

**ANALISIS PENDAPATAN PEDAGANG KAKI LIMA MAKANAN DAN
MINUMAN SEKTOR INFORMAL DI KECAMATAN TANJUNG
KARANG TIMUR KOTA BANDAR LAMPUNG**

(Skripsi)

Oleh

RONALDO DARMAWAN PUTRA

NPM 1811021050



**FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS
UNIVERSITAS LAMPUNG
BANDAR LAMPUNG
2023**

ABSTRACT

**INCOME ANALYSIS OF INFORMAL FOOD AND BEVERAGE SECTOR
STREET TRADER IN TANJUNG KARANG TIMUR DISTRICT BANDAR
LAMPUNG CITY**

by

Ronaldo Darmawan Putra

This study aims to analyze the characteristics of sales, capital, wages, raw material costs and energy costs on the income of food and beverage street vendors in the informal sector in Tanjung Karang Timur District, Bandar Lampung City. The method used in this research is a quantitative approach. This study uses primary data obtained through structured interviews. Sampling using non-probability sampling technique, and obtained as many as 50 samples of traders. The analysis technique used in this study is multiple linear regression using Eviews 10 software. The results of this study show that partially sales, capital and wages have a positive and significant effect on trader income, while wages, raw material costs and energy costs have a negative and negative effect. significant to income. The variables of sales, capital, wages, raw material costs and energy costs together have a significant effect on traders' income.

Keywords: Capital, Energy Costs, Income, Informal Sector, Raw Material Costs, Street Vendors, Wages

ABSTRAK

ANALISIS PENDAPATAN PEDAGANG KAKI LIMA MAKANAN DAN MINUMAN SEKTOR INFORMAL DI KECAMATAN TANJUNG KARANG TIMUR KOTA BANDAR LAMPUNG

Oleh

Ronaldo Darmawan Putra

Penelitian ini bertujuan untuk menganalisis karakteristik penjualan, modal, upah, biaya bahan baku dan biaya energi terhadap pendapatan pedagang kaki lima makanan dan minuman sektor informal di Kecamatan Tanjung Karang Timur Kota Bandar Lampung. Metode yang digunakan dalam penelitian ini adalah pendekatan kuantitatif. Penelitian ini menggunakan data primer yang didapat melalui wawancara terstruktur. Pengambilan sampel menggunakan teknik *non-probability sampling*, dan didapat sebanyak 50 sampel pedagang. Teknik analisis yang digunakan dalam penelitian ini adalah uji regresi linear berganda menggunakan software Eviews 10. Hasil penelitian ini menunjukkan secara parsial variabel penjualan, modal dan upah memberikan dampak positif dan signifikan terhadap pendapatan pedagang, sedangkan variabel upah, biaya bahan baku dan biaya energi memberikan dampak negatif dan signifikan terhadap pendapatan. Variabel penjualan, modal, upah, biaya bahan baku dan biaya energi secara bersama-sama berpengaruh signifikan terhadap pendapatan pedagang.

Kata Kunci: Biaya Bahan Baku, Biaya Energi, Modal, Pedagang Kaki Lima, Pendapatan, Sektor Informal, Upah

**ANALISIS PENDAPATAN PEDAGANG KAKI LIMA MAKANAN DAN
MINUMAN SEKTOR INFORMAL DI KECAMATAN TANJUNG
KARANG TIMUR KOTA BANDAR LAMPUNG**

Oleh

RONALDO DARMAWAN PUTRA

Skripsi

Sebagai Salah Satu Syarat untuk Mencapai Gelar
SARJANA EKONOMI

Pada

Jurusan Ekonomi Pembangunan
Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Lampung



**FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS
UNIVERSITAS LAMPUNG
BANDAR LAMPUNG
2023**

Judul Skripsi : **ANALISIS PENDAPATAN PEDAGANG KAKI
LIMA MAKANAN DAN MINUMAN SEKTOR INFORMAL
DI KECAMATAN TANJUNG KARANG TIMUR KOTA
BANDAR LAMPUNG**

Nama Mahasiswa : **Ronaldo Darmawan Putra**

No. Pokok Mahasiswa : 1811021050

Program Studi : Ekonomi Pembangunan

Fakultas : Ekonomi dan Bisnis

MENYETUJUI

Komisi Pembimbing



Dr. IDA BUDIARTY D. A., S.E., M.Si.
NIP. 19630325198703001

MENGETAHUI

Ketua Jurusan Ekonomi Pembangunan



Dr. Neli Aida, S.E., M.Si.
NIP. 196312151989032002

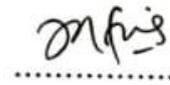
MENGESAHKAN

1. Tim Penguji

Ketua : **Dr. Ida Budiarty D.A., S.E., M.Si.**



Penguji I : **Emi Maimunah, S.E., M.Si.**



Penguji II : **Dr. Asih Murwiati, S.E., M.E.**



2. Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis



Prof. Dr. Nairobi, S.E., M.Si.

NIP. 19660621 199003 1 003

Tanggal Lulus Ujian Skripsi : 25 Agustus 2023

PERNYATAAN BEBAS PLAGIARISME

Saya yang bertanda tangan di bawah ini:

Nama : Ronaldo Darmawan Putra

NPM : 1811021050

Menyatakan bahwa skripsi saya yang berjudul “Analisis Pendapatan Pedagang Kaki Lima Makanan dan Minuman Sektor Informal di Kecamatan Tanjung Karang Timur Kota Bandar Lampung” merupakan hasil karya saya sendiri. Skripsi ini telah dikerjakan dengan serius dan bukan hasil penjiplakan karya orang lain, serta apabila saya mengambil dari tulisan orang lain tidak lupa memberikan kutipan dari penulis aslinya. Jika dikemudian hari terbukti bahwa pernyataan saya ini tidak benar, maka saya siap menerima sanksi sesuai dengan peraturan yang berlaku.

Bandar Lampung, 25 Agustus 2023



RONALDO DARMAWAN PUTRA

RIWAYAT HIDUP

Penulis bernama lengkap Ronaldo Darmawan Putra, dilahirkan pada tanggal 22 November 1999 di Melungun Ratu, Kecamatan Ketapang, Kabupaten Lampung Utara, Lampung. Penulis merupakan anak terakhir dari dua bersaudara dari pasangan Bapak Edi Darmawan dan Ibu Evi Triyani.

Penulis menyelesaikan pendidikan di SDN 1 Tanjung Agung tahun 2012, SMPN 5 Bandar Lampung tahun 2015, SMAN 1 Bandar Lampung tahun 2018. Penulis terdaftar sebagai mahasiswa di Jurusan Ekonomi Pembangunan Universitas Lampung melalui SBMPTN tahun 2018. Selama menempuh pendidikan, penulis tergabung dalam Forum Studi Ekonomi Islam Universitas Lampung sebagai Kepala Media periode 2020- 2021.

Penulis pernah melakukan pengabdian masyarakat dengan mengikuti program KKN (Kuliah Kerja Nyata) Universitas Lampung tahun 2021 di Kelurahan Tanjung Agung Raya, Kecamatan Kedamaian, Kota Bandar Lampung. Penulis juga melakukan magang di BAPPEDA Lampung pada tahun 2021. Penulis juga menyelesaikan penelitian skripsi di Jurusan Ekonomi Pembangunan dengan Judul “Analisis Pendapatan Pedagang Kaki Lima Makanan dan Minuman di Kecamatan Tanjung Karang Timur Kota Bandar Lampung”.

MOTTO

“Saya hanya memiliki satu pemahaman tentang cara meraih kesuksesan dan keberhasilan, yakni melangkah satu demi satu.”

(Jurgen Klopp)

“Dan Dia mendapatimu sebagai seorang yang bingung, Lalu Dia memberikan Petunjuk”

(QS. Ad-Dhuha: 7)

" Ketahuilah bahwa kemenangan bersama kesabaran, kelapangan bersama kesempitan, dan kesulitan bersama kemudahan."

(HR. Tirmidzi)

"Jadilah dirimu sendiri dan kau akan baik-baik saja."

(Shikamaru Nara)

KATA PENGANTAR

Puji syukur penulis panjatkan kehadirat Tuhan Yang Maha Esa yang telah memberi nikmat, karunia serta rahmat-Nya sehingga penulis dapat menyelesaikan skripsi yang berjudul “Analisis Pendapatan Pedagang Kaki Lima Makanan dan Minuman Sektor Informal di Kecamatan Tanjung Karang Timur Kota Bandar Lampung” yang merupakan syarat untuk memperoleh gelar Sarjana Ekonomi (S.E) pada Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Lampung. Skripsi ini membahas tentang karakteristik penjualan, modal, upah, biaya bahan baku dan biaya energi terhadap pendapatan PKL.

Penulis menyadari bahwa penyajian skripsi ini masih banyak kekurangan dalam penulisan maupun pembahasan. Oleh karena itu, penulis mengharapkan kritik dan saran yang membangun dari berbagai pihak demi perbaikan dan penyempurnaan tugas akhir ini. Semoga skripsi ini dapat bermanfaat dan menjadi rujukan untuk penelitian berikutnya agar lebih sempurna.

Bandar Lampung, 25 Agustus 2023

Penulis

PERSEMBAHAN



Alhamdulillahirabbil'alamin, dengan rasa syukur kepada Allah SWT atas segala rahmat dan hidayahnya serta teriring shalawatku kepada Nabi Muhammad SAW. Dengan kerendahan hati, ku persembahkan Karya Tulis ini kepada:

Kedua orangtua saya tercinta, Bapak Edi Darmawan dan Ibu Evi Triyani yang selalu memberikan saya kasih sayang, menjaga, mendoakan, serta menjadi motivasi utama bagi saya untuk menjalani hidup yang baik.

Kakakku, Destia Darmawan Putri, terimakasih atas doa dan dukungannya serta mendampingi dalam setiap pengambilan keputusan penting dalam hidup.

Seluruh orang-orang terdekat, serta teman-teman seperjuanganku. Terimakasih untuk semua doa, dukungan, waktu, dan motivasi dikala suka maupun duka.

Serta terimakasih untuk Almamater tercinta, Fakultas Ekonomi dan Bisnis, Universitas Lampung.

Semoga karya kecil ini bermanfaat.

SANWACANA

Puji syukur penulis ucapkan kehadirat Tuhan Yang Maha Esa, karena atas rahmat dan hidayah-Nya penulis dapat menyelesaikan skripsi dengan judul “Analisis Pendapatan Pedagang Kaki Lima Makanan dan Minuman Sektor Informal di Kecamatan Tanjung Karang Timur Kota Bandar Lampung” yang merupakan salah satu syarat untuk memperoleh gelar sarjana Ekonomi Pembangunan di Universitas Lampung.

Penyelesaian skripsi ini tidak lepas dari bantuan berbagai pihak yang telah membantu penulis dengan sepenuh hati. Oleh karena itu, pada kesempatan ini penulis dengan ketulusan hati ingin menyampaikan terima kasih kepada:

1. Bapak Prof. Dr. Nairobi, S.E., M.Si., selaku Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Lampung.
2. Ibu Dr. Neli Aida, S.E., M.Si., selaku Ketua Jurusan Ekonomi Pembangunan Universitas Lampung.
3. Bapak Dr. Heru Wahyudi, S.E., M.Si. dan Ibu Ukhti Ciptawaty, S.E., M.Si. selaku Sekertaris Jurusan Ekonomi Pembangunan Universitas Lampung.
4. Ibu Dr. Ida Budiarty, S.E., M.Si., selaku dosen pembimbing skripsi ini yang telah membimbing, mengarahkan, memberikan saran dan nasihat dengan penuh kesabaran sehingga penulis dapat menyelesaikan skripsi ini.
5. Bapak Muhidin Sirat, S.E., M.P., selaku dosen pembahas yang telah memberikan waktu, ilmu, saran, dan nasihatnya yang membangun dalam proses penyelesaian skripsi ini.
6. Ibu Emi Maimunah, S.E., M.Si., selaku dosen pembahas yang telah memberikan waktu, ilmu, saran, dan nasihatnya yang membangun dalam proses penyelesaian skripsi ini.

7. Ibu Asih Murwiati, S.E., M.E., selaku dosen pembahas yang telah memberikan waktu, ilmu, saran, dan nasihatnya yang membangun dalam proses penyelesaian skripsi ini.
8. Bapak Imam Awaluddin, S.E., M.E., selaku dosen pembahas yang telah memberikan waktu, ilmu, saran, dan nasihatnya yang membangun dalam proses penyelesaian skripsi ini.
9. Seluruh Dosen Fakultas Ekonomi dan Bisnis yang telah memberikan ilmu yang bermanfaat kepada penulis.
10. Kedua orangtuaku tercinta Bapak Edi Darmawan dan Ibu Evi Triyani serta saudara dan saudara iparku Wanda dan Gusti.
11. Ibu Suyati , Ibu Mimi dan Pak Kasim serta seluruh Staf dan Karyawan Fakultas Ekonomi dan Bisnis yang telah membantu kelacaran dalam administrasi penulis selama masa perkuliahan.
12. Sahabat-sahabat dekat penulis Novan Dwi Ariwijaya, Paulus Jolan, Arya Adi Pratama, Julius Nurdinsi Utama, Muhammad Imam, Angger Prasetyan Adi, Dhia Ulhaq Saufi Sauqi, Cholid Anwar Afandi, M. Rafi, dan Yusril Izha Mahendra yang melengkapi hari-hari penulis selama berkuliah di Universitas Lampung.
13. Seluruh teman seperjuangan di Jurusan Ekonomi Pembangunan yang tidak bisa penulis sebutkan satu persatu, yang saling memberikan dukungan dan menjadi motivasi selama menjadi mahasiswa di Jurusan Ekonomi Pembangunan.
14. Teman-teman KKN Kelurahan Tanjung Agung Raya.

Akhir kata, penulis menyadari bahwa penulisan skripsi ini masih jauh dari kesempurnaan, namun sedikit harapan agar skripsi ini dapat bermanfaat bagi kita semua. Aamiin.

Bandar Lampung, 25 Agustus 2023

Penulis

DAFTAR ISI

	HALAMAN
DAFTAR ISI	i
DAFTAR GAMBAR	iv
DAFTAR TABEL	v
I. PENDAHULUAN	
1.1 Latar Belakang	1
1.2 Rumusan Masalah	10
1.3 Tujuan Penelitian	11
1.4 Manfaat Penelitian	11
II. TINJAUAN PUSTAKA	
2.1 Landasan Teori.....	12
2.1.1 Teori Pendapatan.....	12
2.1.2 Teori Keuntungan Maksimum	17
2.1.3 Sektor Informal	20
2.1.4 Pedagang Kaki Lima	23
2.1.5 Penjualan	26
2.1.6 Harga Output.....	27
2.1.7 Modal	28
2.1.8 Upah Pekerja	30
2.1.9 Biaya Bahan Baku.....	31
2.1.10 Biaya Energi.....	32
2.2 Keterkaitan Antara Variabel Bebas dan Variabel Terikat.....	33
2.3 Tinjauan Empiris	35
2.4 Kerangka Berpikir	40
2.5 Hipotesis.....	41
III. METODE PENELITIAN	

3.1 Jenis Penelitian dan Sumber Data	42
3.1.1 Jenis Penelitian.....	42
3.1.2 Sumber Data.....	42
3.2 Lokasi dan Waktu Penelitian	42
3.2.1 Lokasi Penelitian.....	42
3.2.2 Waktu Penelitian	43
3.3 Definisi Operasional.....	43
3.4 Populasi dan Jumlah Sampel.....	45
3.4.1 Populasi.....	45
3.4.2 Sampel.....	46
3.5 Metode Pengumpulan Data	47
3.6 Metode Analisis Data.....	48
3.6.1 Analisis Statistik Deskriptif	48
3.6.2 Analisis Regresi Linier Berganda	48
3.6.3 Pengujian Asumsi Klasik	49
3.6.4 Pengujian Hipotesis.....	51
IV. HASIL DAN PEMBAHASAN	--
4.1 Gambaran Umum Kecamatan Tanjung Karang Timur	54
4.2 Deskripsi Responden.....	54
4.2.1 Deskripsi Responden Berdasarkan Usia	54
4.2.2 Deskripsi Responden Berdasarkan Jenis Kelamin	56
4.2.3 Deskripsi Responden Berdasarkan Pendidikan.....	57
4.2.4 Deskripsi Responden Berdasarkan Penjualan.....	58
4.2.5 Deskripsi Responden Berdasarkan Modal Usaha	59
4.2.6 Deskripsi Responden Berdasarkan Upah	60
4.2.7 Deskripsi Responden Berdasarkan Biaya Bahan Baku.....	61
4.2.8 Deskripsi Responden Berdasarkan Biaya Energi.....	63
4.2.9 Deskripsi Responden Berdasarkan Pendapatan	64
4.3 Hasil Penelitian	65
4.3.1 Analisis Statistik Deskriptif	65
4.3.2 Hasil Estimasi Regresi Linier Berganda	67

4.3.3	Uji Asumsi Klasik.....	69
4.4.4	Hasil Uji Hipotesis	72
4.4	Pembahasan Hasil Penelitian	76
4.4.1	Penjualan.....	76
4.4.2	Modal	78
4.4.3	Upah	80
4.4.4	Biaya Bahan Baku.....	83
4.4.5	Biaya Energi.....	86
V. SIMPULAN DAN SARAN		
5.1	Simpulan	89
5.2	Saran.....	90
5.3	Keterbatasan Penelitian.....	92

DAFTAR PUSTAKA**LAMPIRAN**

DAFTAR GAMBAR

GAMBAR	HALAMAN
1. 1 Distribusi Tenaga Kerja Informal di Indonesia dan Provinsi Lampung 2017-2021	2
1. 2 Persentase Penduduk Bekerja Menurut Kegiatan Formal/Informal Kota Bandar Lampung 2017-2021	6
2. 1 Kurva Keuntungan Maksimum	18
2. 2 Kerangka Berpikir	40
4. 1 Persentase Responden Berdasarkan Usia	55
4. 2 Persentase Responden Berdasarkan Jenis Kelamin	56
4. 3 Persentase Responden Berdasarkan Pendidikan	57
4. 4 Persentase Responden Berdasarkan Penjualan	58
4. 5 Persentase Responden Berdasarkan Modal	59
4. 6 Persentase Responden Berdasarkan Upah Pekerja	61
4. 7 Persentase Responden Berdasarkan Biaya Bahan Baku	62
4. 8 Persentase Responden Berdasarkan Biaya Energi	63
4. 9 Persentase Responden Berdasarkan Pendapatan	64

DAFTAR TABEL

TABEL	HALAMAN
1. 1 TPAK dan TPT Kota Bandar Lampung 2017-2021	3
1. 2 Penduduk Usia 15 Tahun Ke Atas yang Bekerja Menurut Status Pekerjaan Utama di Kota Bandar Lampung, 2017-2021	5
2. 1 Tinjauan Empiris.....	35
4. 1 Persentase Responden Berdasarkan Usia.....	55
4. 2 Persentase Responden Berdasarkan Jenis Kelamin	56
4. 3 Persentase Responden Berdasarkan Pendidikan	57
4. 4 Persentase Responden Berdasarkan Penjualan	58
4. 5 Persentase Responden Berdasarkan Modal.....	59
4. 6 Persentase Responden Berdasarkan Upah Pekerja	60
4. 7 Persentase Responden Berdasarkan Biaya Bahan Baku	62
4. 8 Persentase Responden Berdasarkan Biaya Energi	63
4. 9 Persentase Responden Berdasarkan Pendapatan.....	64
4. 10 Statistik Deskriptif Variabel.....	65
4. 11 Hasil Estimasi Regresi Linier Berganda	67
4. 12 Hasil Uji Normalitas	69
4. 13 Hasil Uji Heteroskedastisitas	70
4. 14 Hasil Deteksi Multikolinearitas	71
4. 15 Hasil Uji t-statistik	72
4. 16 Hasil Uji F Statistik.....	75
4. 17 Hasil Koefisien Determinasi	75

I. PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang

Salah satu faktor penting dalam memajukan perekonomian suatu negara adalah tenaga kerja. Oleh karena itu, pemberdayaan manusia menjadi sangat penting dalam mencapai pembangunan ekonomi dalam suatu wilayah atau negara. Namun, masalah utama yang umumnya terdapat di negara berkembang adalah permasalahan jumlah angkatan kerja yang meningkat tiap tahunnya. Dengan meningkatnya jumlah angkatan kerja yang tersedia di pasar kerja maka diharapkan akan menjadi tenaga kerja yang produktif untuk bekerja di berbagai sektor industri, swasta maupun nasional. Namun pada kenyataannya tidak demikian, dimana dengan tingginya angkatan kerja yang tidak diimbangi oleh tersedianya lapangan kerja maka akan menyebabkan kelebihan penawaran tenaga kerja yang akan meningkatkan berbagai masalah ketenagakerjaan. Pada kondisi ini, sektor informal menjadi alternatif bagi pekerja yang tidak bisa masuk ke dalam sektor formal agar tetap mempunyai penghasilan. Banyaknya bidang sektor informal yang berpotensi untuk dikembangkan menjadi salah satu bidang usaha yang dapat menghasilkan pendapatan, serta dapat menyerap tenaga kerja. Oleh karena itu, sektor informal dipandang sebagai sektor yang memiliki peran penting dalam memecahkan masalah ketenagakerjaan seperti penciptaan lapangan kerja, peningkatan pendapatan, serta mengurangi kemiskinan di banyak negara, terutama di negara sedang berkembang.

Sektor informal memiliki peran yang besar di negara-negara sedang berkembang (NSB) termasuk Indonesia. Sektor informal adalah sektor yang tidak terorganisasi (*unorganized*), tidak teratur (*unregulated*), dan kebanyakan legal tetapi tidak terdaftar (*unregistered*). Di Negara Sedang Berkembang, sekitar 30-70 persen populasi tenaga kerja di perkotaan bekerja di sektor informal (Todaro & Smith, 2003).



Sumber: Badan Pusat Statistik (BPS) , 2023

Gambar 1. 1 Distribusi Tenaga Kerja Informal di Indonesia dan Provinsi Lampung 2018-2022

Berdasarkan data yang diperoleh dari Badan Pusat Statistik (BPS, 2023), menunjukkan bahwa tenaga kerja pada sektor informal di Indonesia dan Provinsi Lampung sama-sama memiliki distribusi lebih dari 50% dari dalam kurun waktu 2018 sampai 2021. Badan Pusat Statistik (BPS, 2023) mencatat 80,24 juta orang yang bekerja di sektor informal. Jumlah tersebut setara dengan 59,31% dari total penduduk bekerja di dalam negeri yang sebanyak 135,3 juta orang, dibandingkan pada tahun 2022, proporsi pekerja di sektor informal mengalami penurunan sebesar 0,66%. Persentasenya juga turun sebesar 0,14% dibandingkan setahun sebelumnya. Besarnya persentase tersebut dikarenakan masih rendahnya tingkat pendidikan di dalam negeri. Selain itu, masih banyak perusahaan kecil menengah yang belum mampu meningkatkan skala ekonominya dan mengembangkan keterampilan pekerjanya.

Sama halnya dengan Indonesia, jumlah tenaga kerja informal di Provinsi Lampung pula memiliki distribusi yang lebih besar dari tenaga kerja formalnya. Berdasarkan tabel diatas, terlihat bahwa persentase tenaga kerja di sektor informal di Provinsi Lampung mengalami fluktuasi dalam beberapa tahun terakhir. Pada tahun 2018 dan

2019, terjadi penurunan persentase tenaga kerja di sektor informal di Provinsi Lampung. Pada tahun 2020, terjadi peningkatan yang cukup signifikan, namun, pada tahun 2021, terjadi penurunan kembali pada persentase tenaga kerja di sektor informal di Provinsi Lampung. Secara umum, fluktuasi dalam persentase tenaga kerja di sektor informal menunjukkan bahwa sektor informal masih memiliki peran penting dalam perekonomian di Indonesia dan Provinsi Lampung.

Pada tingkat daerah khususnya kota Bandar Lampung, apabila melihat perkembangannya berdasarkan data dari BPS (2023), jumlah penduduk pada Tahun 2021 menyentuh angka 1.184.949 jiwa dan laju pertumbuhan Tahun 2010-2020 sebesar 2,70%. Dengan laju pertumbuhan penduduk yang semakin meningkat tiap tahunnya menyebabkan jumlah angkatan kerja meningkat tiap pula tahunnya. Apabila peningkatan angkatan kerja yang tidak diimbangi dengan tersedianya lapangan kerja maka banyak angkatan kerja yang tidak dapat bekerja yang kemungkinan akan meningkatkan pengangguran dan masalah lainnya.

Tabel 1. 1 TPAK dan TPT Kota Bandar Lampung 2018-2022

Tahun	Tingkat Partisipasi Angkatan Kerja (dalam persen)	Tingkat Pengangguran Terbuka (dalam persen)
2018	65,92	7,25
2019	65,52	7,12
2020	67,79	8,79
2021	67,18	8,85
2022	66,70	7,91

Sumber: BPS Kota Bandar Lampung, 2023

Pada Tabel 1.1, menunjukkan bahwa tingkat partisipasi angkatan kerja (TPAK) di Kota Bandar Lampung mengalami fluktuasi dari tahun 2018 hingga 2022, dengan kisaran antara 65,52% hingga 67,79%. Sementara itu, tingkat pengangguran terbuka (TPT) juga mengalami fluktuasi, tetapi dengan kisaran yang lebih kecil, antara 7,12% hingga 8,85%. Hal ini menandakan bahwa dalam kurun waktu tersebut terjadi peningkatan tingkat pengangguran dan penyerapan tenaga kerja yang terserap semakin sedikit di Kota Bandar Lampung.

Peningkatan dari partisipasi angkatan disertai dengan kenaikan tingkat pengangguran terbuka sebesar 7,12% di Tahun 2019 menjadi 8,79% di Tahun 2020. Peningkatan pengangguran ini terjadi karena partisipasi angkatan kerja tidak diimbangi tersedianya lapangan kerja dan pemutusan hubungan kerja di banyak perusahaan di masa pandemi, sehingga peningkatan penawaran tenaga kerja tidak seimbang dengan lapangan kerja yang tersedia.

Pada tahun 2021, terjadi penurunan tingkat partisipasi angkatan kerja (TPAK) menjadi 67,18% dan kenaikan tingkat pengangguran terbuka (TPT) menjadi 8,85%. Faktor yang menyebabkan hal ini salah satunya adalah pandemi COVID-19, dimana banyak perusahaan mengurangi jumlah pekerjaan atau bahkan menutup bisnis mereka, sehingga berdampak pada penurunan jumlah kesempatan kerja. Akibatnya, banyak orang kehilangan pekerjaan atau kesulitan mencari pekerjaan baru yang sesuai dengan kualifikasinya, sehingga menyebabkan penurunan tingkat partisipasi angkatan kerja dan kenaikan tingkat pengangguran terbuka.

Kemudian pada tahun 2022, terjadi penurunan pada TPAK dan TPT di Kota Bandar Lampung. Penurunan TPAK tersebut dapat disebabkan oleh beberapa faktor salah satunya adalah banyaknya masyarakat yang dirumahkan atau kehilangan pekerjaan akibat pandemi COVID-19 yang telah terjadi. Namun, seiring berjalannya waktu, banyak dari mereka membuka usaha untuk mempertahankan hidup mereka. Kondisi ini kemudian menyebabkan TPAK menurun dan TPT juga mengalami penurunan.

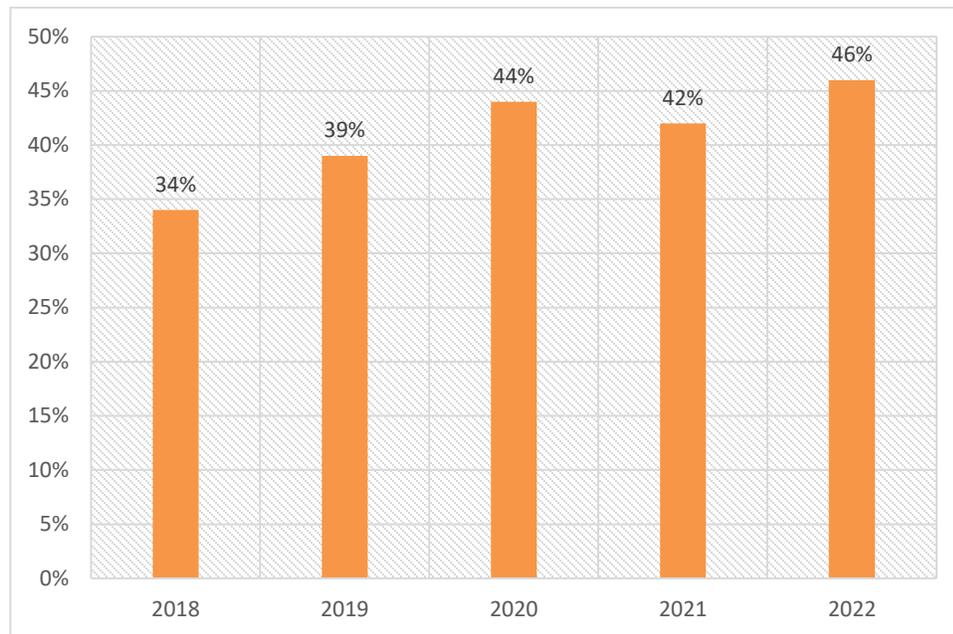
Secara sederhana kegiatan formal dan informal penduduk yang bekerja dapat diidentifikasi berdasarkan status pekerjaan, dapat dilihat pada tabel berikut.

Tabel 1. 2 Penduduk Usia 15 Tahun Ke Atas yang Bekerja Menurut Status Pekerjaan Utama di Kota Bandar Lampung (Jiwa), Tahun 2017-2021

Status Pekerjaan Utama	Tahun				
	2018	2019	2020	2021	2022
Berusaha sendiri	98.095	111.947	127.035	114.432	101.463
Berusaha dibantu buruh tidak tetap/buruh tak dibayar	31.103	32.676	33.149	39.694	45.118
Berusaha dibantu buruh tetap/buruh dibayar	14.449	19.317	15.050	11.504	22.138
Buruh/Karyawan/Pegawai	260.956	269.580	266.232	283.233	283.873
Pekerja bebas di pertanian	3.842	1.630	-	825	-
Pekerja bebas di nonpertanian	3.626	18.969	18.107	18.861	27.517
Pekerja keluarga/tak dibayar	23.350	21.125	45.910	41.962	42.057
Jumlah	468.121	475.244	505.483	510.511	522.166

Sumber: BPS, Kota Bandar Lampung Dalam Angka, 2023

Berdasarkan Tabel 1.2, menurut Badan Pusat Statistik (BPS, 2023), penduduk bekerja dapat dikategorikan menjadi kegiatan formal dan informal. Penduduk yang bekerja di kegiatan formal mencakup buruh/karyawan/pegawai dan mereka yang berusaha dengan dibantu buruh tetap, sedangkan sisanya dikategorikan sebagai kegiatan informal (berusaha sendiri, berusaha dibantu buruh tidak tetap/buruh tidak dibayar, pekerja bebas, dan pekerja keluarga/tak dibayar).



Sumber: BPS, Kota Bandar Lampung dalam Angka 2023

Gambar 1. 2 Persentase Penduduk Bekerja pada Sektor Informal Kota Bandar Lampung Tahun 2018-2023

Berdasarkan Gambar 1.2, menunjukkan persentase pekerja sektor informal di Bandar Lampung dari tahun 2018 hingga 2022. Terlihat bahwa persentase pekerja sektor informal mengalami kenaikan sejak tahun 2018 hingga mencapai puncaknya pada tahun 2022 dengan persentase sebesar 46%. Peningkatan pekerja sektor informal di Bandar Lampung bisa disebabkan oleh beberapa faktor salah satunya adalah kemungkinan adanya pengurangan pekerjaan di sektor formal yang mengakibatkan banyak orang beralih ke sektor informal untuk mencari penghidupan. Pengurangan pekerjaan di sektor formal ini bisa disebabkan oleh berbagai hal seperti restrukturisasi perusahaan, penutupan bisnis, ataupun dampak dari pandemi COVID-19 yang telah melanda seluruh dunia pada tahun 2020 lalu. Sehingga, dengan peningkatan tersebut menunjukkan bahwa sektor informal menjadi semakin penting dalam perekonomian Kota Bandar Lampung.

Usaha pada sektor informal cenderung berbentuk usaha kecil, dengan keterbatasan modal, ruang lingkup dan pengembangannya, namun dibalik itu memiliki manfaat bagi kepentingan masyarakat dengan memberikan kesempatan berwirausaha kepada

pekerja yang memasuki sektor pasar kerja untuk memenuhi kebutuhan pokok masyarakat kelas menengah ke bawah. Secara umum, sektor informal seringkali dianggap lebih mampu bertahan dibandingkan sektor ekonomi lainnya. Hal ini dapat terjadi karena sektor informal relatif mandiri, terutama dalam hal permodalan, dan lebih mampu beradaptasi dengan lingkungan usahanya (Sakdiyah, 2018).

Dalam menjalankan kegiatan usahanya, sektor informal dihadapkan pada masalah persaingan usaha, dikarenakan keterbatasan kemampuan dalam pengelolaan usaha yang masih bersifat tradisional, tambahan modal kredit dari pihak ketiga yang masih sedikit, informasi tentang dunia usaha sangat terbatas, jumlah dan kualitas tenaga kerja yang terbatas, sifat kualitas barang yang dijual hanya sebatas kebutuhan untuk barang dagangan saja. Sehingga, perdagangan di sektor informal ini kurang dapat berkembang kearah usaha yang lebih besar walaupun mempunyai daya jual yang cukup tinggi (Nurlaila, 2017).

Sektor informal berbentuk pedagang kaki lima atau yang disingkat PKL keberadaannya hampir selalu ada pada setiap kota di Indonesia, tidak terkecuali kota Bandar Lampung. PKL tersebut menjual berbagai jenis macam barang dagangan, salah satunya adalah makanan dan minuman. PKL yang berjualan makanan dan minuman dalam hal ini dianggap sebagai sektor yang paling dominan dalam sektor PKL. Selain itu, makanan dan minuman merupakan kebutuhan dasar manusia yang selalu dibutuhkan setiap hari, sehingga permintaan terhadap pedagang kaki lima yang menjual makanan dan minuman cukup tinggi. Hal ini bisa mempengaruhi pendapatan pedagang kaki lima yang menjual makanan dan minuman dan juga mempengaruhi keberlangsungan bisnis mereka.

Para pedagang kaki lima (PKL) seringkali tidak mendapatkan akomodasi yang memadai untuk berjualan sehingga mereka menggunakan tempat publik yang dianggap strategis untuk aktivitas mereka. Tidak adanya peraturan yang melegalkan PKL seringkali pula menjadi objek pemerasan dari pihak pihak yang tidak bertanggung jawab. Hal ini tentu sangat menjadi beban bagi PKL mengingat sebagian besar pedagang kaki lima memiliki arus kas yang rendah dan keuntungan usaha yang kecil

yang hanya bisa digunakan untuk kepentingan sehari-hari. Selain itu, biasanya PKL tidak memiliki manajemen keuangan yang baik seperti pembukuan dan administrasi yang lengkap. Namun tentu mereka tentu mempunyai tujuan untuk memperoleh pendapatan maksimal (Ghalda, 2022).

Pedagang kaki lima atau PKL merupakan individu yang memiliki modal yang tidak banyak dan bergerak dalam bidang produksi dan penjualan barang ataupun jasa guna memenuhi kebutuhan hidupnya maupun keluarganya, kegiatan tersebut biasanya dilakukan di tempat-tempat yang dianggap strategis dalam lingkungan informal. Sebagian besar PKL merupakan pekerja mandiri, dengan modal yang dimilikinya pun cukup kecil umumnya berasal dari sumber pendanaan ilegal atau pemasok yang memasok barang. Sedangkan sumber pendanaan dari tabungan mereka sangat sedikit, sehingga hanya sedikit dari mereka yang dapat mengesampingkan hasil usahanya, karena tingkat keuntungan yang sedikit. Oleh karena itu, kemungkinan untuk melakukan penanaman modal dan memperluas usaha sangat terbatas (Rubiyanto & Nugroho, 2022).

Penelitian ini berfokus pada faktor-faktor yang mempengaruhi pendapatan pada pedagang kaki lima (PKL) pada sektor informal dikarenakan banyaknya pelaku usaha yang ada memicu persoalan tentang bagaimana mengombinasikan berbagai variabel keputusan agar usaha tetap berjalan dan mendapat pendapatan yang maksimal. Namun dikarenakan sektor informal memiliki ruang lingkup yang begitu luas maka pada penelitian ini dispesifikasikan hanya pada pedagang kaki lima (PKL) yang bergerak pada usaha makanan dan minuman (*food and beverage*). Kategori usaha makanan dan minuman yang ada saat ini khususnya di Kota Bandar Lampung menunjukkan pertumbuhan yang cukup baik, hal ini terlihat dari sebaran pedagang kaki lima (PKL) makanan dan minuman yang dapat dijumpai hampir disetiap pinggir jalan protokol di Kota Bandar Lampung.

Kecamatan Tanjung Karang Timur memiliki sebaran pedagang kaki lima (PKL) diantaranya berada pada ruas jalan yang sekarang berfungsi menjadi pusat perdagangan dan jasa. Kecamatan Tanjung Karang Timur merupakan kecamatan yang memiliki

kepadatan penduduk tertinggi di Kota Bandar Lampung sebesar 22.018 jiwa/km² (BPS, 2022). Tingkat kepadatan penduduk yang tinggi ini diharapkan dapat memberikan potensi pasar yang besar bagi PKL. Dengan adanya tingkat kepadatan penduduk yang tinggi, dapat diasumsikan bahwa terdapat potensi konsumen yang lebih banyak, sehingga PKL memiliki peluang untuk meningkatkan penjualan dan pendapatan mereka.

Berdasarkan teori maksimisasi pendapatan untuk mendapatkan keuntungan maksimum maka harus membandingkan biaya total dengan penerimaan total pada berbagai kemungkinan produksi dan memilih output dimana total penerimaannya berbeda banyak (maksimum) dengan total biaya. Sehingga, berdasarkan teori tersebut dapat disimpulkan bahwa faktor-faktor yang mempengaruhi pendapatan pedagang kaki lima (PKL) makanan dan minuman pada sektor informal dari sisi penerimaan adalah jumlah penjualan, sedangkan dari sisi biaya terdiri dari modal usaha, biaya upah pekerja, biaya bahan baku dan biaya energi.

Berdasarkan paparan diatas, dapat disimpulkan bahwa sektor informal dengan segala kekurangan ternyata sangat diperlukan dalam memperbaiki suatu perekonomian, termasuk dapat memberikan kesempatan hidup kepada banyak orang dan sebagai distributor barang yang relatif murah, serta dapat mengurangi tingkat kriminalitas di perkotaan dengan adanya kegiatan usaha di sektor informal.

Oleh karena itu, penelitian ini dilakukan untuk menganalisis pendapatan pedagang kaki lima (PKL) makanan dan minuman pada sektor informal di Kota Bandar Lampung, khususnya di Kecamatan Tanjung Karang Timur. Dalam penelitian ini, akan dilakukan analisis terhadap faktor-faktor yang mempengaruhi pendapatan pedagang kaki lima (PKL) seperti penjualan, modal usaha serta biaya operasional dan produksi yang dikeluarkan. Dengan begitu, diharapkan hasil penelitian ini dapat memberikan masukan bagi pedagang kaki lima (PKL) untuk meningkatkan pendapatan dan mengembangkan usaha mereka sehingga dapat memberikan kontribusi yang lebih besar bagi perekonomian kota.

Mengacu pada permasalahan diatas maka peneliti tertarik melakukan penelitian dengan judul “*Analisis Pendapatan Pedagang Kaki Lima Makanan dan Minuman pada Sektor Informal di Kecamatan Tanjung Karang Timur Kota Bandar Lampung*”

1.2 Rumusan Masalah

Rumusan masalah yang terdapat dalam penelitian ini, antara lain:

1. Seberapa besar pengaruh ukuran penjualan terhadap pendapatan pedagang kaki lima makanan dan minuman pada sektor informal di Kecamatan Tanjung Karang Timur Kota Bandar Lampung?
2. Seberapa besar pengaruh ukuran modal terhadap pendapatan pedagang kaki lima makanan dan minuman pada sektor informal di Kecamatan Tanjung Karang Timur Kota Bandar Lampung?
3. Seberapa besar pengaruh ukuran upah terhadap pendapatan pedagang kaki lima makanan dan minuman pada sektor informal di Kecamatan Tanjung Karang Timur Kota Bandar Lampung?
4. Seberapa besar pengaruh ukuran biaya bahan baku terhadap pendapatan pedagang kaki lima makanan dan minuman pada sektor informal di Kecamatan Tanjung Karang Timur Kota Bandar Lampung?
5. Seberapa besar pengaruh biaya energi terhadap pendapatan pedagang kaki lima makanan dan minuman pada sektor informal di Kecamatan Tanjung Karang Timur Kota Bandar Lampung?
6. Apakah penjualan, modal, upah, biaya bahan baku dan biaya energi secara bersama-sama berpengaruh terhadap pendapatan pedagang kaki lima makanan dan minuman pada sektor informal di Kecamatan Tanjung Karang Timur Kota Bandar Lampung?

1.3 Tujuan Penelitian

Adapun tujuan dari penelitian ini, antara lain:

1. Menganalisis seberapa besar pengaruh ukuran penjualan terhadap pendapatan pedagang kaki lima makanan dan minuman pada sektor informal di Kecamatan Tanjung Karang Timur Kota Bandar Lampung.
2. Menganalisis seberapa besar pengaruh ukuran modal terhadap pendapatan pedagang kaki lima makanan dan minuman pada sektor informal di Kecamatan Tanjung Karang Timur Kota Bandar Lampung.
3. Menganalisis seberapa besar pengaruh ukuran upah terhadap pendapatan pedagang kaki lima makanan dan minuman pada sektor informal di Kecamatan Tanjung Karang Timur Kota Bandar Lampung.
4. Menganalisis seberapa besar pengaruh ukuran biaya bahan baku terhadap pendapatan pedagang kaki lima makanan dan minuman pada sektor informal di Kecamatan Tanjung Karang Timur Kota Bandar Lampung.
5. Menganalisis seberapa besar pengaruh ukuran biaya energi terhadap pendapatan pedagang kaki lima makanan dan minuman pada sektor informal di Kecamatan Tanjung Karang Timur Kota Bandar Lampung.
6. Menganalisis apakah penjualan, modal, upah, biaya bahan baku dan biaya energi secara bersama-sama berpengaruh terhadap pendapatan pedagang kaki lima makanan dan minuman pada sektor informal di Kecamatan Tanjung Karang Timur Kota Bandar Lampung.

1.4 Manfaat Penelitian

Adapun manfaat-manfaat yang diharapkan dari penelitian ini adalah sebagai berikut:

1. Hasil penelitian ini diharapkan dapat menambah khasanah ilmu pengetahuan di bidang ekonomi terutama ekonomi pembangunan dan dapat dijadikan sebagai bahan referensi bagi peneliti sejenis pada masa yang akan datang.
2. Hasil penelitian ini diharapkan dapat memberikan bahan masukan dalam membuat kebijakan untuk meningkatkan pendapatan pemilik usaha sektor informal, khususnya pedagang kaki lima di Kota Bandar Lampung.

II. TINJAUAN PUSTAKA

2.1 Landasan Teori

2.1.1 Teori Pendapatan

Pendapatan adalah semua penerimaan baik berupa uang atau berupa barang dari pihak lain maupun hasil industri yang dinilai atas dasar sejumlah uang dari harta kekayaan yang berlaku pada saat itu (Suroto, 2000). Pendapatan dalam arti ekonomi merupakan balas jasa dari penggunaan faktor-faktor produksi oleh sektor rumah tangga maupun perusahaan yang dapat berupa gaji/upah, sewa, bunga dan keuntungan (Sukirno, 2002).

Pendapatan atau keuntungan ekonomi merupakan hasil yang diperoleh pelaku usaha, setelah dikurangi oleh ongkos atau biaya yang tersembunyi (Sukirno, 2006). Pendapatan pula diartikan sebagai hasil yang didapat dari usaha seseorang sebagai ganti jerih payah atas usaha yang telah dikerjakan, sedangkan pendapatan usaha adalah pendapatan yang diperoleh karena telah mengorganisasikan seluruh faktor produksi yang dikelolanya (Febriyanti & Ashar, 2019).

Dalam analisis mikroekonomi, istilah pendapatan khususnya dipakai berkenaan dengan aliran penghasilan dalam suatu periode waktu yang berasal dari penyediaan faktor-faktor produksi (sumber daya alam, tenaga kerja dan modal) masing-masing dalam bentuk sewa, upah dan bunga maupun laba, secara berurutan (Yuniarti, 2019).

Suatu usaha yang bergerak dalam sektor formal maupun informal dalam penentuan tingkat produksi akan memperhitungkan tingkat pendapatan yang akan dihasilkan dalam suatu produksi. Melalui efisiensi biaya produksi maka akan mencapai profit atau keuntungan yang maksimum karena profit merupakan salah satu tujuan penting dalam berusaha, dimana pendapatan tersebut dapat digunakan untuk memenuhi kebutuhan hidup dan kelangsungan hidup usaha perdagangannya.

Secara umum, pendapatan dapat diperoleh melalui beberapa sumber, yaitu:

1. Gaji dan upah, yaitu imbalan yang diperoleh seseorang setelah melakukan suatu pekerjaan untuk orang lain, perusahaan swasta atau pemerintah yang dihitung berdasarkan satuan waktu.
2. Pendapatan dari usaha sendiri, merupakan nilai total produksi dikurangi biaya yang dikeluarkan baik dalam bentuk uang atau sebaliknya, tenaga kerja keluarga dan nilai sewa untuk modal sendiri tidak diperhitungkan.

Dalam penelitian ini pendapatan yang akan dicari oleh peneliti adalah jenis pendapatan dari usaha sendiri (pedagang) yang berupa laba dari hasil menjual barang dan jasa. Pendapatan pedagang diperoleh dari hasil jumlah pendapatan yang diterima dari jumlah seluruh penerimaan diperoleh setelah dikurangi pembelian bahan, retribusi, dan biaya lainnya atau pendapatan total dimana total dari penerimaan (*revenue*) dikurangi total biaya (*cost*).

Secara teoritis pendekatan terhadap analisis pendapatan pedagang kaki lima (PKL) dapat dirumuskan sebagai berikut:

$$Y = TR - TC$$

Dimana:

Y = Pendapatan

TR = *Total Revenue* (total penerimaan)

TC = *Total Cost* (total biaya yang dikeluarkan)

Total cost merupakan keseluruhan jumlah biaya produksi yang dikeluarkan. Biaya disini diartikan sebagai pengorbanan sumber ekonomi yang diukur dalam satuan uang yang dikeluarkan saat proses produksi berlangsung untuk menghasilkan produk tertentu. Biaya-biaya ini merupakan pengorbanan yang secara ekonomis tidak dapat dihindari dalam proses produksi.

Biaya tersebut didapat dengan menjumlahkan total biaya tetap dengan total biaya variabel yang rumusnya dapat ditulis sebagai berikut:

$$TC = TFC + TVC$$

Dimana:

TFC = *Total Fixed Cost* (biaya tetap total)

TVC = *Total Variabel Cost* (biaya variabel total)

Total Variabel Cost adalah biaya yang dikeluarkan apabila memproduksi dan besar kecilnya tergantung pada banyak sedikitnya barang yang diproduksi. Semakin banyak barang yang diproduksi biaya variabelnya semakin besar, begitu juga sebaliknya. Biaya variabel rata-rata dapat dihitung dengan menggunakan rumus sebagai berikut, yaitu:

$$TVC = P_i \cdot X_i$$

Dimana:

P_i = Harga input

X_i = Total input

Total Fixed Cost adalah jumlah biaya-biaya yang tetap dibayar perusahaan (produsen) berapapun tingkat outputnya. Harga input merupakan biaya yang dikeluarkan oleh penjual untuk memperoleh bahan atau komponen yang diperlukan dalam proses produksi. Variabel yang digunakan dalam proses produksi adalah kenaikan atau penurunan harga input yang akan memengaruhi total biaya variabel produksi. Jumlah TFC adalah tetap untuk setiap tingkat output. Biaya tetap dapat dihitung sama seperti biaya variabel, yaitu dari penurunan rumus menghitung biaya total. Penurunan rumus tersebut, adalah:

$$TC = TFC + P_i \cdot X_i$$

Total *revenue* adalah penerimaan total produsen dari hasil penjualan outputnya. Total *revenue* didapatkan dari jumlah output yang terjual dikali harga barang yang terjual.

Penerimaan ini dapat dihitung dengan cara mengalikan jumlah seluruh barang yang terjual dengan harga jual barang per unit.

$$TR = P \times Q$$

Dimana:

P = *Price* (harga barang)

Q = *Quantity* (jumlah barang yang diproduksi)

Dalam penelitian ini, pendapatan dapat dihitung menggunakan rumus:

$$Y = TR - TC$$

Dimana TR adalah total jumlah uang atau nilai yang diterima oleh pedagang kaki lima (PKL), dan TC adalah total biaya yang dikeluarkan untuk memproduksi produk.

Dari persamaan yang diberikan, TR dapat dihitung sebagai:

$$TR = P \cdot f(x'_i s)$$

Dimana P adalah harga produk atau harga output yang dijual, dan $f(x'_i s)$ adalah fungsi produksi yang menjelaskan hubungan antara input (kapital, upah, dan input lainnya) dan output (jumlah produk yang dihasilkan).

Sementara itu, TC dapat dihitung sebagai:

$$TC = P_i \cdot X_i$$

Dimana P_i adalah harga input yang digunakan untuk memproduksi produk, dan X_i adalah jumlah input yang digunakan.

Oleh karena itu, pendapatan dapat dihitung sebagai selisih antara total penerimaan (TR) dan total biaya (TC), yaitu:

$$Y = TR - TC = P \cdot f(x'_i s) - P_i \cdot X_i$$

$$Y = f(P, x'_i s, W_i)$$

Dimana:

P = Harga output

$x'_i s$ = Output

P_i = Harga input

X_i = Input produksi

W_i = Upah atau biaya lainnya

Besaran pendapatan pedagang kaki lima (PKL) dapat dilihat melalui total *revenue* yang diperoleh pedagang kaki lima (PKL). Dari hasil penerimaan barang dagangannya dapat diketahui besaran pendapatan pedagang kaki lima (PKL) sebesar TR. Pengukuran besar kecilnya pendapatan pedagang kaki lima (PKL) sesuai persamaan diatas berdasarkan jumlah barang yang terjual nantinya.

Terdapat 3 jenis kemungkinan pada tingkat output keseimbangan pada produsen, yaitu (Boediono, 2000):

1. Memperoleh laba apabila $TR > TC$. Pada kondisi ini produksi tetap meneruskan usahanya.
2. Tidak memperoleh laba dan tidak menderita kerugian $TR = TC$. Pada kondisi ini, lebih baik meneruskan usaha dibanding menutup usahanya.
3. Menderita kerugian $TR < TC$. Terdapat beberapa opsi bagi produsen pada kondisi ini, tergantung besar-kecilnya kerugian yang ditanggung oleh produsen.

Dalam penelitian ini untuk menghitung pendapatan pedagang, tidak menghitung secara rinci dari mana jumlah hasil penerimaan tersebut diperoleh dan tidak seluruhnya biaya yang timbul dalam usaha dihitung semua. Hal tersebut tidak bisa dilakukan dikarenakan begitu banyak macam dari barang yang dijual dan disamping itu tidak adanya pembukuan dengan jelas. Hal tersebut tentunya akan mempersulit dalam

melakukan perhitungan pendapatan dan juga membutuhkan waktu yang sangat lama. Oleh karena itu, penelitian ini hanya sebatas mencari pendapatan pedagang melalui jawaban yang diberikan oleh para pedagang kaki lima.

2.1.2 Teori Keuntungan Maksimum

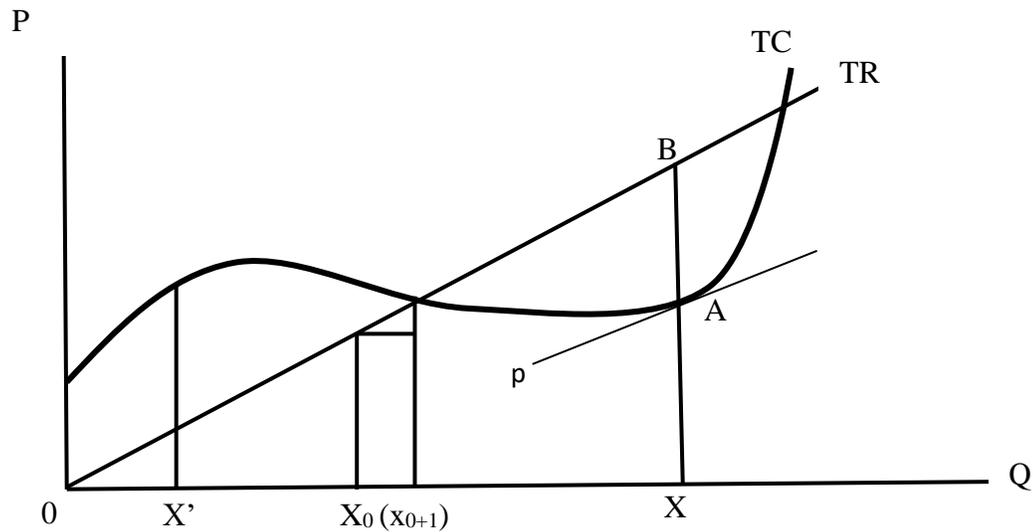
Dalam teori ekonomi, pemisalan terpenting dalam menganalisis kegiatan perusahaan adalah “mereka akan melakukan kegiatan memproduksi sampai kepada tingkat dimana keuntungan mereka mencapai jumlah yang maksimum”. Berdasarkan kepada pemisalan ini dapat ditunjukkan pada tingkat kapasitas memproduksi yang bagaimana perusahaan akan menjalankan kegiatan usahanya (Sukirno, 2011).

Motivasi bagi produsen untuk melakukan kegiatan ekonomi (dalam hal ini untuk menghasilkan suatu barang dan jasa) adalah memperoleh keuntungan yang merupakan kepentingan produsen/pribadi (*self interest*). Lebih lengkap lagi, yang menjadi kepentingan pribadi tersebut adalah keinginan untuk memperoleh keuntungan (*profit*) yang sebesar-besarnya dari sumber-sumber ekonomi yang sudah tertentu yang dialokasikan dalam kegiatan produksi. Oleh karena itu, tujuan untuk mendapatkan keuntungan sebesar-besarnya (maksimum) merupakan asumsi dalam menganalisis perilaku produsen (Sukirno, 2002).

Harga merupakan petunjuk yang sangat berguna dalam mengalokasikan sumber-sumber ekonomi yang jumlahnya tertentu sehingga dapat diperkirakan apakah biaya produksi rata-rata masih memberikan keuntungan, baik keuntungan ekonomi (*supernormal profit*) atau keuntungan yang normal. Untuk memperoleh keuntungan yang maksimum, produsen bekerja dalam kondisi dimana $MR = MC$.

Untuk mendapatkan keuntungan maksimum harus membandingkan biaya total dengan penerimaan total pada berbagai kemungkinan produksi dan memilih output dimana total penerimaannya berbeda banyak (maksimum) dengan total ongkosnya.

Penerimaan total pada berbagai kemungkinan output digambarkan seperti pada gambar berikut:



Sumber: Sukirno, 2002

Gambar 2. 1 Kurva Keuntungan Maksimum

Keuntungan maksimum akan dicapai pada produksi sebesar X , dimana jarak vertikal kurva TR diatas kurva TC adalah yang terbesar. Jumlah ini ditunjukkan oleh AB . Pada output yang lebih kecil dari X , slope TR lebih besar dari TC sehingga kedua kurva tersebut berjarak semakin besar jika output dinaikkan. Pada output lebih besar dari X , slope TC lebih besar dari TR sehingga jarak kurva semakin lama semakin kecil apabila output dinaikkan.

Persyaratan yang harus dipenuhi untuk mencapai keuntungan maksimum dapat dinyatakan dalam bentuk penerimaan marginal (MR) dan biaya marginal (MC). Karena biaya marginal (MC) merupakan slope TC sedangkan penerimana marginal (MR) merupakan slope TR , keuntungan maksimum dicapai jika $MR=MC$. Pada output diantara X' dan X dapat dilihat bahwa $MR > MC$. Sehingga untuk output yang lebih besar pada daerah ini sampai X akan menambah keuntungan bersihnya. Untuk output yang lebih besar dari X , $MC > MR$, sehingga makin banyak output yang diproduksi akan menyebabkan tambahan biaya totalnya dibandingkan penerimaan totalnya ini mengakibatkan turunnya keuntungan (Sukirno, 2002).

Secara matematis, jika TR adalah total penerimaan, P adalah harga per unit, dan X_{i1} adalah jumlah unit yang diproduksi atau output yang dihasilkan, maka:

$$TR = X_{i1} \cdot P_{X_{i1}}$$

MR adalah turunan parsial dari TR terhadap X_{i1} , sehingga:

$$MR = \frac{dTR}{dx} = f^1(X_{i1}) = P_{X_{i1}}$$

Sementara itu, jika TC adalah total biaya produksi, dan $x'_i s$ adalah jumlah dari input faktor produksi, maka:

$$TC = g(x'_i s)$$

MC adalah turunan parsial dari TC terhadap $x'_i s$, sehingga:

$$MC = \frac{dTC}{dx} = g^1(x'_i s)$$

Untuk mencapai keuntungan maksimum, MC harus sama dengan MR, sehingga:

$$MC = MR$$

$$g^1(x'_i s) = P_{X_{i1}}$$

Dengan menggunakan persamaan TR dan TC, maka persamaan keuntungan (π) dapat dituliskan sebagai berikut:

$$\pi = TR - TC = P_{X_{i1}} \cdot X_{i1} - g^1(x'_i s)$$

Dalam kondisi keuntungan maksimum, $MC = MR$, maka biaya tambahan dari memproduksi satu unit terakhir sama dengan pendapatan tambahan yang diperoleh dari menjual unit tambahan tersebut. Hal ini akan membantu produsen dalam memaksimalkan keuntungan dengan memproduksi jumlah unit yang tepat dengan biaya yang tepat pula.

2.1.3 Sektor Informal

Sektor informal didefinisikan sebagai serangkaian kegiatan yang ilegal namun sah, dimana individu dapat memanfaatkan dan menjalankan kegiatan usahanya. Pengertian ini menempatkan sektor informal pada persimpangan antara legalitas dan legitimasi. Legalitas berkaitan dengan kegiatan yang mematuhi hukum dan peraturan negara sementara legitimasi berkaitan dengan pengakuan bahwa kegiatan tertentu dapat diterima dan sesuai dalam norma dan nilai tertentu dari sistem yang dibangun secara sosial (Musara & Nieuwenhuizen, 2020). Kamus Besar Bahasa Indonesia mendefinisikan sektor informal sebagai usaha tidak resmi; lapangan pekerjaan yang dikelola sendiri oleh pencari kerja atau sering pula disebut dengan wiraswasta. Sektor informal memiliki unit usaha kecil yang melakukan kegiatan produksi dan/atau distribusi barang dan jasa untuk menciptakan lapangan kerja dan penghasilan bagi mereka yang terlibat unit tersebut. Kegiatan sektor informal bekerja dengan keterbatasan, baik modal, fisik, tenaga, maupun keahlian.

Menurut Undang-Undang Ketenagakerjaan RI Nomor 25 Tahun 2003 pasal 1, sektor informal adalah kegiatan usaha perseorangan atau keluarga, atau beberapa orang yang melakukan kegiatan usaha bersama atas dasar kepercayaan dan kesepakatan, dan tidak berbadan hukum. Hubungan kerja sektor informal adalah hubungan kerja antara pekerja dengan orang perseorangan atau beberapa orang yang melakukan kegiatan bersama dan bukan badan hukum atas dasar saling percaya dan kesepakatan dengan menerima upah atau bagi hasil.

Sektor informal meliputi berbagai aktivitas ekonomi yang bersifat mudah untuk dimasuki, menggunakan sumber daya lokal sebagai faktor produksi utama usaha milik sendiri, skala operasi kecil, berorientasi pada penggunaan tenaga kerja dengan penggunaan teknologi yang bersifat adaptif, keterampilan dapat diperoleh diluar instansi pendidikan formal, tidak merasakan secara langsung dampak dari kebijakan yang dikeluarkan oleh pemerintah dan pasarnya bersifat kompetitif (ILO, 2018).

Oleh karena itu dapat disimpulkan bahwa definisi dari sektor informal adalah sektor berupa usaha berskala kecil yang tidak resmi dengan modal dan ruang lingkup yang

kecil, penggunaan teknologi yang masih sederhana, para pelaku usahanya sendiri memiliki tingkat pendidikan dan keterampilan yang rendah dan tidak mempunyai tempat usaha yang tetap.

Meskipun deskripsi tersebut belum sepenuhnya sesuai dengan kondisi sektor informal yang ada karena ditemukannya penggunaan teknologi non-tradisional, bahan mentah tidak berasal dari lokal, sumber permodalan dari luar meskipun bukan lembaga keuangan resmi (Budiarti DA, 2019).

Secara umum, sektor informal tidak menerima proteksi ekonomi secara resmi dari pemerintah, berbeda dengan sektor formal yang mendapatkan proteksi penuh dari pemerintah. Walaupun, sektor informal ini tidak ada kewajiban pajak, namun faktanya menunjukkan bahwa sektor ini sudah sangat membantu dalam mengatasi permasalahan ekonomi (Budiarti DA, 2019).

Adapun beberapa teori yang mampu menjelaskan lahirnya sektor informal yaitu, *excess of labour supply approach*, *neo-marxist approach*, *underground approach*, dan *neo-liberal approach* (Pitoyo, 2007).

1. *Excess of labour supply approach*

Berdasarkan teori ini, lahirnya sektor informal berawal dari reaksi terhadap keterbatasan sektor formal dalam menyerap tenaga kerja yang berlebih. Hal ini dikarenakan bahwa sektor formal hanya menyerap tenaga kerja yang memiliki pendidikan dan keterampilan yang memadai, sehingga tenaga kerja yang tidak dapat masuk kedalam sektor formal harus mencari pekerjaan alternatif untuk memenuhi kebutuhan hidupnya, yaitu di sektor informal.

2. *Neo-marxist approach*

Teori ini menjelaskan bahwa lahirnya sektor informal berasal dari ekonomi kapitalis yang menciptakan dua kutub yang berseberangan, yaitu sistem ekonomi inti dan ekonomi pinggiran. Kesenjangan diantara sistem ekonomi ini berdampak pada

ketergantungan ekonomi pinggiran kepada ekonomi inti. Sehingga kemudian muncul sistem ekonomi kapitalis (formal) dan sistem ekonomi tradisional (informal).

3. Underground approach

Teori ini berpendapat bahwa sektor informal lahir sebagai dampak dari adanya persaingan internasional pada industri besar dunia. Sehingga dengan adanya industri besar tersebut maka akan memunculkan beragam industri kecil yang kemudian akan timbul berbagai macam persaingan. Agar industri kecil dapat bertahan pada persaingan ini, maka mereka harus melakukan kegiatan informal untuk tetap bertahan.

4. Neo-liberal approach

Berdasarkan teori ini, sektor informal lahir dari dampak adanya persyaratan birokrasi dan administrasi yang harus dipenuhi guna menjadi sektor formal. Oleh karena itu, banyak usaha berskala menengah atau kecil tidak mampu dalam memenuhi persyaratan tersebut untuk menjadi sektor formal. Sehingga lahirlah sektor dengan cara kerja tidak beraturan yang disebut dengan sektor informal.

Sektor informal umumnya menampung para tenaga kerja yang tidak memiliki kemampuan bekerja pada sektor formal, yang ditandai dengan keterampilan yang rendah, upah rendah dan tidak memiliki jaminan sosial. Sehingga, pekerja sektor informal dapat diartikan sebagai mereka yang bekerja secara mandiri pada unit usaha kecil dengan modal yang kecil dan teknologi sederhana. Pekerja informal tidak terikat perjanjian kerja yang ketat, tidak memiliki jaminan sosial dan kesehatan sehingga rentan terkena dampak dari resesi ekonomi (Sulistiani, 2021).

Pekerja sektor informal dapat dikategorikan berdasarkan sumber penghasilannya, yaitu sebagai berikut.

1. Wirausahawan, yaitu pekerja mandiri yang memiliki usaha sendiri, contohnya seperti pedagang kaki lima.
2. Pekerja upahan, yaitu pegawai perusahaan informal, pekerja lepas, pekerja rumah tangga berbayar dan pekerja rumahan.

Dari berbagai pendapat tentang sektor informal, maka disimpulkan bahwa sektor informal adalah suatu unit kegiatan usaha berskala kecil yang tidak terstruktur dan tidak resmi dengan jam kerja yang umumnya tidak teratur dan menggunakan teknologi sederhana dengan dibantu oleh anggota rumah tangga atau buruh tidak tetap yang mempunyai pendidikan dan keterampilan yang rendah.

2.1.4 Pedagang Kaki Lima

Menurut Kamus Besar Bahasa Indonesia, pedagang adalah orang yang melakukan perdagangan. Dapat diartikan bahwa pedagang adalah orang yang menjalankan usahanya sendiri dengan berjualan untuk memperoleh keuntungan. Berdasarkan UU No.20 Tahun 2008 tentang usaha kecil dijelaskan bahwa usaha kecil (termasuk pedagang) merupakan kegiatan usaha ekonomi produktif yang berdiri sendiri, dilakukan oleh orang perorangan atau badan usaha yang bukan merupakan anak perusahaan atau bukan cabang perusahaan yang dimiliki, dikuasai, atau menjadi bagian baik langsung maupun tidak langsung dari usaha menengah atau usaha besar yang memenuhi kriteria usaha kecil.

Salah satu usaha dalam sektor informal yang umumnya dijumpai adalah pedagang kaki lima. Pedagang kaki lima adalah mereka yang menawarkan barang-barang atau jasa untuk dijual ditempat umum, terutama jalan-jalan trotoar (Saputra, 2014). Pedagang kaki lima merupakan bagian dari sektor informal kota yang mengembangkan produksi barang dan jasa diluar kontrol dan tidak terdaftar (Evers & Korff, 2002).

Berdasarkan Perda Kota Bandar Lampung Nomor 1 tahun 2018, pedagang laki lima yang 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.

Sebutan pedagang kaki lima berasal dari jaman kolonial Belanda. Berawal dari kata *"five feet"*, yang merupakan jalur pejalan kaki di depan bangunan toko selebar lima kaki (1,5 meter). Namun, dalam perkembangannya ruang tersebut berubah fungsi

menjadi area untuk kegiatan berjualan para pedagang kecil, sehingga disebut pedagang kaki lima, kemudian istilah ini mulai memasyarakat (Widjajanti, 2012).

Oleh karena itu, pedagang kaki lima atau PKL merupakan kelompok orang yang menawarkan barang dan jasa untuk dijual di atas trotoar, ditepi atau dipinggir jalan, disekitar pusat-pusat perbelanjaan, pertokoan, pasar, pusat rekreasi atau hiburan, pusat pendidikan, baik secara menetap, setengah menetap atau berpindah-pindah.

Karakteristik pedagang kaki lima (PKL) dapat dikelompokkan berdasarkan jenis barang dagangan yang ditawarkan, yaitu:

- Bahan mentah dan setengah jadi (*unprocessed and semiprocessed foods*), seperti daging, buah, sayuran, beras, dan sebagainya.
- Makanan siap saji (*prepared foods*), biasanya berupa makanan dan minuman.
- Barang bukan makanan (*nonfood items*), jenis barang dagangan ini cakupannya lebih luas dan biasanya tidak berupa makanan, misalnya tekstil sampai dengan obat-obatan, dan lain-lain.
- Jasa (*services*), yang termasuk dalam kategori jasa pelayanan, seperti tukang semir sepatu, potong rambut.

Adapun sarana fisik untuk pedagang kaki lima (PKL) dibagi menjadi beberapa jenis, yaitu (Widjajanti, 2012) :

- Kios, jenis sarana ini biasanya dipakai oleh pedagang kaki lima yang tergolong menetap secara fisik tidak dapat dipindah-pindahkan, dengan bangunan berupa papan-papan yang diatur.
- Warung semi permanen, sarana fisik pedagang kaki lima ini berupa gerobak yang diatur berderet ditambah meja dan bangku panjang dengan atap menggunakan terpal yang tidak tembus air.
- Gerobak/kereta dorong, sarana ini ada dua jenis lagi, yaitu yang beratap (sebagai perlindungan barang dagangan dari pengaruh debu, panas, hujan) dan tidak beratap
- Jongko/meja, bentuk sarana ini ada yang beratap dan ada yang tidak beratap. Biasanya dipakai oleh pedagang kaki lima yang lokasinya tergolong tetap.

- Gelaran/alas, bentuk sarana ini adalah dengan menjajakan barang dagangan di atas tikar atau alas yang digelar.
- Pikulan/keranjang, biasanya digunakan oleh pedagang keliling atau pedagang kaki lima yang semi menetap. Mereka menggunakan satu atau dua buah keranjang dengan cara dipikul. Bentuk sarana ini bertujuan agar mudah dibawa dan dipindah-pindahkan.

Adapun pola pelayanan pedagang kaki lima (PKL) berdasarkan pada sifat layanan berdagang secara berpindah atau menetap, dapat digolongkan menjadi tiga sesuai dengan sifat pelayanannya, yaitu:

- Pedagang kaki lima tidak menetap (*mobile*), pindah, dan bergerak dari satu tempat ke tempat lain.
- Pedagang kaki lima setengah menetap (*semi static*), pada suatu waktu menetap dengan waktu berjualan yang tak tentu bergantung pada kemungkinan banyaknya konsumen, setelah selesai langsung pindah.
- Pedagang kaki lima menetap (*static*), berjualan menetap pada suatu tempat tertentu pada ruang public.

Adapun beberapa ciri-ciri yang dimiliki oleh seorang pedagang kaki lima (PKL), diantaranya:

- Kegiatan tidak terorganisir secara teratur dan baik dalam melakukan usaha.
- Tidak memiliki surat izin untuk membuka usahanya.
- Kurang teraturnya kegiatan-kegiatan dalam berwirausaha. Hal ini dapat dilihat berdasarkan tempat usaha dan jam kerja.
- Bersifat subsistensial, yaitu hanya berdagang sekedar bisa memenuhi kebutuhan hidup mereka.

Dari uraian diatas dapat dijelaskan bahwa pedagang kaki lima (PKL) merupakan kegiatan usaha dengan maksud memperoleh penghasilan guna memenuhi kebutuhan hidup mereka, dilakukan secara tidak tetap, kemampuan terbatas, berlokasi ditempat atau pusat-pusat konsumen dan tidak memiliki izin usaha. Sehingga, dalam penelitian

ini pedagang kaki lima yang akan diteliti adalah pedagang kaki lima yang menjual satu produk saja yaitu makanan dan minuman (*food & beverage*).

2.1.5 Penjualan

Penjualan pedagang kaki lima merupakan kegiatan menjual barang atau jasa secara langsung di jalan atau tempat-tempat umum lainnya, dengan menggunakan gerobak atau kendaraan sederhana sebagai tempat untuk memajang barang dagangan (Mulyadi, 2019).

Penjualan pedagang kaki lima didefinisikan sebagai jumlah uang yang diterima oleh pedagang yang berjualan di tempat-tempat yang tidak resmi, seperti trotoar atau jalan umum. Pendapatan pedagang kaki lima dapat berasal dari penjualan makanan dan minuman, pakaian, barang elektronik, dan barang lainnya (Kementerian Koperasi dan UKM, 2018).

Kegiatan penjualan merupakan kegiatan pelengkap atau suplemen dari pembeli, untuk memungkinkan terjadinya transaksi. Jadi kegiatan pembelian dan penjualan merupakan satu kesatuan untuk dapat terlaksananya transfer hak atau transaksi. Oleh karena itu, kegiatan penjualan seperti halnya kegiatan pembeli, terdiri dari serangkaian kegiatan yang meliputi penciptaan permintaan, menemukan si pembeli, negosiasi harga, dan syarat-syarat pembayaran dalam hal ini, penjualan ini seperti penjual harus menentukan kebijakan dan prosedur yang akan diikuti kemungkinan dilaksanakannya penjualan yang ditetapkan (Rachmaniar dkk., 2020).

Penjualan dapat dianggap sebagai representasi harga output karena penjualan mencerminkan jumlah uang yang diterima oleh suatu perusahaan atau individu atas penjualan produk atau jasa mereka. Harga output mengacu pada harga yang ditetapkan oleh produsen atau penjual untuk produk atau jasa yang mereka hasilkan atau tawarkan. Oleh karena itu, semakin banyak produk atau jasa yang terjual, semakin tinggi juga pendapatan atau harga output yang dihasilkan. Terdapat beberapa faktor yang dapat mempengaruhi penjualan suatu perusahaan. Salah satunya adalah faktor harga. Penentuan harga yang tepat dapat membantu meningkatkan pendapatan usaha. Harga

yang terlalu mahal dapat membuat konsumen berpindah ke pesaing, sementara harga yang terlalu murah dapat membuat perusahaan tidak mampu menutup biaya produksi. Oleh karena itu, perusahaan harus melakukan analisis terhadap faktor-faktor yang mempengaruhi harga, seperti biaya produksi dan operasional (Rangkuti, 2018).

Pengendalian biaya menjadi faktor penting dalam meningkatkan penjualan. Biaya produksi yang tinggi dapat mengurangi margin keuntungan, sehingga membuat pendapatan usaha menurun. Perusahaan harus melakukan pengendalian biaya dengan melakukan penghematan biaya produksi, seperti pengurangan bahan baku, pemakaian teknologi yang tepat, dan efisiensi penggunaan tenaga kerja (Rangkuti, 2018).

Dalam perekonomian, seorang yang menjual sesuatu akan mendapatkan imbalan beberapa uang. Dengan alat penukaran berupa uang, orang akan lebih mudah memenuhi segala keinginannya dan penjualan akan lebih mudah dilakukan. Dalam penelitian ini dalam mencari penerimaan pedagang diperoleh melalui jawaban yang diberikan oleh para pedagang yang kemudian diolah dengan rumus penerimaan (jumlah barang/input yang diproduksi dikalikan dengan harga barang dengan asumsi bahwa pedagang tersebut hanya menjual satu jenis produk saja).

2.1.6 Harga Output

Harga adalah sejumlah uang yang dibebankan ke suatu produk atau layanan jasa. Artinya, harga adalah jumlah nilai yang harus dibayar konsumen demi memiliki atau mendapatkan keuntungan dari sebuah produk barang atau jasa (Kotler, 2008). Harga merupakan sejumlah uang yang dibayarkan atas barang dan jasa atau jumlah nilai yang konsumen tukarkan dalam rangka mendapatkan manfaat dari memiliki atau menggunakan barang dan jasa. Harga pula didefinisikan sebagai suatu nilai uang yang ditentukan oleh perusahaan sebagai imbalan barang atau jasa yang diperdagangkan dan sesuatu yang lain yang diadakan suatu perusahaan guna memuaskan keinginan pelanggan (Kotler & Armstrong, 2012).

Harga berfungsi sebagai alat ukur nilai suatu barang, cara membedakan suatu barang, menentukan jumlah barang yang akan diproduksi dan pembagiannya kepada

konsumen. Bagi produsen atau penjual, penetapan harga yang tepat pada produk akan berdampak pada besarnya keuntungan dan loyalitas konsumen (Setyaningsih, 2021).

Harga sangat berpengaruh bagi setiap pedagang umumnya, terutama dalam mencantumkan harga yang ditetapkan untuk produk yang dijual oleh pedagang. Hal tersebut akan berdampak langsung bagi pedagang apabila pedagang tersebut melambungkan harga produk yang dijualnya, dikarenakan pelanggan atau konsumen tidak akan tertarik dengan apa yang ditawarkan pedagang.

Berdasarkan pengertian diatas, maka dapat disimpulkan bahwa harga adalah nilai uang yang harus dibayarkan oleh konsumen kepada penjual atas barang atau jasa yang dibelinya. Dengan kata lain, harga adalah nilai suatu barang yang ditentukan oleh penjual.

2.1.7 Modal

Modal adalah sekumpulan uang, barang maupun peralatan yang digunakan untuk menjalankan usaha. Dengan modal yang relatif besar akan memungkinkan pemilik usaha untuk meningkatkan jenis produknya. Dengan cara ini, akan mungkin untuk mencapai pendapatan yang lebih besar (Husaini & Fadhlani, 2017).

Modal merupakan faktor yang memiliki peranan yang cukup penting dalam proses produksi, karena modal dibutuhkan ketika pemilik usaha hendak mendirikan usaha, tanpa adanya modal yang cukup maka akan berpengaruh terhadap kelancaran usaha, sehingga akan mempengaruhi pendapatan yang diperoleh (Istinganah & Widyanto, 2020). Modal merupakan uang pokok yang digunakan untuk mendirikan usaha dan dapat digunakan untuk membeli bahan pokok agar usaha sehari-hari dapat berjalan dengan lancar (Alifiana et al., 2021). Modal juga terdiri dari biaya tetap dan biaya variabel yang dikeluarkan produsen dalam menjalankan proses produksi, maka biaya itu termasuk kedalam modal.

Modal merupakan faktor penting dalam melakukan usaha, sebab modal mempunyai hubungan yang sangat kuat dengan berhasil atau tidaknya suatu usaha yang dijalani.

Meski tidak semua modal yang besar selalu mendapatkan pedapatan yang besar pula. Akan tetapi, dengan meningkatkan modal usaha pedagang dapat meningkatkan pedapatan yang lebih besar. Sehingga, modal menjadi salah satu aspek yang harus ada dalam berwirausaha karena modal usaha sebagai dana yang digunakan untuk menjalankan usaha agar tetap berjalan (Case & Fair, 2007).

Sehingga definisi modal dalam penelitian ini adalah sejumlah dana yang dipergunakan oleh pedagang kaki lima untuk membiayai proses pendirian usaha dan pembiayaan kegiatan operasional sehari-hari.

Modal terbagi menjadi 2 macam, yaitu (Sukirno, 2006):

1. Modal tetap merupakan biaya yang dikeluarkan dalam proses produksi yang tidak habis dalam satu proses produksi tersebut. Modal tidak bergerak dapat meliputi tanah, bangunan, peralatan dan mesin-mesin.
2. Modal tidak tetap merupakan biaya yang dikeluarkan dalam proses produksi dan habis dalam satu kali proses produksi tersebut.

Dalam buku yang ditulis Adam Smith "*The Wealth of Nation*" 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. Jika suatu unsur modal itu dalam jangka waktu tertentu hanya terkonsumsi sebagian sehingga hanya sebagian (kecil) nilainya menjadi susut, maka unsur itu 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.

Secara keseluruhan modal usaha terbagi menjadi tiga bagian, yaitu:

1. Modal investasi, yaitu jenis modal usaha yang harus dikeluarkan dan biasanya digunakan dalam jangka panjang. Nilai modal usaha investasi sangat besar karena digunakan dalam jangka panjang, tetapi modal investasi akan menyusut dari tahun ke tahun bahkan bulan ke bulan.

2. Modal kerja, yaitu modal usaha yang harus dikeluarkan untuk membuat atau membeli barang. Modal kerja ini dikeluarkan setiap bulan atau pada waktu-waktu tertentu.
3. Modal operasional, yaitu modal usaha yang harus dikeluarkan untuk membayar biaya operasional bulanan, seperti membayar karyawan, listrik, dll.

Umumnya modal dapat berasal dari modal sendiri maupun modal pinjaman. Modal sendiri merupakan modal yang berasal dari pemilik usaha itu sendiri sedangkan modal pinjaman umumnya berasal dari dana pinjaman.

2.1.8 Upah Pekerja

Definisi upah pekerja dari sudut pandang pedagang atau pengusaha adalah pembayaran yang berupa uang yang diberikan oleh pengusaha untuk para pekerjanya yang telah disepakati oleh kedua belah pihak. Upah tenaga kerja merupakan salah satu faktor penting dalam produksi. Jumlah pendapatan yang diterima oleh pengusaha dipengaruhi oleh besar kecilnya tingkat upah yang diberikan ke para pekerjanya itu dikarenakan kenaikan tingkat upah merupakan bentuk penyemangat kerja yang diberikan kepada pekerjanya, agar lebih giat dalam bekerja (Ayuningtyas & Abdullah, 2021). Adapun upah pekerja yang dimaksud dalam penelitian ini adalah upah yang berupa uang yang diberikan oleh para pedagang kaki lima kepada para tenaga kerja yang mereka miliki termasuk pekerja keluarga setiap harinya.

Berdasarkan UU No. 13 Tahun 2003 tentang ketenagakerjaan, upah adalah hak pekerja atau buruh yang diterima dan dinyatakan dalam bentuk uang sebagai imbalan dari pengusaha atau pemberi pekerja kepada pekerja atau buruh, yang ditetapkan dan dibayarkan menurut suatu perjanjian kerja, kesempatan atau peraturan perundangan yang berlaku, termasuk tunjangan bagi pekerja atau buruh dan keluarganya atas suatu pekerjaan atau jasa yang telah dilakukan. Dalam teori ekonomi, upah secara umum dimaknai sebagai harga yang dibayarkan kepada pekerja atas jasanya dalam produksi kekayaan seperti faktor produksi lainnya (Maheswara et al., 2016).

Dalam banyak kasus, PKL tidak mempekerjakan pegawai atau karyawan yang profesional, melainkan lebih sering mempekerjakan anggota keluarga atau tetangga dekat, bahkan pemilik usaha sendiri yang melakukan berbagai tugas. Oleh karena itu, pemilik usaha seringkali beranggapan bahwa tidak perlu mengeluarkan upah atau gaji kepada anggota keluarga atau diri sendiri. Meskipun demikian, tetap ada biaya yang dikeluarkan salah satu contohnya adalah memberi makan pegawai atau anggota keluarga yang terlibat dalam usaha. Meskipun tidak ada pembayaran upah atau gaji secara langsung, pemilik usaha masih harus mengeluarkan biaya untuk membeli makanan dan memenuhi kebutuhan sehari-hari mereka. Meskipun ini mungkin dianggap sebagai biaya sehari-hari dan tidak dianggap sebagai upah formal, tetap saja merupakan pengeluaran yang harus dipertimbangkan dalam perhitungan biaya (Midesia, 2020).

2.1.9 Biaya Bahan Baku

Suatu industri sangat membutuhkan bahan baku untuk memproduksi suatu produk. Bahan baku merupakan input yang penting bagi suatu perusahaan atau industri untuk menghasilkan produk. Bahan baku merupakan bahan yang dipergunakan dalam perusahaan atau industri untuk diolah menjadi bagian dari produk tertentu. Proses produksi akan terhambat apabila bahan baku dalam suatu perusahaan tidak cukup tersedia. Maka diperlukan persediaan yang nantinya akan membantu kelancaran produksi (Wijayanti & Rahayu, 2019).

Biaya bahan baku adalah biaya perolehan semua bahan yang pada akhirnya akan menjadi bagian dari objek biaya (barang dalam proses dan kemudian barang jadi) dan yang dapat ditelusuri ke objek biaya dengan cara yang ekonomis (Wafiroh et al., 2023).

Bahan baku juga merupakan faktor penting yang mempengaruhi pendapatan. Bahan baku merupakan faktor produksi yang dibutuhkan dalam setiap proses produksi, semakin besar jumlah bahan baku yang dimiliki, maka semakin besar pula kemungkinan jumlah produk yang dihasilkan, sehingga kemungkinan pendapatan yang diterima semakin besar dari hasil penjualan produksinya (Nayaka & Kartika, 2018). Namun, semakin besar biaya bahan baku yang dikeluarkan tidak selalu diikuti dengan

meningkatnya hasil produksi yang didapatkan. Hal-hal seperti harga juga dapat mempengaruhi besarnya biaya bahan baku yang dikeluarkan. Pembelian bahan baku dengan harga yang terlalu tinggi mengakibatkan peningkatan biaya bahan baku yang kemudian dapat mengurangi keuntungan perusahaan. Sebaliknya pembelian bahan baku dengan harga yang rendah meskipun dapat menguntungkan perusahaan akan tetapi dapat menimbulkan masalah dimasa yang akan datang yaitu perusahaan kesulitan dalam menetapkan standar pembelian dan penjualan jika harga pembelian tiba-tiba naik (Wafiroh et al., 2023).

Pengaruh negatif biaya bahan baku terhadap pendapatan dapat disebabkan belum efektifnya pengeluaran biaya bahan baku yang mengakibatkan pendapatan tidak meningkat atau bahkan cenderung menurun. Meningkatkan biaya bahan baku akan menyebabkan penurunan terhadap pendapatan dan begitu sebaliknya. Persediaan bahan baku di dalam suatu usaha merupakan hal yang sangat penting untuk dikendalikan dengan baik, sehingga suatu usaha dapat menghasilkan pendapatan yang optimal (Sarmila et al., 2022).

2.1.10 Biaya Energi

Energi memiliki definisi ilmiah sebagai kemampuan untuk melakukan kerja atau gerakan. Energi inilah yang memungkinkan aktivitas apapun dapat berlangsung. Dalam keseharian, energi yang paling kita kenal adalah listrik dan bahan bakar. Semua aktivitas industri dan perusahaan apapun pasti membutuhkan energi listrik dan bahan bakar ini (Ghurri, 2016). Biaya energi adalah pengeluaran yang digunakan untuk pembelian bahan-bahan yang digunakan dalam menjalankan aktivitas usaha. Menurut *Energy Economics and Policy* (EEP), biaya energi adalah biaya total yang dikeluarkan oleh konsumen untuk membeli energi, yang meliputi biaya bahan bakar dan biaya pelayanan listrik.

Energi sangat diperlukan dalam menjalankan aktivitas perekonomian Indonesia, baik untuk kebutuhan konsumsi maupun untuk aktivitas produksi berbagai sektor perekonomian. Peranan energi terhadap perekonomian sangatlah besar. Meningkatnya

penggunaan energi mendorong proses industrialisasi. Khususnya, di sektor UMKM yang sangat bergantung kepada penggunaan energi terutama gas elpiji dan bahan bakar minyak (BBM). Penggunaan energi pada sektor UMKM cukup tinggi, dimana penggunaan energi ini sangat mempengaruhi jalannya suatu usaha (Fariz, 2016).

2.2 Keterkaitan Antara Variabel Bebas dan Variabel Terikat

2.2.1 Penjualan

Penjualan merupakan barang yang diproduksi dan dijual oleh produsen. Penjualan dihitung dengan cara mengkalikan jumlah barang yang diproduksi dengan harga yang ditentukan oleh produsen. Umumnya penjualan memiliki korelasi yang positif dengan pendapatan, dimana ketika penjualan meningkat maka pendapatan akan meningkat pula.

Berdasarkan penelitian yang dilakukan oleh Rachmaniar dkk (2020) menyimpulkan bahwa penjualan memiliki pengaruh yang positif dan signifikan terhadap pendapatan. Hasil yang sama pula pada penelitian Wulandari dkk (2020) menjelaskan bahwa penjualan berpengaruh positif dan signifikan terhadap pendapatan.

2.2.2 Modal Usaha

Modal merupakan sekumpulan uang, barang maupun peralatan yang digunakan untuk menjalankan usaha. Dengan modal yang relatif besar akan memungkinkan pemilik usaha untuk meningkatkan jenis produknya. Dengan cara ini, akan mungkin untuk mencapai pendapatan yang lebih besar (Husaini & Fadhlani, 2017).

Penelitian yang dilakukan oleh Wibowo dkk. (2021) menyimpulkan bahwa modal berpengaruh positif dan signifikan terhadap pendapatan. Hal ini juga sejalan dengan penelitian Marhawati (2020) yang menyimpulkan bahwa modal berpengaruh positif dan signifikan terhadap pendapatan. Sehingga modal dan pendapatan memiliki korelasi yang positif, dimana ketika semakin besar modal yang digunakan maka pendapatan akan bertambah.

2.2.3 Upah Pekerja

Upah pekerja adalah upah yang berupa uang yang mampu diberikan oleh para pedagang kaki lima kepada para tenaga kerja yang mereka miliki termasuk pekerja keluarga setiap harinya.

Penelitian yang dilakukan Juniarti (2022) menyimpulkan bahwa faktor upah pekerja berpengaruh terhadap pendapatan, dimana jumlah pendapatan yang diterima oleh pengusaha atau pedagang sangat dipengaruhi oleh besar kecilnya tingkat upah yang diberikan ke para pekerjanya.

Berdasarkan penelitian Casmadi (2019) Upah atau biaya tenaga kerja termasuk kedalam biaya produksi, dengan tingginya biaya tenaga kerja yang dikeluarkan oleh pelaku usaha tentunya diharapkan akan meningkatkan pendapatan, namun pada kenyataannya dengan tingginya biaya tenaga kerja yang dikeluarkan tidak selalu diikuti oleh naiknya pendapatan, bahkan dengan tingginya upah yang diberikan akan berpengaruh negatif terhadap pendapatan suatu usaha.

2.2.4 Biaya Bahan Baku

Biaya bahan baku merupakan biaya yang sangat mempengaruhi pencapaian pendapatan yang diperoleh, semakin tinggi biaya produksi yang dikeluarkan, maka semakin berkurang pendapatan yang diperoleh.

Menurut Fitrasani (2018), jika biaya bahan baku meningkat maka harga jualpun akan meningkat dan dengan demikian akan mengakibatkan menurunnya permintaan dan penurunan pada pendapatan, sebaliknya penurunan biaya bahan baku akan menurunkan harga jual yang mengakibatkan naiknya perminttan sehingga pendapatan ikut naik. Penelitian yang dilakukan Sarmila dkk (2022) menyimpulkan bahwa peningkatan biaya bahan baku akan menyebabkan penurunan terhadap pendapatan dan begitu sebaliknya.

2.2.5 Biaya Energi

Biaya energi adalah pengeluaran yang digunakan untuk pembelian bahan-bahan yang digunakan dalam menjalankan aktivitas usaha. Berdasarkan penelitian Sari & Munandar (2022) menjelaskan bahwa jika biaya meningkat maka harga jualpun meningkat dan dengan demikian akan mengakibatkan penurunan pada pendapatan. Hal tersebut dikarenakan jika biaya energi meningkat pendapatan akan menurun, rasionalnya jika biaya semakin bertambah sedangkan output yang dihasilkan tetap maka cenderung pendapatan yang diterima rendah.

2.3 Tinjauan Empiris

Sebelum melakukan penelitian ini, terdapat beberapa penelitian-penelitian sebelumnya yang berkaitan dan relevan dengan topik yang ditulis oleh peneliti sebelumnya. Penelitian-penelitian tersebut sebagai berikut.

Tabel 2. 1 Tinjauan Empiris

No	Judul, Tahun, Peneliti dan Jurnal	Variabel	Metode Analisis	Hasil
1	<p>Judul: Pendapatan Pedagang Kaki Lima Dan Faktor Yang Mempengaruhi</p> <p>Tahun: 2021</p> <p>Penulis: Ana Fatma Fitriana Wibowo, M. Elfan</p>	<p>Terikat: Pendapatan</p> <p>Bebas: Modal, Lama Usaha, Lokasi Usaha dan Jam Kerja</p>	<p>Analisis Regresi Linear Berganda</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Modal berpengaruh positif dan signifikan terhadap pendapatan. • Lama usaha berpengaruh positif dan signifikan terhadap pendapatan. • Lokasi usaha berpengaruh positif dan signifikan terhadap pendapatan.

Kaukab, dan Agus
Putranto

Jurnal:

*Journal of
Economic,
Business and
Engineering
(JEBE) Vol. 2, No.
2, April 2021.*

- Jam kerja berpengaruh positif dan signifikan terhadap pendapatan.
- Modal, lama usaha, lokasi usaha dan jam kerja secara bersama-sama berpengaruh signifikan terhadap pendapatan.

2	Judul: Pengaruh Penjualan Terhadap Pendapatan Pedagang Gorengan Di Kotamara Kecamatan Batupoaro	Terikat: Pendapatan	Analisis Regresi Linier Berganda	<ul style="list-style-type: none"> • Terdapat pengaruh positif yang antara variabel penjualan terhadap pendapatan pedagang.
	Bebas: Penjualan			
	Tahun: 2020			
	Penulis: Indri Rachmaniar, Hamsinah Tahir, dan Hakim Pribadi			
	Jurnal:			

Jurnal Akademik

FKIP Unidayan

3	<p>Judul: Analisis Pengaruh Modal, Usia, dan Pendidikan Terhadap Pendapatan Pelaku Usaha Skala Mikro (Studi Pedagang Kaki Lima di Kelurahan Gading Kasri, Kota Malang)</p> <p>Tahun: 2020</p> <p>Penuilis: Aryanto Nyuru Keiku, Harsono, dan Arif Dwi Hartanto</p> <p>Jurnal: <i>Journal of Regional Economics Indonesia</i></p>	<p>Terikat: Pendapatan</p> <p>Bebas: Modal, Usia, dan Pendidikan</p>	<p>Analisis Regresi Linier Berganda</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Ketiga variabel (modal, usia dan pendidikan) berpengaruh positif dan signifikan terhadap pendapatan PKL di Kelurahan Gading Kasri Kota Malang • Secara bersama-sama variabel modal, usia dan pendidikan berpengaruh terhadap pendapatan PKL di Kelurahan Gading Kasri Kota Malang.
4	Judul:	Terikat: Pendapatan	Analisis Regresi	<ul style="list-style-type: none"> • Modal memiliki pengaruh positif dan

Pengaruh Modal Dan Volume Penjualan Terhadap Pendapatan Pedagang Di Pasar Banyuasri

Bebas: Modal; Volume Penjualan

Linier Berganda

signifikan terhadap pendapatan pedagang.

- Volume penjualan memiliki pengaruh positif dan signifikan terhadap pendapatan pedagang.

Tahun: 2022

Penulis: Maharta Firmantara Lete

Jurnal:
Dinamika: Jurnal Manajemen Sosial Ekonomi, 2(2), 1-13.

5 Judul: Analisis Faktor–Faktor yang Mempengaruhi Pendapatan Usaha Kecil Menengah di Daerah Mamminasata Provinsi Sulawesi Selatan

Terikat: Pendapatan

Bebas: Upah, Jam Kerja, Penjualan dan Tenaga Kerja

Analisis Regresi Linier Berganda dan Statistik Deskriptif

- Variabel upah berpengaruh negatif dan signifikan terhadap pendapatan.
- Variabel jam kerja berpengaruh positif dan tidak signifikan terhadap pendapatan.
- Variabel penjualan berpengaruh positif dan signifikan terhadap pendapatan.

Tahun: 2022

Penulis: Andi
Zakinah Juniarti,
Rahmatia, dan
Retno Fitrianti

- Variabel jumlah tenaga kerja berpengaruh positif dan tidak signifikan terhadap pendapatan.

Jurnal:
Jurnal
Kewarganegaraan,
6(4), 7352-7363.

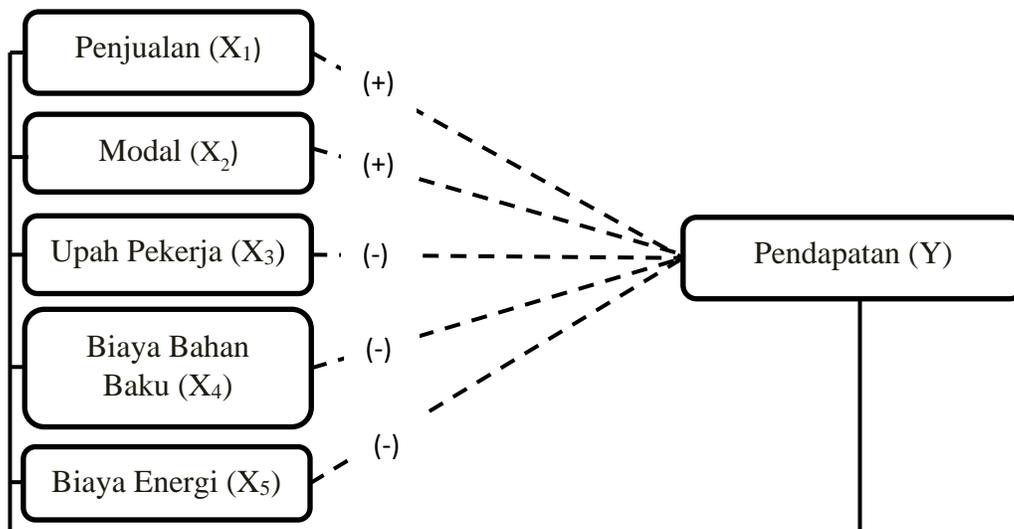
6	Judul: Analisis Faktor Faktor Yang Mempengaruhi Tingkat Pendapatan pada UMKM di Kecamatan Ponorogo	Terikat: Pendapatan Bebas: Modal dan Biaya Operasional	Analisis Regresi Linier Berganda	<ul style="list-style-type: none"> • Modal berpengaruh positif terhadap pendapatan. • Biaya operasional berpengaruh negatif terhadap pendapatan. • Secara simultan variabel biaya operasional dan modal berpengaruh signifikan terhadap pendapatan.
	Tahun: 2023			
	Penulis: Erfin Eka Radana, Arif Hartono dan Ika Farida Ulfah			

Jurnal:

2.4 Kerangka Berpikir

Pendapatan pedagang kaki lima (PKL) makanan dan minuman sektor informal di Kecamatan Tanjung Karang Timur Kota Bandar Lampung disebabkan oleh beberapa faktor yaitu penjualan, modal usaha, upah pekerja, biaya bahan baku dan biaya energi.

Berdasarkan penjelasan di atas, adapun secara sederhana kerangka pemikiran dalam penelitian ini digambarkan dalam gambar sebagai berikut:



Gambar 2. 2 Kerangka Berpikir

Keterangan:

- = Secara Parsial
————— = Secara Simultan

2.5 Hipotesis

Dalam penelitian ini, hipotesis yang digunakan adalah sebagai berikut:

1. Diduga penjualan berpengaruh positif terhadap pendapatan pedagang kaki lima makanan dan minuman sektor informal di Kecamatan Tanjung Karang Timur Kota Bandar Lampung.
2. Diduga modal berpengaruh positif terhadap pendapatan pedagang kaki lima makanan dan minuman sektor informal di Kecamatan Tanjung Karang Timur Kota Bandar Lampung.
3. Diduga upah berpengaruh negatif terhadap pendapatan pedagang kaki lima makanan dan minuman sektor informal di Kecamatan Tanjung Karang Timur Kota Bandar Lampung.
4. Diduga biaya bahan baku berpengaruh negatif terhadap pendapatan pedagang kaki lima makanan dan minuman sektor informal di Kecamatan Tanjung Karang Timur Kota Bandar Lampung.
5. Diduga biaya energi berpengaruh negatif terhadap pendapatan pedagang kaki lima makanan dan minuman sektor informal di Kecamatan Tanjung Karang Timur Kota Bandar Lampung.
6. Diduga penjualan, modal, upah pekerja, biaya bahan baku, dan biaya energi secara simultan atau bersama-sama berpengaruh terhadap pendapatan pedagang kaki lima makanan dan minuman sektor informal di Kecamatan Tanjung Karang Timur Kota Bandar Lampung.

III. METODE PENELITIAN

3.1 Jenis Penelitian dan Sumber Data

3.1.1 Jenis Penelitian

Penelitian ini adalah jenis penelitian dengan pendekatan kuantitatif yang menekankan analisis pada data numerik (angka) yang selanjutnya dianalisis dengan metode statistik yang sesuai. Penelitian kuantitatif digunakan dalam penelitian untuk menguji hipotesis. Hasil uji statistik dapat menyajikan signifikansi hubungan yang dicari. Menurut tingkat eksplanasi (penjelasan), penelitian ini bertujuan mengetahui hubungan (pengaruh) antara dua variabel atau lebih (Sugiyono, 2013).

3.1.2 Sumber Data

Data yang digunakan dalam penelitian ini merupakan data primer. Data primer merupakan data yang diperoleh dari pihak pertama baik individu maupun kelompok. Sumber primer adalah sumber data yang memberikan data secara langsung kepada pengumpul data. Dalam melakukan pencarian sumber data dilakukan secara langsung dilapangan dengan melakukan wawancara terstruktur kepada narasumber, yaitu pedagang kaki lima (PKL) makanan dan minuman di pada sektor informal di Kecamatan Tanjung Karang Timur Kota Bandar Lampung.

3.2 Lokasi dan Waktu Penelitian

3.2.1 Lokasi Penelitian

Dalam penelitian ini lokasi yang menjadi ruang lingkup penelitian adalah Kecamatan Tanjung Karang Timur Kota Bandar Lampung. Kota Bandar Lampung merupakan ibu kota dari Provinsi Lampung, sehingga memiliki peran penting sebagai pusat ekonomi di wilayah tersebut. Sebagai pusat ekonomi, Kota Bandar Lampung memiliki aktivitas

bisnis yang cukup dinamis, termasuk sektor pedagang kaki lima makanan dan minuman dalam sektor informal. Alasan pemilihan lokasi penelitian ini dikarenakan Kecamatan Tanjung Karang Timur merupakan kecamatan yang memiliki kepadatan penduduk tertinggi di Kota Bandar Lampung sebesar 22.018 jiwa/km² (BPS, 2022). Sehingga dengan kepadatan penduduk yang tinggi dapat memberikan potensi pasar yang besar bagi pedagang kaki lima (PKL). Dikarenakan adanya tingkat kepadatan penduduk yang tinggi, dapat diasumsikan bahwa terdapat potensi konsumen yang lebih banyak, sehingga PKL memiliki peluang untuk meningkatkan penjualan dan pendapatan mereka.

3.2.2 Waktu Penelitian

Waktu penelitian dilakukan pada bulan November hingga Desember 2022. Selama periode ini, data dikumpulkan melalui wawancara menggunakan panduan kuesioner dengan pedagang kaki lima Kecamatan Tanjung Karang Timur Kota Bandar Lampung. Wawancara dilaksanakan secara langsung untuk mengumpulkan data terkait penjualan, modal, upah, biaya bahan baku, biaya energi, dan pendapatan pedagang kaki lima.

3.3 Definisi Operasional

Batasan atau definisi operasional yang digunakan dalam penelitian ini adalah sebagai berikut:

3.3.1 Pedagang kaki lima (PKL) sektor informal

Adalah pedagang yang berjualan di tempat-tempat keramaian umum, sekolah dan pinggir jalan dengan kegiatan usaha yang tidak terstruktur dan tidak resmi. Pedagang kaki lima (PKL) yang diteliti pada penelitian ini adalah pedagang kaki lima (PKL) yang menjual makanan dan minuman (*food and beverage*).

3.3.2 Pendapatan pedagang kaki lima (Y)

Pendapatan pedagang kaki lima adalah hasil yang diterima oleh pedagang kaki lima (PKL) dari jumlah seluruh penerimaan selama satu hari setelah dikurangi biaya total.

Pendapatan pedagang kaki lima (PKL) diukur dalam bentuk nominal uang (rupiah) setiap harinya dengan akumulasi satu bulan atau 30 hari. Pendapatan di dalam penelitian ini juga bisa disamakan dengan laba berdagang.

3.3.3 Penjualan (X_1)

Penjualan merupakan jumlah output yang diproduksi lalu dijual oleh pedagang dengan rentang harga tertentu. Penjualan dapat dianggap sebagai representasi harga output karena penjualan mencerminkan jumlah uang yang diterima oleh pedagang kaki lima (PKL) atas penjualan produk. Harga output mengacu pada harga yang ditetapkan oleh penjual untuk produk yang mereka hasilkan atau tawarkan. Penjualan dalam penelitian ini dihitung dengan cara mengkalikan jumlah produk yang dijual dengan harga produk tersebut. Penjualan pedagang kaki lima dinyatakan dalam satuan rupiah (Rp) setiap harinya dengan akumulasi satu bulan atau 30 hari.

3.3.4 Modal (X_2)

Modal adalah besaran dana yang diperlukan oleh pedagang kaki lima untuk memulai dan menjalankan suatu usaha. Besarnya modal awal atau modal pada tahun pertama mulai usaha dapat mempengaruhi kelangsungan usaha dan tingkat pendapatan seorang pedagang kaki lima (PKL). Variabel ini dinyatakan dalam satuan rupiah (Rp) dan sudah diperhitungkan nilai depresiasi selama jangka waktu usaha ditambah investasi yang dilakukan sampai tahun usaha terakhir.

3.3.5 Upah Pekerja (X_3)

Upah adalah balas jasa berupa uang yang diberikan oleh para pedagang kaki lima (PKL) kepada para tenaga kerja yang mereka miliki termasuk pekerja keluarga setiap harinya. Upah dinyatakan dalam bentuk rupiah (Rp) setiap harinya dengan akumulasi satu bulan atau 30 hari.

3.3.6 Biaya Bahan Baku (X_4)

Biaya bahan baku adalah biaya yang dikeluarkan oleh pedagang kaki lima (PKL) untuk membeli bahan baku yang digunakan dalam produksi makanan atau minuman yang dijualnya. Biaya bahan baku ini termasuk dalam biaya produksi dan merupakan salah

satu komponen penting dalam penentuan harga jual produk. Beberapa bahan baku yang umum digunakan oleh pedagang kaki lima (PKL) diantaranya adalah tepung terigu, sayuran, daging, telur, rempah-rempah, minyak goreng, gula, dan bahan-bahan lainnya yang sesuai dengan jenis produk atau makanan yang dijual. Biaya bahan baku dalam penelitian ini dihitung dalam bentuk rupiah (Rp) setiap harinya dengan akumulasi satu bulan atau 30 hari.

3.3.7 Biaya Energi (X_5)

Biaya energi adalah biaya yang dikeluarkan oleh pedagang kaki lima untuk mendapatkan energi seperti gas elpiji dan bahan bakar minyak (BBM) yang kemudian digunakan untuk menggerakkan usaha mereka. Biaya energi dalam penelitian ini dihitung dalam bentuk rupiah (Rp) setiap harinya dengan akumulasi satu bulan atau 30 hari.

3.4 Populasi dan Jumlah Sampel

3.4.1 Populasi

Populasi adalah wilayah generalisasi yang terdiri atas: obyek/subyek yang mempunyai kualitas dan karakteristik tertentu yang ditetapkan oleh peneliti untuk dipelajari dan kemudian ditarik kesimpulannya (Sugiyono, 2013). Kota Bandar Lampung merupakan salah satu daerah tujuan sebagian orang yang bergerak pada sektor informal. Sehingga dalam penelitian ini, populasi yang diteliti adalah pedagang kaki lima yang menjual makanan dan minuman (*food and beverage*) di wilayah Kecamatan Tanjung Karang Timur Kota Bandar Lampung. Pedagang kaki lima tersebut biasanya berjualan di tempat-tempat yang ramai seperti pinggir jalan, sekolah, atau tempat umum lainnya, dan dapat berkelompok atau beroperasi secara individual. Selain itu, populasi yang diteliti sudah didefinisikan bahwa hanya pedagang kaki lima dengan jenis barang dagangan tertentu saja yang dimasukkan dalam penelitian ini, yaitu makanan siap saji dan minuman. Dalam penelitian ini, diperkirakan bahwa populasi tersebut sudah

mencakup seluruh pedagang kaki lima dengan karakteristik yang sesuai di wilayah tersebut.

3.4.2 Sampel

Sampel adalah sebagian dari populasi. Sehingga, sampel merupakan sebagian dari keseluruhan obyek yang akan diteliti serta memiliki karakteristik tertentu dari sebuah populasi (Sugiyono, 2013). Teknik sampling pada penelitian ini menggunakan *non-probability sampling* yaitu teknik pengambilan sampel yang tidak memberikan peluang atau kesempatan yang sama bagi setiap unsur atau anggota populasi untuk dipilih menjadi sampel (Sugiyono, 2013). Sampel kajian pada penelitian ini diambil sebanyak 50 PKL dengan cara campuran antara *Accidental Sampling* dengan *Snowball Sampling*. *Accidental Sampling* dan *Snowball Sampling* adalah metode pengambilan sampel non-probabilitas, yang sering digunakan dalam penelitian ketika populasi tidak diketahui atau sulit dijangkau. Metode *Accidental Sampling* adalah metode dimana sampel diambil secara acak dari orang-orang yang tersedia dan mudah dijangkau pada waktu dan tempat tertentu. Di sisi lain, *Snowball Sampling* adalah sampel awal diperoleh dari orang-orang yang memenuhi kriteria tertentu, dan kemudian meminta mereka untuk merekomendasikan orang lain yang sesuai dengan kriteria tersebut. Sehingga metode ini dinilai sesuai dengan penelitian ini dan dimaksudkan untuk memudahkan mendapatkan responden penelitian.

Karakteristik responden pada penelitian ini adalah sebagai berikut:

1. Responden merupakan PKL dengan sarana fisik berupa warung semi permanen ataupun gerobak dorong.
2. Responden merupakan PKL yang menawarkan barang dagangan berupa makanan siap saji (*prepared food*) dan minuman dengan hanya satu jenis produk saja yang dijual.
3. Responden merupakan PKL yang berjualan tempat umum, depan sekolah, dan pinggir jalan.
4. Responden merupakan PKL beroperasi di wilayah Kecamatan Tanjung Karang Timur Kota Bandar Lampung.

Dalam penelitian ini, tidak ada rumus tertentu untuk mendapatkan angka 50 ini, sebab jumlah populasinya juga tidak diketahui. Angka ini didapat peneliti dengan alasan antara lain:

1. Menurut Sugiyono (2013) ukuran sampel yang layak dalam penelitian adalah antara 30 sampai dengan 500 orang. Oleh karena itu jumlah sampel penelitian ini telah mencukupi dari jumlah tersebut.
2. Sampel sebanyak 50 orang dinilai cukup representatif untuk PKL di Kecamatan Tanjung Karang Timur. Dengan jumlah sampel sebanyak 50 ini diyakini akan diperoleh data dan informasi yang tepat dan objektif serta dapat memberikan gambaran yang sebenarnya tentang masalah atau fenomena yang diteliti.
3. Sekiranya sampelnya lebih banyak lagi maka peneliti diyakini akan menghadapi berbagai kendala dan hambatan seperti keterbatasan waktu.

3.5 Metode Pengumpulan Data

Adapun metode pengumpulan data dalam penelitian ini adalah menggunakan metode wawancara. Wawancara adalah teknik pengumpulan data dan informasi dengan mengadakan tanya jawab dengan responden. Wawancara digunakan sebagai teknik pengumpulan data, apabila peneliti ingin melakukan studi pendahuluan untuk menemukan permasalahan yang harus diteliti, dan juga apabila peneliti ingin mengetahui hal – hal dari responden yang lebih mendalam dan jumlah respondennya relatif sedikit/kecil (Sugiyono, 2013). Wawancara yang dilakukan adalah wawancara terstruktur, dimana peneliti sudah menyiapkan draf pertanyaan (angket) sebelumnya.

Wawancara terstruktur digunakan sebagai teknik pengumpulan data, bila peneliti atau pengumpul data telah mengetahui dengan pasti tentang informasi apa yang akan diperoleh. Oleh karena itu dalam melakukan wawancara, pengumpul data telah menyiapkan instrumen penelitian berupa pertanyaan-pertanyaan tertulis. Melalui metode wawancara terstruktur ini setiap responden diberi pertanyaan yang sama, dan pengumpul data mencatatnya (Sugiyono, 2013).

3.6 Metode Analisis Data

3.6.1 Analisis Statistik Deskriptif

Analisis statistik deskriptif digunakan untuk melihat hasil uji penelitian yaitu *mean*, *median*, maksimum, minimum, dan standar deviasi untuk melihat varians deviasi dan mean. Dalam analisis statistik deskriptif dilakukan dengan menggunakan program *Eviews 10*. Analisis statistik deskriptif pula bertujuan untuk mencari seberapa kuat hubungan antar variabel melalui analisis korelasi, prediksi dengan analisis regresi, serta membandingkan rata-rata data sampel atau populasi (Sugiyono, 2013).

3.6.2 Analisis Regresi Linier Berganda

Analisis data menggunakan model regresi berganda *cross section* dengan pendekatan metode kuadrat terkecil atau *ordinary least square* (OLS) menggunakan aplikasi *EViews 10* yang digunakan untuk mengetahui apakah terdapat pengaruh penjualan (X_1), modal (X_2), upah pekerja (X_3), biaya bahan baku (X_4) dan biaya energi (X_5) terhadap pendapatan pedagang kaki lima (Y).

Adapun model umum dari analisis ini adalah sebagai berikut:

$$Y = \beta_0 + \beta_1 sales + \beta_2 cap + \beta_3 wage + \beta_4 raw + \beta_5 energy + \varepsilon$$

Keterangan:

Y	= pendapatan PKL makanan dan minuman sektor informal (rupiah)
$sales$	= penjualan (rupiah)
cap	= modal usaha (rupiah)
$wage$	= upah pekerja (rupiah)
raw	= bahan baku (rupiah)
$energy$	= energi (rupiah)
ε	= <i>error term</i>

Model tersebut dapat ditransformasikan kedalam persamaan logaritma:

$$\ln Y = \beta_0 + \beta_1 \ln sales + \beta_2 \ln cap + \beta_3 \ln wage + \beta_4 \ln raw + \beta_5 \ln energy + \varepsilon$$

Keterangan:

$\ln Y$	= logaritma pendapatan PKL makanan dan minuman sektor informal (rupiah)
$\ln sales$	= logaritma penjualan (rupiah)
$\ln cap$	= logaritma modal usaha (rupiah)
$\ln wage$	= logaritma upah pekerja (rupiah)
$\ln raw$	= logaritma bahan baku (rupiah)
$\ln energy$	= logaritma energi (rupiah)
ε	= <i>error term</i>
\ln	= Logaritma natural

Oleh karena itu, nilai data yang digunakan memiliki rentang data yang besar maka persamaan regresi dibuat dengan model logaritma natural untuk memudahkan dalam memberikan informasi tentang interpretasi hasil. Menurut Ghazali (2007) Alasan pemilihan model logaritma natural adalah sebagai berikut:

1. Menghindari adanya heteroskedastisitas
2. Mengetahui koefisien yang menunjukkan elastisitas
3. Mendekatkan skala data

Pemilihan model ini didasarkan pada penggunaan model logaritma natural (\ln). Damodar Gujarati menyebutkan bahwa salah satu keuntungan dari penggunaan logaritma natural adalah memperkecil bagi variabel-variabel yang diukur karena penggunaan logaritma dapat memperkecil salah satu penyimpangan dalam asumsi OLS (*Ordinary Least Square*) yaitu heterokedastisitas (Gujarati, 2003).

3.6.3 Pengujian Asumsi Klasik

Uji asumsi klasik adalah uji yang dilakukan guna menilai apakah ada atau tidaknya penyimpangan atau masalah asumsi klasik dari regresi yang ada pada hasil penelitian.

Suatu model dikatakan baik apabila setiap estimator OLS bersifat BLUE (*Best Linear Unbiased Estimator*), yaitu bila memenuhi asumsi klasik dan terhindar dari masalah-masalah normalitas, autokorelasi, heterokedastisitas, maupun multikolinearitas. Sebagai estimator, *Ordinary Least Squares* merupakan metode regresi dengan keunggulan sebagai estimator linier tak bias terbaik. Sehingga hasil perhitungan *Ordinary Least Squares* biasa dapat digunakan sebagai dasar perumusan kebijakan.

Oleh karena itu, dilakukan uji terhadap model apakah terjadi penyimpangan atau masalah asumsi klasik.

1. Uji Normalitas

Normalitas dilakukan guna menguji apakah dalam suatu model regresi, suatu variabel bebas dan variabel terikat maupun keduanya mempunyai distribusi normal atau tidak normal (Widarjono, 2018).

Adapun hipotesis yang digunakan, sebagai berikut:

H_0 : berdistribusi normal

H_a : tidak berdistribusi normal

- Jika nilai signifikan normal atau probabilitas $< 0,05$ maka H_0 ditolak, artinya residual tidak berdistribusi normal.
- Jika nilai signifikan normal atau probabilitas $> 0,05$ maka H_0 diterima, artinya residual berdistribusi normal.

2. Uji Heteroskedastisitas

Heteroskedastisitas adalah suatu kondisi dimana terjadinya ketidaksamaan varian dari error untuk semua pengamatan pada setiap variabel bebas dalam model regresi (Widarjono, 2018).

Adapun hipotesis deteksi heteroskedastitas, sebagai berikut:

H_0 : homokedastisitas

H_a : heteroskedastisitas

Dengan statistik uji, yaitu:

- Jika $P \text{ value} \leq 0,05$ maka H_0 ditolak, artinya terdapat heteroskedastisitas.
- Jika $P \text{ value} \geq 0,05$ maka H_0 diterima, artinya tidak terdapat heteroskedastisitas.

3. Deteksi Multikolinearitas

Multikolinieritas adalah hubungan linier di antara variabel bebas pada suatu regresi berganda di dalam persamaan. Model yang baik dan benar sesuai dengan asumsi klasik seharusnya tidak memiliki kolinearitas, tetapi kolinearitas merupakan masalah yang hampir ada pada setiap model persamaan regresi (Widarjono, 2018).

Untuk mendeteksi multikolinearitas menggunakan metode VIF (*Variance inflation factor*) dengan kriteria, sebagai berikut:

- VIF > 10 menunjukkan kolinearitas tinggi.
- VIF 5 - 10 menunjukkan kolinearitas sedang.
- VIF $1 - <5$ menunjukkan kolinearitas rendah.

3.6.4 Pengujian Hipotesis

1. Uji t-Statistik

Uji Parsial atau uji t adalah uji yang digunakan untuk menguji bagaimana pengaruh masing-masing variabel bebas secara mandiri terhadap variabel terikat. Uji ini dapat dilakukan dengan membandingkan t hitung dengan t tabel. Penelitian ini menggunakan uji satu arah dengan taraf signifikansi atau $\alpha = 5\%$ dengan hipotesis sebagai berikut:

Hipotesis 1:

$H_0: \beta_1 = 0$, Penjualan tidak berpengaruh secara signifikan terhadap pendapatan PKL

$H_a: \beta_1 \neq 0$, Penjualan berpengaruh positif dan signifikan terhadap pendapatan PKL

Hipotesis 2:

$H_0: \beta_2 = 0$, Modal tidak berpengaruh secara signifikan terhadap pendapatan PKL

$H_a: \beta_2 \neq 0$, Modal berpengaruh positif dan signifikan terhadap pendapatan PKL

Hipotesis 3:

$H_0: \beta_3 = 0$, Upah tidak berpengaruh secara signifikan terhadap pendapatan PKL

$H_a: \beta_3 \neq 0$, Upah berpengaruh negatif dan signifikan terhadap pendapatan PKL

Hipotesis 4:

$H_0: \beta_4 = 0$, Biaya bahan baku tidak berpengaruh secara signifikan terhadap pendapatan PKL

$H_a: \beta_4 \neq 0$, Biaya bahan baku berpengaruh negatif dan signifikan terhadap pendapatan PKL

Hipotesis 5:

$H_0: \beta_5 = 0$, Biaya energi tidak berpengaruh secara signifikan terhadap pendapatan PKL

$H_a: \beta_5 \neq 0$, Biaya energi berpengaruh negatif dan signifikan terhadap pendapatan PKL

Apabila variabel bebas secara parsial memiliki nilai probabilitas $> \alpha = 5\%$ maka H_0 diterima yaitu variabel bebas tidak mempunyai pengaruh yang signifikan terhadap variabel terikat. Namun jika variabel bebas secara parsial memiliki nilai probabilitas $< \alpha = 5\%$, maka H_0 ditolak yang artinya variabel bebas secara parsial mempunyai pengaruh yang signifikan terhadap variabel terikat.

2. Uji F-Statistik

Uji secara bersama-sama atau uji F adalah uji yang digunakan untuk melihat secara bersama-sama pengaruh variabel bebas terhadap variabel terikat. Uji ini dapat dilakukan dengan membandingkan F hitung dengan F tabel. Berikut adalah hipotesis untuk uji F-statistik:

$H_0 = \beta_1 = \beta_2 = \beta_3 = \beta_4 = \beta_5 = 0$, penjualan, modal, upah, biaya bahan baku dan biaya energi tidak berpengaruh secara signifikan terhadap pendapatan PKL

$H_a = \beta_1 \neq \beta_2 \neq \beta_3 \neq \beta_4 \neq \beta_5 \neq 0$, penjualan, modal, upah, biaya bahan baku dan biaya energi berpengaruh secara signifikan terhadap pendapatan PKL

Jika nilai probabilitas *F-statistik* $> \alpha = 5\%$ maka H_0 diterima yang artinya variabel independen secara bersama-sama tidak memiliki pengaruh yang signifikan terhadap variabel dependen. Namun, jika nilai probabilitas *F-statistik* $< \alpha = 5\%$, maka H_a diterima yang artinya variabel independen secara bersama-sama mempunyai pengaruh yang signifikan terhadap variabel dependen.

V. SIMPULAN DAN SARAN

5.1 Simpulan

Berdasarkan hasil analisis data dan pembahasan diperoleh kesimpulan sebagai berikut:

1. Penjualan secara statistik memberikan kontribusi terbesar terhadap pendapatan PKL sebesar 2,24% . Penjualan memberikan dampak positif dan signifikan, dengan koefisien penjualan bersifat elastis artinya persentase perubahan dalam penjualan akan memberikan dampak yang lebih besar pada pendapatan PKL.
2. Modal secara statistik memberikan kontribusi sebesar 0,21% terhadap pendapatan PKL. Meskipun variabel modal memberikan dampak positif dan signifikan terhadap pendapatan PKL, namun nilai koefisien modal masih bersifat inelastis, yang artinya persentase perubahan dalam modal hanya akan menyebabkan perubahan yang relatif kecil pada pendapatan PKL.
3. Upah secara statistik memberikan dampak negatif dan signifikan terhadap pendapatan PKL sebesar -0,21%. Namun, nilai koefisien upah masih bersifat inelastis, yang artinya persentase perubahan pada upah hanya akan menyebabkan perubahan yang relatif kecil pada pendapatan PKL.
4. Biaya bahan baku secara statistik memberikan dampak negatif dan signifikan terhadap pendapatan PKL sebesar -1,27%. Nilai koefisien biaya bahan baku bersifat elastis, yang artinya persentase perubahan dalam biaya bahan baku akan memberikan dampak yang lebih besar pada turunnya pendapatan PKL.
5. Biaya energi secara statistik memberikan dampak negatif dan signifikan terhadap pendapatan PKL sebesar -0,21%. Namun, nilai koefisien biaya energi masih bersifat inelastis, yang artinya persentase perubahan pada biaya energi hanya akan menyebabkan perubahan yang relatif kecil pada pendapatan PKL.

6. Variabel penjualan, modal, upah, biaya bahan baku dan biaya energi secara bersama-sama atau simultan menunjukkan bahwa secara statistik berpengaruh signifikan terhadap pendapatan PKL makanan dan minuman pada sektor informal di Kecamatan Tanjung Karang Timur Kota Bandar Lampung.

5.2 Saran

Berdasarkan pada analisis dan kesimpulan yang berkaitan dengan penelitian ini, maka saran-saran yang dapat saya ajukan adalah sebagai berikut:

1. Penjualan merupakan variabel yang memiliki kontribusi tertinggi terhadap pendapatan PKL. Sehingga, diharapkan PKL makanan dan minuman di sektor informal dapat memaksimalkan pengaruh penjualan terhadap pendapatan mereka dengan strategi penjualan yang tepat dan efektif, seperti meningkatkan kualitas produk, menyesuaikan harga yang kompetitif, meningkatkan efisiensi dalam proses produksi serta memberikan pelayanan yang baik kepada pembeli sehingga dapat membangun hubungan jangka panjang dengan pelanggan dan meningkatkan peluang untuk penjualan. Diharapkan pula pemerintah daerah dapat mempertimbangkan untuk meningkatkan dukungan terhadap para PKL, salah satunya adalah dengan memberikan fasilitas kepada mereka untuk berpartisipasi dalam acara-acara besar seperti hari raya atau festival lokal. Hal ini akan memberikan manfaat positif dalam memperkuat kolaborasi antara pemerintah daerah dan PKL serta meningkatkan peluang mereka untuk meningkatkan penjualan dan mengembangkan produk dan memasarkan barang dagang mereka.
2. Modal memberikan dampak positif dan signifikan secara statistik terhadap pendapatan PKL. Oleh karena itu, kebutuhan modal bagi pedagang kaki lima menjadi faktor penting. Pemerintah dapat memfasilitasi upaya dengan memberikan dukungan finansial dan akses ke sumber modal bagi PKL dalam memenuhi kebutuhan akses modal, disamping kebijakan-kebijakan lain yang diambil dalam mendukung kelancaran kebutuhan modal untuk pengembangan sektor usaha.

Dukungan keuangan yang lebih baik akan membantu mereka meningkatkan modal dan dengan demikian meningkatkan pendapatan.

3. Upah memberikan dampak negatif dan signifikan secara statistik terhadap pendapatan PKL. Oleh karena itu, PKL harus fokus pada peningkatan efisiensi operasional mereka seperti mengoptimalkan penggunaan sumber daya yang tersedia, dan mengurangi pemborosan. PKL juga perlu menyesuaikan upah yang mereka berikan kepada para pekerjanya sesuai dengan pendapatan yang mereka terima.
4. Biaya bahan baku memberikan dampak negatif yang cukup tinggi terhadap pendapatan PKL. Oleh karena itu, penting bagi PKL untuk dapat mengelola biaya bahan baku dengan efisien, dengan cara mencari pemasok yang terpercaya, memperhatikan kualitas bahan baku dan harga yang kompetitif, serta memperhatikan faktor-faktor lain yang dapat memengaruhi biaya bahan baku. Pemerintah pun perlu meninjau harga-harga bahan baku yang ada di pasar agar tidak terlalu tinggi, karena pelaku usaha sektor informal sangat bergantung pada hal tersebut, dan diharapkan dapat menekan biaya yang dikeluarkan oleh pelaku usaha sehingga pendapatan yang diterima pun dapat meningkat.
5. Biaya energi memberikan dampak negatif dan signifikan secara statistik terhadap pendapatan PKL. Sehingga, penting bagi PKL untuk dapat mengembangkan relasi yang mereka miliki dan menjaga komunikasi yang baik dengan para pemasok energi, guna memperoleh informasi yang dapat digunakan untuk memastikan mereka mendapatkan harga yang kompetitif dan diskon khusus yang mungkin tersedia. Pemerintah diharapkan dapat memberikan bantuan atau subsidi kepada PKL sektor informal terkait energi, dengan tujuan menjaga agar PKL tetap memiliki akses yang setara terhadap utilitas energi.
6. Bagi peneliti selanjutnya, hasil penelitian ini bisa di gunakan sebagai bahan perbandingan dan referensi untuk penelitian dan sebagai bahan pertimbangan untuk lebih memperdalam penelitian selanjutnya dengan variabel yang berbeda.

5.3 Keterbatasan Penelitian

1. Data penjualan, modal, upah, biaya bahan baku, dan biaya energi hanya diperoleh dan dicari dari hasil angket atau wawancara, sehingga tidak dapat mengontrol jawaban responden sesuai dengan kenyataan sebenarnya.
2. Pengambilan sampel yang diteliti hanya berdasarkan pada lokasi penjualan saja yaitu di Kecamatan Tanjung Karang Timur Kota Bandar Lampung.
3. Faktor-faktor yang mempengaruhi pendapatan pedagang ada banyak sekali. Akan tetapi dalam penelitian ini hanya menggunakan lima variabel saja yang dianalisis.

DAFTAR PUSTAKA

- Alifiana, D., Susyanti, J., & Dianawati, E. (2021). Pengaruh Modal Usaha, Lama Usaha Dan Jam Kerja Terhadap Pendapatan Usaha Pada Pelaku Ekonomi Kreatif Di Masa Pandemi Covid-19 (Sub Sektor Fashion-Kuliner Malang Raya). *E – Jurnal Riset Manajemen*, 10(04), 72–81. www.fe.unisma.ac.id (email)
- Ayuningtyas, R. D., & Abdullah, M. F. (2021). Pengaruh Modal, Upah Tenaga Kerja Dan Bahan Baku Terhadap Pendapatan Industri Kerupuk. *Jurnal Ilmu Ekonomi (JIE)*, 5(4), 642–653.
- Badan Pusat Statistik. 2021. Keadaan Ketenagakerjaan Provinsi Lampung Februari 2021. *Berita Resmi Statistik*. 01(38) 1-12.
- Badan Pusat Statistik. 2023. Kota Bandar Lampung dalam Angka. Jayawijaya, Bandar Lampung. 304 hlm.
- Badan Pusat Statistik. Tenaga Kerja. <https://www.bps.go.id/subject/6/tenaga-kerja.html>. diakses pada November 2021.
- Badan Pusat Statistik. Istilah. https://www.bps.go.id/istilah/index.html?Istilah%5Bberawalan%5D=A&Istilah_page=3. diakses pada November 2021.
- Badan Pusat Statistik. Kependudukan. <https://www.bps.go.id/subject/12/kependudukan.html>. diakses pada November 2021
- Budiarti DA, I. (2019). *Ekonomi Sumber Daya Manusia*. Bandar Lampung:Pusaka Media.
- Case, K. E., & Fair, R. C. (2007). *Prinsip Prinsip Ekonomi* (8th ed.). Jakarta: Erlangga.
- Casmadi, Y., & Aziz, I. (2019). Pengaruh Biaya Produksi & Biaya Operasional terhadap Laba Bersih pada PT. Ultrajaya Milk Industry & Trading Company, Tbk. *Jurnal Akuntansi*, Vol 11(1), hal 1-12.
- Evers, H.-D., & Korff, R. (2002). *Urbanisme di Asia Tenggara. Makna dan Kekuasaan dalam Ruang-Ruang Sosial*. Jakarta:Yayasan Obor Indonesia.
- Fariz, M. (2016). Pengaruh Konsumsi Energi Terhadap Pertumbuhan Ekonomi di Indonesia Periode 1980-2012. *Jurnal Ilmiah Mahasiswa (JIM)*, 3(2)
- Febriyanti, A., & Ashar, K. (2019). Analisis Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Pendapatan Pelaku Usaha Sektor Informal (Studi Kasus di Objek Wisata Pantai Balekambang, Kabupaten Malang. *Jurnal Ilmiah Mahasiswa FEB Universitas Brawijaya*, 8(1).

- Ghalda, A. (2022). *Formalisasi Pedagang Kaki Lima (Pkl) Di Kawasan Tugu Bundaran Keris*. 65–68.
- Ghurri, A. (2016). *Energi dan Manajemen Energi*. Yogyakarta: Universitas Udayana.
- Gujarati, D. (2003). *Ekonometrika Dasar*. Jakarta: Erlangga.
- Husaini, & Fadhlani, A. (2017). Pengaruh Modal Kerja, Lama Usaha, Jam Kerja dan Lokasi Usaha terhadap Pendapatan Monza di Pasar Simalingkar Medan. *Jurnal Visioner & Strategis*, 6(September), 111–120.
- ILO. (2018). *World Employment and Social Outlook: Trends 2018*. Geneva: ILO.
- Istinganah, N. F., & Widyanto. (2020). Pengaruh Modal Usaha, Tingkat Pendidikan, dan Karakteristik Wirausaha terhadap Perkembangan UKM. *Economic Education Analysis Journal*, 9(2), 438–455. <https://doi.org/10.15294/eeaj.v9i2.39293>
- Juniarti, A. Z., Rahmatia, & Fitrianti, R. (2022). Analisis Faktor - Faktor Yang Mempengaruhi Pendapatan Usaha Kecil Menengah di Daerah Mamminasata Provinsi Sulawesi Selatan. *Jurnal Kewarganegaraan*, 6(4), 7352–7363.
- Keiku, A. N., Harsono, H., & Hartanto, A. D. (2020). Analisis Pengaruh Modal, Usia, dan Pendidikan Terhadap Pendapatan Pelaku Usaha Skala Mikro (Studi Pedagang Kaki Lima di Kelurahan Gading Kasri, Kota Malang). *Journal of Regional Economics Indonesia*, 1(1). <https://doi.org/10.26905/jrei.v1i1.4761>
- Kementerian Koperasi dan UKM. (2018). *Pedoman Pedagang Pengembangan Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah*. Jakarta: Kementerian Koperasi dan UKM.
- Kotler, P. (2008). *Manajemen Pemasaran Edisi 12 Jilid 2*. Jakarta: Indeks.
- Kotler, P., & Armstrong, G. (2012). *Prinsip-prinsip pemasaran. edisi 12. jilid 1*. Jakarta: Erlangga.
- Lete, M. F. (2022). Pengaruh Modal Dan Volume Penjualan Terhadap. *Jurnal Manajemen Sosial Ekonomi (Dinamika)*, 2(2), 1–13.
- Maheswara, A. A. N. G., Setiawina, N. D., & Saskara, I. A. N. (2016). Analisis Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Pendapatan Ukm Sektor Perdagangan Di Kota Denpasar. *E-Jurnal Ekonomi Dan Bisnis Universitas Udayana*, 5(12), 4271–4298.
- Midesia, S. (2020). The Effect of The Amount of Labor and Total Assets on The Income of Micro, Small and Medium Enterprises in Langsa Kota Subdistrict. *Journal of Islamic Accounting Research*, 4(1), 65–74.
- Mulyadi. (2019). *Pengantar Bisnis (8th ed.)*. Jakarta: Salemba Empat.
- Mulyana, A. (2018). Pengaruh Penjualan Dan Biaya Produksi Terhadap Laba Usaha Pada PT Mayora Indah, Tbk Tahun 2009-2015. *Jurnal Indonesia Membangun*, 17(2), 228–256.

- Musara, M., & Nieuwenhuizen, C. (2020). Informal sector entrepreneurship, individual entrepreneurial orientation and the emergence of entrepreneurial leadership. *Africa Journal of Management*, 194–213. <https://doi.org/10.1080/23322373.2020.1777817>
- Mutiara, P. (2022). Pengaruh Pendapatan dan Biaya Operasional terhadap Laba Bersih. *J-MAS (Jurnal Manajemen Dan Sains)*, 7(1), 244. <https://doi.org/10.33087/jmas.v7i1.396>
- Nayaka, K. W., & Kartika, I. N. (2018). Pengaruh Modal, Tenaga Kerja Dan Bahan Baku Terhadap Pendapatan Pengusaha Industri Sanggah Di Kecamatan Mengwi. *E-Jurnal Ekonomi Dan Bisnis Universitas Udayana*, 8, 1927. <https://doi.org/10.24843/eeb.2018.v07.i08.p01>
- Nurlaila, H. (2017). Analisis Faktor-faktor yang Mempengaruhi Pendapatan Pedagang Kaki Lima di Kota Kuala Simpang. *Jurnal Samudra Ekonomika*, 1(1), 72–86. <https://ejurnalunsam.id/index.php/jse/article/view/68>
- Nursyamsu, N., Irfan, I., Mangge, I. R., & Zainuddin, M. A. (2020). Pengaruh Modal Kerja dan Jam Kerja Terhadap Pendapatan Pedagang Kaki Lima di Kelurahan Kabonena. *Jurnal Ilmu Ekonomi Dan Bisnis Islam*, 2(1), 90–105. <https://doi.org/10.24239/jiebi.v2i1.25.90-105>
- Pindyck, R. S., & Rubinfeld, D. L. (2012). *Microeconomics* (8th ed.). Pearson.
- Pitoyo, A. J. (2007). Dinamika Sektor Informal di Indonesia Prospek, Perkembangan, dan Kedudukannya dalam Sistem Ekonomi Makro. *Populasi*, 18(2), 129–146. <https://doi.org/10.22146/jp.12081>
- Rachmaniar, I., Tahir, H., & Pribadi, H. (2020). Pengaruh Penjualan Terhadap Pendapatan Pedagang Gorengan Di Kotamara Kecamatan Batupoaro. *Jurnal Akademi FKIP Unidayan*, 2(124), 10–23.
- Radana, E. E., Hartono, A., & Ulfah, I. F. (2023). SENTRI : Jurnal Riset Ilmiah. *SENTRI: Jurnal Riset Ilmiah*, 2(3), 773–793.
- Rangkuti, F. (2018). *Analisis SWOT: Teknik Membedah Kasus Bisnis*. Jakarta: PT Gramedia Pustaka Utama.
- Rubiyanto, F., & Nugroho, D. H. (2022). Pendampingan Pengembangan Bisnis Pedagang Kaki Lima (PKL) Sekitar Kampus Universitas Muria Kudus. *Batara Wisnu : Indonesian Journal of Community Services*, 2(3), 530–535. <https://doi.org/10.53363/bw.v2i3.127>
- Sahid, R. A., Prayitno, B., & Yustie, R. (2022). Faktor-Faktor yang Mempengaruhi Pendapatan Pedagang Kaki Lima Tahun 2020 (Studi Kasus : Pasar Gembong Asih Surabaya). *Economie*, 03(2), 126–137.

- Sakdiyah, H. (2018). Pola Pembinaan Perspektif Bagi Sektor Informal Perkotaan Dalam Meningkatkan Kesejahteraan Masyarakat (Studi Kasus : Pedagang Kakilima Car Free Day di Pamekasan). *Www.Ejournalwiraraja.Com*, 291–302.
- Saputra, R. B. (2014). Profil Pegadang Kaki Lima yang Berjualan di Badan Jalan Studi di Jalan Teratai dan Jalan Seroja Kecamatan Senapelan. *Jom FISIP, Vol. 1*(Universitas Riau), 1–15.
- Sari, F. M., & Munandar, A. (2022). Pengaruh Biaya Produksi Dan Biaya Operasional Terhadap Laba Bersih Pada PT. Mayora Indah Tbk. *JUEB : Jurnal Ekonomi Dan Bisnis, 1*(2), 82–92. <https://doi.org/10.55784/jueb.v1i2.124>
- Sarmila, Adel, J. F., & Ratih, A. E. (2022). Pengaruh Biaya Bahan Baku, Biaya Tenaga Kerja Dan Biaya Overhead Terhadap Pendapatan (Studi Kasus: Usaha Pengolahan Ketam Pak Hasan Kelurahan Kampung Bugis, Kecamatan Tanjungpinang Kota, Provinsi Kepulauan Riau). *Student Online Journal, 3*(1), 217–227.
- Setyaningsih, I. (2021). *Strategi Pemasaran Produk: Teori dan Implementasi*. Jakarta: PT Gramedia Pustaka Utama.
- Sugiyono. (2013). Metode Penelitian Kuantitatif Kualitatif dan R&D. In *Journal of Chemical Information and Modeling* (Vol. 53, Issue 9).
- Suharya, Y., Sutrisno, S., & Nurmilah, R. (2021). Pengaruh Biaya Produksi Terhadap Laba Bersih Cv. Berkah Jaya General Supplier Snack Food. *Jurnal Bina Akuntansi, 8*(2), 145–167. <https://doi.org/10.52859/jba.v8i2.161>
- Sukirno, S. (2002). *Teori Mikro Ekonomi. Cetakan Keempat Belas*. Jakarta: Rajawali Press.
- Sukirno, S. (2006). *Mikro Ekonomi Teori Pengantar*. Jakarta:Raja Grafindo.
- Sukirno, S. (2011). *Mikroekonomi Teori Pengantar* (3rd ed.). Jakarta:Raja Grafindo.
- Sulistiani, L. S. (2021). Dampak Era New Normal Terhadap Pekerja Sektor Informal. *Journal Publicuho, 4*(2), 248–258. <https://doi.org/10.35817/jpu.v4i2.17705>
- Suroto. (2000). *Strategi pembangunan dan Perencanaan Perencanaan Kesempatan Kerja*. Yogyakarta:Gajah Mada University.
- Todaro, M. P., & Smith, S. C. (2003). *Pembangunan Ekonomi di Dunia Ketiga* (Ed. 8). Jakarta:Erlangga.
- Wafiroh, H., Lailatul, I. N., & Evhin, A. (2023). Analisis Pengaruh Modal Dan Biaya Produksi Terhadap Pendapatan UMKM. *Jurnal Ekonomi, Manajemen, Bisnis Dan Sosial (EMBISS), 3*(2), 194–201.

- Wibowo, A. F. F., Kaukab, M. E., & Putranto, A. (2021). Pendapatan Pedagang Kaki Lima dan Faktor yang Mempengaruhi. *Journal of Economic, Business and Engineering*, 2(2), 206–216.
- Widarjono, A. (2018). *Ekonometrika Pengantar dan Aplikasinya disertai Panduan Eviews* (5th ed.). Yogyakarta: UPP STIM YKPN Yogyakarta.
- Widjajanti, R. (2012). Karakteristik Aktivitas Pedagang Kaki Lima di Ruang Kota (Studi Kasus: Kawasan Pendidikan Tembalang, Kota Semarang). *Jurnal Pembangunan Wilayah & Kota*, 8(4), 412. <https://doi.org/10.14710/pwk.v8i4.6498>
- Wijayanti, R., & Rahayu, E. . (2019). Pengaruh biaya bahan baku, biaya operasional dan lokasi terhadap pendapatan pedagang kaki lima di Kota Semarang. *Jurnal Ekonomi Pembangunan*, 17(2), 169–184.
- Yuniarti, P. (2019). Analisis Faktor-Faktor yang Mempengaruhi Pendapatan Pedagang di Pasar Tradisional Cinere Depok. *Jurnal Sekretari Dan Manajemen*, 3(1), 165–170.