang secara besar-besaran (dengan modal besar).

c) Pedagang kecil

Orang yang berdagang secara kecil-kecilan (dengan modal kecil).

d) Pedagang perantara

Pedagang yang menjual belikan barang dari pedagang besar kepada pedagang kecil.

2.2 Tinjauan Empiris

Penelitian terdahulu ini menjadi salah satu acuan penulisan dalam melakukan penelitian sehingga penulis dapat memperkaya teori yang di gunakan dalam mengkaji penelitian yang dilakukan. Dari penelitian terdahulu penulis menemukan beberapa judul penelitian yang mempunyai metode analisis yang hampir sama. Sehingga penulis mengangkat beberapa penelitian sebagai referensi dalam memperkaya bahan kajian pada penelitian penulis. Berikut merupakan penelitian terdahulu berupa beberapa jurnal terkait dengan penelitian yang di lakukan penulis, yaitu :

Tabel 2.1

Penelitian Terdahulu

Peneliti/ tahun	Judul	Variabel Bebas	Alat Analisis	Hasil
Nursyamsu Nursyamsu, 1 Irfan Irfan1*,Ibrahi m R. Mangge, 2 Moh. Anwar Zainuddin (2020)	Pengaruh Modal Kerja dan Jam Kerja Terhadap Pendapatan Pedagang Kaki Lima di Kelurahan Kabonena	Modal, jam kerja	Uji regresi linear berganda	Modal dan jam kerja berpengaruh signifikan terhadap pendapatan pedagang
Nurlaila Hanum (2017)	Analisis Faktor-faktor Yang Mempengaruhi Pendapatan Pedagang Kaki Lima di Kota Kuala Simpang	Modal, jam kerja, pengalaman	analisis persamaan regresi berganda (multiple regression).	modal, jam kerja dan lama usaha secara parsial berpengaruh positif dan signifikan terhadap pendapatan pedagang
Nurul Huda1 , Dedi Ismawardi2 * (2020)	ANALISIS FAKTOR-FAKTOR YANG MEMPENGARUHI PENDAPATAN PEDAGANG	Modal, Jam Kerja, Lokasi	Analisis Error Correction Model (ECM)	semua variabel (modal, jam kerja dan lokasi) memiliki pengaruh yang positif dan signifikan terhadap pendapatan pedang

	PASAR TERUBUK KABUPATEN BENGKALIS			pasar terubuk Kabupaten Bengkalis.
Indrayani* dan Andri (2018)	Faktor-faktor yang Mempengaruhi Pendapatan Usaha Ternak Sapi potong di Kecamatan Sitiung, Kabupaten Dharmasraya	1)jumlah biaya yang dikeluarkan 2)skala atau jumlah ternak sapi yang dipelihara 3)status Kepemilikan	Analisis Vector Autoregresi on (VAR)	Berdasarkan Hasil Regresi variabel yang berpengaruh nyata terhadap pendapatan usaha ternak sapi potong adalah variabel biaya usaha ternak sapi potong, jumlah ternak yang dipelihara, dan system pemeliharaan sapi. Sementara variable pengalaman beternak dan lamanya pendidikan peternak tidak berpengaruh nyata.
Anton Sudrajat (2014)	ANALISIS FAKTOR-FAKTOR YANG MEMPENGARUHI PENDAPATAN PEDAGANG MUSLIM	1) Modal dagang 2) Jam berdagang 3)Pengalaman berdagang	Analisis regresi linier berganda	Berdasarkan hasil penelitian diketahui hanya ada 3 (tiga) faktor yang berpengaruh positif secara signifikan terhadap pendapatan pedagang muslim yaitu: faktor modal, jam dagang, dan pengalaman berdagang.
Rusmusi IMP1), Afrah Nabila Maghfira2) (2018)	PENGARUH MODAL, JAM KERJA DAN LAMA USAHA TERHADAP PENDAPATAN PEDAGANG DI PASAR IKAN HIAS MINA RESTU PURWOKERTO UTARA	Modal, Jam Kerja, lama usaha	Metode analisis yang digunakan dalam penelitian ini adalah Ordinary Least Square.	Faktor yang memiliki pengaruh dominan terhadap pendapatan pedagang ikan hias di Pasar Ikan Hias "Mina Restu" Kelurahan Purwanegara Kecamatan Purwokerto Utara adalah variabel modal
Gina Nurushohifa	FAKTOR-FAKTOR	Social distancing,	Analisis vector error	yang berpengaruh paling dominan

Khaeruddin, Kholil Nawawi, Abrista Devi (2020)	YANG MEMPENGAR UHI PENDAPATAN UMKM DI MASA PANDEMI COVID-19 (STUDI KASUS PEDAGANG KAKI LIMA DI DESA BANTAR JAYA BOGOR)	PSBB, Harga bahan baku meningkat, Kesulitan penjualan, Teknologi, bantuan dana, influencer, Perbankan, konsumsi, kebijakan struktural	correction model (VECM)	terhadap pendapatan UMKM di masa pandemic Covid-19, 24truct-faktor tersebut adalah: (1) Faktor Produksi (2) Faktor Promosi, endorsement. (3) Faktor kesulitan penjualan bahan baku. (4) Faktor bantuan dana. (5) Faktor Konsumsi (6) Faktor kebijakan (7) Faktor Social Distancing (8) Faktor Teknologi (9) Faktor PSBB terdiri (10) Faktor Influencer
Kusnanto Darmawan1 , Sukma Irdiana2 , Kurniawan Yunus Ariyono3 (2022)	STRATRGI PENINGKATAN PENDAPATAN PEDAGANG KAKI LIMA DI MASA PENDEMI COVID 19	1)Memperluas Pangsa Pasar 2) Membuat Produk Baru 3) Melakukan Kerjasama Dengan Pedagang Kaki Lima Yang Lain	pendekatan penelitian kualitatif dan jenis penelitiannya yaitu studi kasus.	Keadaan pedagang kaki lima di alun-alun Lumajang pada saat pandemi Covid-19, mengalami penurunan pendapatan yang sangat drastis,
Muhammad Ammar Allam1), Dijan Rahajuni2), Abdul Aziz Ahmad3), Goro Binardjo4) (2019)	FAKTOR YANG MEMPENGAR UHI PENDAPATAN PEDAGANG KAKI LIMA (PKL) DI PASAR SUNDAY MORNING (SUNMOR) PURWOKERTO	Pendidikan (tahun), Modal (Rupiah), Jam kerja (Jam), Tenaga Kerja (Jiwa), Lokasi (Meter)	Analisis regresi linier berganda	Variabel-variabel yang mempengaruhi pendapatan adalah pendidikan, modal, jam kerja, tenaga kerja, lokasi dan jenis dagangan. Namun demikian dari keenam variabel yang berpengaruh secara signifikan adalah modal, jam kerja dan barang dagangan. Variabel pendidikan, jumlah

				tenaga kerja dan lokasi berpengaruh tidak signifikan.
Samsul Ma'arif (2013)	ANALISIS FAKTOR-FAKTOR YANG MEMPENGAR UHI PENDAPATAN PEDAGANG PASAR BANDARJO UNGARAN KABUPATEN SEMARANG	Modal usaha, lokasi berdagang, kondisi lokasi berdagang	Metode analisis berganda	semua variabel memiliki pengaruh yang positif dan signifikan terhadap pendapatan pedang
Joni Arman Damanik (2014)	ANALISIS FAKTOR-FAKTOR YANG MEMPENGAR UHI PENDAPATAN PETANI PADI DI KECAMATAN MASARAN, KABUPATEN SRAGEN	luas lahan (m ²), jumlah tenaga kerja (orang), biaya produksi (rupiah)	cross section. Analisis ini menggunakan metode OLS (Ordinary Least Square)	Secara bersama-sama luas lahan, jumlah tenaga kerja, dan biaya produksi berpengaruh dan signifikan terhadap pendapatan petani padi di Kecamatan Masaran
Dewa Made Aris Artaman1 Ni Nyoman Yuliarmiti I Ketut Djayastra3 (2015)	ANALISIS FAKTOR-FAKTOR YANG MEMPENGAR UHI PENDAPATAN PEDAGANG PASAR SENI SUKAWATI GIANYAR	X1 = Modal Usaha dalam satuan rupiah X2 = Lama Usaha dalam satuan bulan X3 = Jam Kerja Pedagang dalam satuan jam per hari X4 = Parkir	Analisis regresi linier berganda	Modal usaha, lama usaha, jam kerja, parkir dan lokasi usaha secara simultan berpengaruh signifikan terhadap tingkat pendapatan pedagang Pasar Seni Sukawati, Variabel modal usaha merupakan variabel paling dominan yang mempengaruhi tingkat pendapatan pedagang Pasar Seni Sukawati.
Marhawati (2020)	Analisis Pendapatan Pedagang Kaki Lima Sektor Informal Di	X1= Modal (Rp) X2= Pengalaman Berusaha (Tahun) X3	Analisis Vector Autoregresi on (VAR)	1)Faktor produksi modal, lama usaha, alokasi waktu usaha berpengaruh secara simultan

	Kecamatan Rappocini Kota Makassar	= Alokasi Waktu Berusaha (jam)		terhadap pendapatan pedagang kaki, sedangkan variabel yang tidak berpengaruh adalah pengalaman berusaha
Anak Agung Ngruh Gede Maheswaral Nyoman Djinar Setiawina2 Ida Ayu Nyoman Saskara3 (2016)	ANALISIS FAKTOR-FAKTOR YANG MEMPENGARUHI PENDAPATAN UKM SEKTOR PERDAGANGAN DI KOTA DENPASAR	Jam kerja, modal, pendidikan	Analisis regresi linier berganda	: Upah dan modal secara langsung berpengaruh positif dan signifikan terhadap jumlah penjualan
Hendra Irawan 1 A.A Ketut Ayuningsasi 2 (2018)	ANALISIS VARIABEL YANG MEMPENGARUHI PENDAPATAN PEDAGANG DI PASAR KRENENG KOTA DENPASAR	X1 = modal kerja X2 = jam kerja X3 = lama usaha X4 = tingkat pendidikan	Analisis Vector Autoregresion (VAR)	ada pengaruh yang signifikan antara modal kerja, jam kerja, lama usaha dan tingkat pendidikan pedagang secara serempak terhadap pendapatan pedagang di Pasar Kreneng Kota Denpasar.
Puji Yuniarti (2019)	Analisis Faktor-Faktor yang Mempengaruhi Pendapatan Pedagang di Pasar Tradisional Cinere Depok	X1 = Tingkat pendidikan X2 = Modal Usaha X3 = Biaya X4 = Lama Usaha X5 = Jam Kerja	Analisis regresi linier berganda	modal usaha berpengaruh positif dan 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 tidak berpengaruh terhadap tingkat pendapatan

				pedagang, dan lama usaha tidak berpengaruh terhadap tingkat pendapatan pedagang.
Wuri Ajeng Chintya* Ida Bagus Darsana (2016)	ANALISIS PENDAPATAN PEDAGANG DI PASAR JIMBARAN, KELURAHAN JIMBARAN	X1 = jam kerja X2 = modal kerja	Analisis regresi linier berganda	Ada pengaruh yang signifikan secara simultan antara jam kerja, modal kerja, lokasi dan jenis produk terhadap pendapatan para pedagang di Pasar Jimbaran Kecamatan Kuta Selatan.
Ida Ayu Dwi Mithaswari1 I Wayan Wenagama2 (2020)	ANALISIS FAKTOR- FAKTOR YANG MEMPENGAR UHI PENDAPATAN PEDAGANG DI PASAR SENI GUWANG	X1 = Modal usaha dalam satuan rupiah X2 = Jam kerja pedagang dalam satuan jam perhari.	Analisis regresi linier berganda	variabel modal usaha, jam kerja dan lokasi secara simultan berpengaruh signifikan terhadap pendapatan pedagang di 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 Guwang.

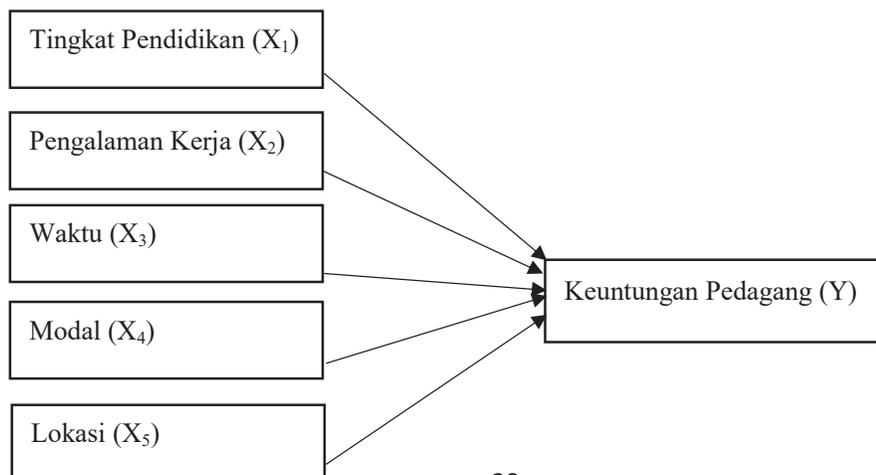
2.3 Kerangka Konseptual dan Hipotesis Penelitian

2.3.1 Kerangka Konseptual

Pembengkakan jumlah pekerja di sektor informal juga disebabkan terjadinya pertumbuhan ekonomi yang tidak seimbang, serta penggunaan teknologi padat modal telah menyebabkan lapangan kerja relatif lebih mahal dan melumpuhkan industri-industri yang berproduktivitas rendah, sehingga sektor informal menjadi salah satu alternatif dalam mencari lapangan pekerjaan, karena sesuai dengan karakteristik yang dimilikinya bahwa aktivitas ekonomi lebih didasarkan pada dorongan untuk menciptakan kesempatan kerja bagi diri sendiri. Fakta yang terjadi di lapangan justru seseorang pedagang yang memiliki modal yang besar dan pendidikan (keahlian) tinggi tentunya bisa mendapatkan penghasilan yang lebih tinggi dibandingkan dengan pedagang yang memiliki modal kecil dan pendidikan (keahlian) rendah. Seperti halnya pendapatan antara pedagang di Desa Kompas Raya.

modern (minimarket, supermaket, dll), pasar modern yang pada umumnya dimiliki oleh pengusaha yang memiliki modal besar, jam operasional tinggi, dan manajerial bagus tentunya memiliki keunggulan dibandingkan dengan pasar tradisional. Apalagi di era globalisasi dan liberalisasi saat ini, tentunya membuat pasar tradisional semakin tergeser oleh berkembangnya pasar-pasar modern yang bermunculan. Maka dari itu, di dalam penelitian ini, akan dianalisis faktor yang mempengaruhi pendapatan pedagang di Desa Kompas Raya.

Berdasarkan uraian di atas, maka dapat diilustrasikan kerangka konseptual sebagai berikut :



Pengaruh masing-masing variabel independen (tingkat Pendidikan, pengalaman kerja, waktu, modal, lokasi) terhadap keuntungan pedagang di Desa Kompas Raya. Secara Bersama-sama variabel independen tersebut berpengaruh positif pada pendapatan pedagang di Desa Kompas Raya.

2.3.2 Hipotesis Penelitian

Hipotesis merupakan suatu kalimat yang menunjukkan dugaan sementara terhadap hasil penelitian yang akan dilakukan sehingga tingkat kebenarannya masih lemah. Berdasarkan kerangka pikir penelitian diatas, maka hipotesis dalam penelitian ini sebagai berikut:

1. Tingkat Pendidikan berpengaruh dan signifikan terhadap pendapatan pedagang di Desa Kompas Raya.
2. Pengalaman kerja berpengaruh dan signifikan terhadap pendapatan pedagang di Desa Kompas Raya..
3. Waktu berpengaruh dan signifikan terhadap pendapatan pedagang di Desa Kompas Raya.
4. Modal berpengaruh dan signifikan terhadap pendapatan pedagang di Desa Kompas Raya.
5. Lokasi berpengaruh dan signifikan terhadap pendapatan pedagang di Desa Kompas Raya.