

## **BAB II**

### **TINJAUAN PUSTAKA**

#### **A. Landasan Teori**

##### 1. Definisi UMKM (Usaha Mikro Kecil dan Menengah)

Definisi usaha mikro, kecil dan menengah (UMKM) adalah unit usaha produktif yang berdiri sendiri, yang dilakukan oleh orang perorangan atau badan usaha di semua sektor ekonomi (Tambunan, 2017). Berdasarkan Undang-Undang Nomor 20 Tahun 2008 tentang Usaha Mikro, Kecil dan Menengah (UMKM), definisi Usaha Mikro, Kecil dan Menengah yaitu:

- a. Usaha Mikro adalah usaha yang dijalankan secara produktif serta dimiliki badan usaha atau perorangan dan memilih kriteria usaha mikro yang sesuai dengan undang-undang yang telah diatur.
- b. Usaha Kecil adalah kegiatan usaha ekonomi secara produktif yang pembentukan usahanya secara mandiri atau berdiri sendiri, kegiatan usaha ini dilakukan oleh perorangan atau badan usaha yang 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 sebagaimana yang telah diatur dalam undang-undang ini.
- c. Usaha Menengah yaitu usaha ekonomi produktif yang berdiri sendiri, yang dilakukan oleh orang perseorangan atau badan usaha

yang bukan merupakan anak perusahaan atau cabang perusahaan yang dimiliki, dikuasai, atau menjadi bagian baik langsung maupun tidak langsung dengan usaha kecil atau usaha besar dengan jumlah kekayaan bersih atau hasil penjualan tahunan yang sudah diatur dalam undang-undang tersebut.

Kriteria Usaha Mikro, Kecil dan Menengah yang tercantum dalam Undang-Undang Nomor 20 Tahun 2008, yaitu:

**Tabel 2.1**

Kriteria UMKM berdasarkan Undang-Undang Nomor 20 Tahun 2008

No	Usaha	Kriteria Aset	Kriteria Omset
1	Usaha Mikro	Maksimal 50 Juta	Maksimal 300 Juta
2	Usaha Kecil	> 50 Juta – 500 Juta	> 300 Juta – 2,5 Miliar
3	Usaha Menengah	> 500 Juta – 10 Miliar	> 2,5 Miliar – 50 Miliar

*Sumber: Kementerian Koperasi dan Usaha Kecil dan Menengah*

Definisi Usaha Kecil menurut Tohar (2000) adalah kegiatan ekonomi rakyat yang berskala kecil, dan memenuhi kriteria kekayaan bersih atau hasil penjualan tahunan serta kepemilikan sebagaimana yang diatur dalam undang-undang. Kegiatan ekonomi skala kecil yang dimiliki rakyat memiliki tujuan untuk memenuhi kehidupan sebagian besar rakyat. Definisi usaha kecil disini terdiri dari usaha kecil informal dan usaha kecil tradisional (Tohar, 2000).

UMKM tidak saja berbeda dengan usaha besar, tetapi di dalam kelompok UMKM itu sendiri terdapat perbedaan karakteristik antara usaha mikro, usaha kecil dan usaha menengah dalam sejumlah aspek yang dapat dilihat sehari-hari di negara sedang berkembang, termasuk Indonesia. Menurut Tambunan (2017) aspek-aspek itu termasuk orientasi pasar, profil dari pemilik usaha, sifat dari kesempatan kerja di dalam perusahaan, sistem organisasi dan manajemen yang diterapkan di dalam usaha, derajat mekanisme di dalam proses produksi, sumber-sumber dari bahan-bahan baku dan modal, lokasi tempat usaha, hubungan eksternal, dan derajat dari keterlibatan wanita sebagai pengusaha.

**Tabel 2.2**

Ciri Khas Utama Usaha Mikro, Usaha Kecil dan Usaha Menengah di Negara Sedang Berkembang

No	Aspek	Usaha Mikro	Usaha Kecil	Usaha Menengah
1	Formalitas	Beroperasi di sektor informal; usaha tidak terdaftar; tidak bayar pajak	Beberapa beroperasi di sektor formal; beberapa tidak terdaftar; sedikit yang bayar pajak	Semua di sektor formal; terdaftar dan bayar pajak
2	Organisasi dan manajemen	Dijalankan oleh pemilik; tidak menerapkan pembagian	Dijalankan oleh pemilik; tidak ada pembagian tenaga kerja	Banyak yang mengerjakan manajer profesional dan menerapkan

No	Aspek	Usaha Mikro	Usaha Kecil	Usaha Menengah
		tenaga kerja internal, manajemen dan struktur organisasi formal, system pembukuan formal	internal, manajemen dan struktur organisasi formal dan sistem pembukuan formal	pembagian tenaga kerja internal, manajemen dan struktur organisasi formal dan sistem pembukuan formal
3	Sifat dari kesempatan kerja	Kebanyakan menggunakan anggota-anggota keluarga tidak dibayar	Beberapa memakai tenaga kerja yang di gaji	Semua memakai tenaga kerja; semua memiliki sistem perekrutan formal
4	Pola atau sifat proses produksi	Derajat mekanisasi sangat rendah atau umumnya manual; tingkat teknologi sangat rendah	Beberapa memakai mesin-mesin terbaru	Banyak yang punya derajat mekanisasi tinggi atau punya akses terhadap teknologi tinggi
5	Orientasi pasar	Umumnya menjual ke pasar lokal untuk kelompok berpendapatan rendah	Banyak yang menjual ke pasar domestik dan ekspor, dan melayani kelas menengah ke atas	Semua menjual ke pasar domestik dan banyak yang ekspor dan melayani kelas menengah ke atas
6	Profil ekonomi dan	Pendidikan rendah dan	Banyak berpendidikan	Sebagian besar berpendidikan

No	Aspek	Usaha Mikro	Usaha Kecil	Usaha Menengah
	sosial dari pemilik usaha	dari rumah tangga miskin; motivasi utama; survival	baik dan dari rumah tangga non miskin; banyak yang termotivasi bisnis atau mencari profit	baik dan dari rumah tangga makmur; motivasi utama yaitu profit
7	Sumber-sumber dari bahan baku dan modal	Kebanyakan pakai bahan baru lokal dan uang sendiri	Beberapa memakai bahan baku impor dan punya akses ke kredit formal	Banyak yang memakai bahan baku impor dan punya akses kredit formal
8	Hubungan-hubungan eksternal	Kebanyakan tidak punya akses ke program-program pemerintah dan tidak punya hubungan-hubungan bisnis dengan usaha besar	Banyak yang punya akses program-program pemerintah dan punya hubungan-hubungan bisnis dengan usaha besar (termasuk penanaman modal asing)	Sebagian besar punya akses ke program-program pemerintah dan banyak yang punya hubungan-hubungan bisnis dengan usaha besar (termasuk penanaman modal asing)
9	Wanita pengusaha	Rasio dari wanita terhadap pria sebagai pengusaha sangat tinggi	Rasio dari wanita terhadap pria sebagai pengusaha cukup tinggi	Rasio dari wanita terhadap pria sebagai pengusaha sangat rendah

Sumber: Buku Usaha Mikro, Kecil dan Menengah (Tambunan, 2017)

Perbedaan antara UMKM dan usaha besar bisa dilihat menurut status pekerja. Usaha besar tidak ada pekerja yang tidak di bayar, sedangkan di UMKM banyak pekerja yang tidak di bayar. Dalam Kelompok UMKM sendiri ada beberapa perbedaan seperti usaha mikro dan usaha kecil jumlah pekerja yang mereka gaji lebih sedikit di bandingkan di usaha menengah. Artinya semakin besar skala usaha semakin kecil komposisi tenaga kerja tanpa upah atau gaji (Tambunan, 2017).

## 2. Sektor Informal

Sektor informal di negara berkembang telah menjadi pusat perhatian pemerintah, karena sektor ini di pandang sebagai salah satu alternatif yang cukup penting dalam memecahkan masalah ketenagakerjaan. Sektor ini di Indonesia juga mengalami pertumbuhan yang sangat pesat, hal ini dikarenakan menurunnya kemampuan sektor formal dalam menyerap angkatan kerja yang semakin lama semakin meningkat (Artianto, 2010).

Pengertian sektor informal menurut Ananta (1985) menyebutkan bahwa sektor informal adalah suatu kegiatan bisnis yang dilakukan sambil, oleh seorang yang dibantu oleh sanak keluarga. Keberadaan sektor informal yang umumnya tidak terorganisasi dan tertata secara khusus melalui peraturan resminya yang baru dikenal tahun 1970-an. Setelah diadakannya serangkaian observasi di beberapa Negara-Negara Dunia Ketiga yang

sejumlah besar tenaga kerjanya tidak memperoleh kesempatan atau pekerjaan di sektor formal (Todaro, 2000).

Sektor informal sering dianggap menjadi penyebab kesemrawutan lalu lintas dan menjadikan lingkungan kumuh dan kotor. Meskipun demikian sektor informal sangat membantu kepentingan masyarakat dalam menyediakan lapangan kerja dan penyerapan tenaga kerja secara mandiri, selain itu juga menyediakan kebutuhan masyarakat golongan menengah kebawah dengan harga yang relatif murah.

Sektor informal memiliki banyak keterkaitan dengan sektor-sektor lainnya dalam perekonomian perkotaan. Yang pertama, sektor informal terkait dengan sektor pedesaan merupakan sumber kelebihan tenaga kerja miskin, kemudian mengisi sektor informal di daerah perkotaan guna menghindari pengangguran dan kemiskinan di desa, walaupun sebenarnya kondisi kerja dan kualitas hidup di kota belum tentu lebih baik.

Menurut *International Labour Organization* (ILO) (2000) dalam Rozak (2009), kriteria yang sering digunakan untuk membedakan sektor formal dan sektor informal adalah apakah ada atau tidak bantuan/roteksi dari pemerintah. Berdasarkan hal tersebut, sektor informal dapat dirumuskan sebagai berikut:

- a. Sektor yang tidak menerima/mendapatkan bantuan ekonomi dari pemerintah.

- b. Sektor yang belum menggunakan bantuan ekonomi dari pemerintah meskipun bantuan itu ada.
- c. Sektor yang telah menerima bantuan ekonomi dari pemerintah tetapi bantuan tersebut belum dapat menjadikan unit-unit usaha di sektor informal.

Sektor informal adalah sektor yang tidak memiliki suatu hukum dan tidak dilindungi oleh badan hukum. Itulah yang menyebabkan potensi sektor informal menjadi asset mati, terhambat dan tidak berkembang karena tidak bisa berinteraksi dengan sektor lain.

Ciri ciri sektor informal menurut Ananta (1985), yaitu:

- a. Kegiatan usaha tidak terorganisasi dengan baik.
- b. Belum mempunyai surat izin usaha yang resmi.
- c. Modal dan perputaran usahanya sangat terbatas.
- d. Teknologi yang digunakan sederhana.
- e. Pendidikan formal dari para pengelolanya tidak menjadi pertimbangan dalam mengelola usahanya.
- f. Usahanya bersifat mandiri, jika ada karyawan biasanya keluarga sendiri.

Adapun menurut pendapat Wirosardjono (1998) dalam Rozak (2009), sektor informal memiliki ciri-ciri umum sebagai berikut:

- a. Pola kegiatannya tidak teratur, baik dari segi waktu, modal maupun pendapatannya.
- b. Tidak diberlakukannya peraturan yang dibuat oleh pemerintah kepada sektor informal.
- c. Modal, peralatan maupun omzet biasanya kecil dan diusahakan atas dasar hitungan harian.
- d. Umumnya tidak mempunyai tempat usaha yang permanen atau tetap dan terpisah dari tempat tinggalnya.
- e. Tidak mempunyai keterikatan dengan usaha lain yang besar.
- f. Umumnya dilakukan dengan melayani golongan masyarakat yang berpendapatan menengah ke bawah.
- g. Tidak membutuhkan keahlian dan keterampilan yang khusus, sehingga secara luwes dapat menyerap bermacam-macam tingkat pendidikan tenaga kerja.
- h. Umumnya tiap-tiap satuan usaha mempekerjakan tenaga kerja yang sedikit dan dari lingkungan hubungan keluarga, kenalan atau berasal dari daerah yang sama.
- i. Tidak mengenal sistem perbankan, pembukuan, perkreditan, dan sejenis lainnya.

Menurut Mulyadi (2014) tingkat intensitas kegiatan informal yang sangat tergantung pada kebijakan pemerintah dalam menetralisasi sistem

ekonomi yang lebih demokratis dan partisipatif. Kesempatan yang kecil dan jumlah tenaga kerja yang besar memaksa mereka membangun lapangan kerja sendiri yang terus bertumbuh dalam ketidakpastian. Untuk menggarap dan membangun ekonomi informal tampaknya pemerintah dan birokrasi sering terbentur oleh beberapa kendala, sebagai berikut:

- a. Kurangnya pengetahuan deskriptif maupun analitis mengenai jenis, unit dan luas kegiatan ekonomi informal ini.
- b. Tidak mempunyai kekuasaan birokrat untuk mencapai daerah pedesaan, pinggiran kota, dan pemukiman kumuh yang kebanyakan digeluti oleh pelaku informal.
- c. Kurangnya tenaga yang mampu mengetahui dengan baik seluk beluk ekonomi informal.
- d. Tidak adanya sumber dana yang dapat mencukupi permintaan sektor tradisional yang luas ini

### 3. Pedagang Kaki Lima

Pedagang kaki lima adalah pedagang yang menjajakan jualannya di pinggir jalan dalam skala kecil. Menurut Akhirudin dalam Artianto (2010), pedagang kaki lima adalah orang yang dengan modal relatif sedikit berusaha dibidang produksi dan berjualan barang-barang atau jasa untuk memenuhi kebutuhan tertentu dalam masyarakat. Aktivitasnya dilaksanakan di tempat yang strategis dan dalam suasana lingkungan yang

informal. Secara etimologi atau bahasa, pedagang biasa diartikan sebagai jenis pekerjaan beli dan jual. Pedagang adalah orang yang bekerja dengan cara membeli barang yang kemudian dia jual kembali dengan mengambil keuntungan dari barang yang dijualnya tersebut. Kaki lima diartikan sebagai lokasi berdagang yang tidak tetap atau permanen. Dengan demikian, pedagang kaki lima dapat diartikan sebagai pedagang yang tidak memiliki lokasi usaha yang tidak tetap atau permanen.

Menurut Ananta (1985), pengertian pedagang kaki lima adalah orang-orang golongan ekonomi lemah, yang berjualan barang-barang kebutuhan sehari-hari, makanan yang modalnya relatif sangat kecil. Pedagang kaki lima merupakan obyek yang sangat menarik untuk diteliti dan dipahami secara mendalam, mengingat golongan ini mampu bertahan dan bahkan jumlahnya semakin meningkat walaupun berbagai aturan-aturan kebijakan pemerintah membatasi ruang gerak mereka.

Ciri-ciri pedagang kaki lima menurut Ananta (1985), yaitu:

- a. Kegiatan usahanya tidak terorganisasi dengan baik.
- b. Tidak memiliki surat izin usaha.
- c. Tidak teratur dalam kegiatan usaha, baik ditinjau dari tempat usaha maupun jam kerja.
- d. Bergerombol di trotoar atau tepi jalan protokol, dipusat-pusat keramaian.

- e. Menjajakan barang dagangannya sambil teriak-teriak, kadang berlari sambil mendekati konsumennya.

Pedagang kaki lima pada umumnya adalah *self-employment*, artinya mayoritas pedagang kaki lima hanya terdiri dari suatu tenaga kerja, modal yang dimiliki tidak terlalu besar, yang terbagi atas modal tetap, berupa peralatan dan modal kerja.

Hubungan pedagang kaki lima dengan penyedia barang dagangannya (distributor) terdiri dari 2 hubungan.

- a. Hubungan dengan usaha formal terjadi pada pedagang-pedagang kaki lima yang menjual barang-barang yang diproduksi oleh sektor formal. Contoh: pedagang rokok, permen, minuman ringan, makanan jadi dan lain-lain.
- b. Hubungan dengan penyalur barang informal. Contohnya terjadi pada pedagang sayur, pedagang makanan yang diolah sendiri dan lain-lain.

Menurut Mu'in (2014) berdasarkan nilai dagangannya kegiatan perdagangan dibedakan menjadi tiga yaitu sebagai berikut:

- a. Perdagangan kecil (pengecer) adalah kegiatan perdagangan yang dilakukan seseorang dengan cara menyalurkan barang dagangannya langsung ke pengguna atau konsumen. Barang-barang tersebut

diperoleh dari pedagang menengah. Perdagangan kecil ini biasanya berupa kios-kios kecil atau warung-warung disekitar pemukiman.

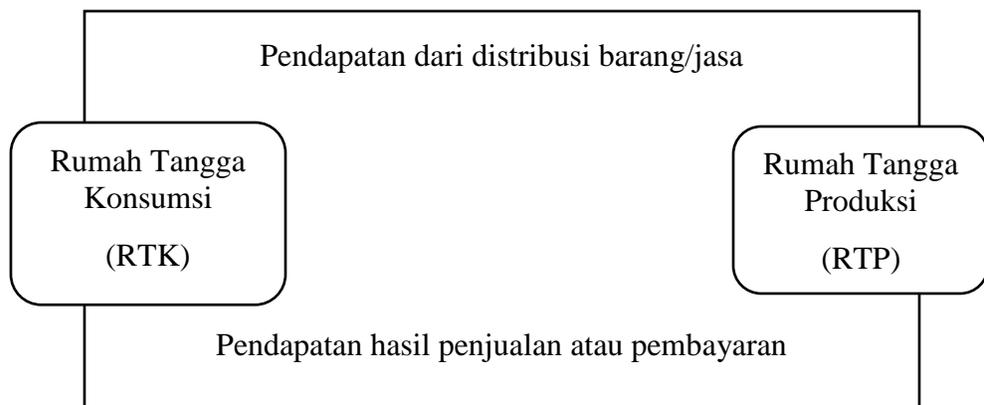
- b. Perdagangan sedang (menengah) adalah kegiatan perdagangan yang menjadi perantara antara pedagang besar ke pedagang kecil. Para pedagang menengah tidak melakukan transaksi secara langsung dengan konsumen dan aktivitas perdagangannya dilakukan di pusat-pusat grosir atau pasar induk.
- c. Perdagangan besar adalah kegiatan perdagangan dalam skala besar yang melibatkan perusahaan-perusahaan dengan modal besar. Perdagangan besar dibedakan menjadi:
  - 1) Perdagangan dalam negeri antar daerah, antar provinsi atau antar pulau.
  - 2) Perdagangan dalam negeri yang disebut juga dengan ekspor impor.

Perdagangan luar negeri berbeda dengan perdagangan dalam negeri, dimana ruang lingkup perdagangan luar negeri atau perdagangan internasional lebih besar daripada perdagangan dalam negeri. Sistem pembayaran yang digunakanpun mengacu pada nilai tukar rupiah.

#### 4. Pendapatan

Pendapatan dalam arti *riil* adalah nilai jumlah produksi barang dan jasa yang dihasilkan oleh masyarakat selama jangka waktu tertentu. Definisi lain mengenai pendapatan menurut Tohar (2000) adalah nilai jumlah produksi

barang dan jasa yang dihasilkan oleh masyarakat selama jangka waktu tertentu atau jumlah uang yang dihasilkan sebagai penerimaan. Di samping berkaitan dengan produksi, pendapatan juga berkaitan dengan distribusi, sehingga timbul pendapatan dari produksi dan dari distribusi. Hal ini bisa digambarkan dengan bagan berikut:



Sumber: *Buku Membuka Usaha Kecil (Tohar, 2000)*

### **Gambar 2.1**

Arus Penerimaan Uang Sebagai Pendapatan dari Hasil Penjualan dan Distribusi

Konsep kerja sama antara Rumah Tangga Produksi (RTP) dengan Rumah Tangga Konsumsi (RTK) berlangsung secara berkelanjutan dan saling memberi manfaat (Tohar, 2000).

Pendapatan terbagi menjadi dua yaitu:

- a. Pendapatan usaha, yaitu pendapatan yang diperoleh dari kegiatan pokok perusahaan yaitu pendapatan dari penjualan jasa dan atau barang dagangan.

- b. Pendapatan non usaha, yaitu pendapatan yang berasal dari kegiatan diluar pokok usaha misalnya pendapatan dividen, pendapatan bunga dan pendapatan sewa.

Menurut Sukirno (2011) Pendapatan bersih atau keuntungan dalam kegiatan usaha didapatkan dengan mengurangi biaya-biaya yang telah dikeluarkan dari hasil penjualan yang diperoleh, biaya tersebut meliputi pengeluaran untuk pembayaran upah, bunga, bahan untuk produksi, biaya sewa tanah dan lainnya. Apabila hasil pengeluaran dari biaya dan penjualan yang diperoleh tersebut bernilai positif maka diperoleh keuntungan.

Dalam mengukur kondisi ekonomi seseorang atau rumah tangga, konsep pokok yang sering digunakan salah satunya yaitu melalui tingkat pendapatan. Pendapatan menunjukkan seluruh uang atau hasil material lainnya yang dicapai dari penggunaan kekayaan atau jasa yang diterima oleh seseorang atau rumah tangga selama jangka waktu tertentu pada suatu kegiatan ekonomi (Winardi dalam Priyandika, 2015).

Pendapatan diakui dengan dua metode, yaitu metode persentase penyelesaian dan metode cicilan. Pendapatan diakui dengan persentase penyelesaian, dimana pendapatan akan diakui selama proses produksi berlangsung dihitung berdasarkan tingkat penyelesaian pekerjaan yang sedang dilaksanakan. Pengakuan pendapatan dengan metode cicilan adalah metode pengakuan pendapatan dimana pengakuan laba kotor yang dihitung

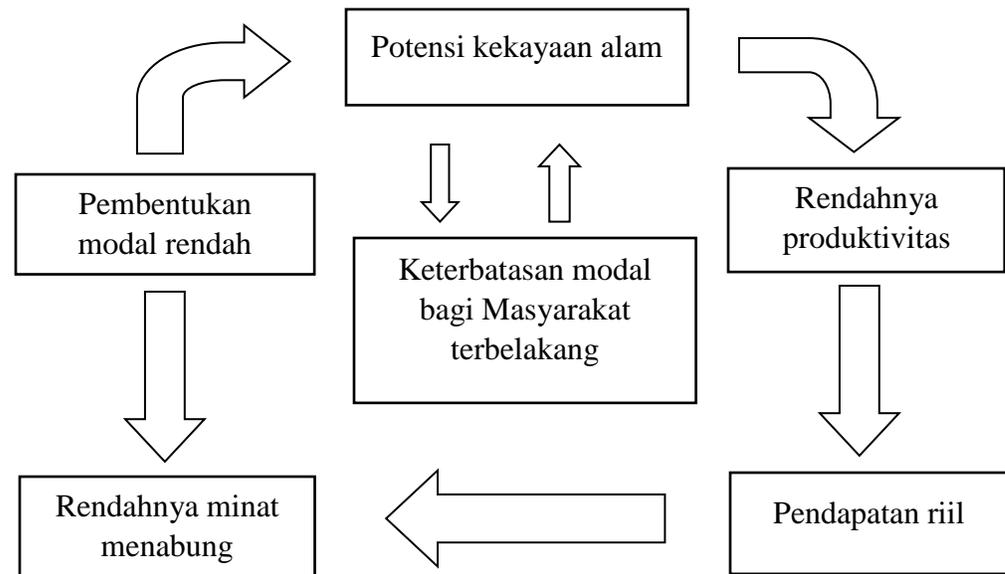
bersadarkan hasil penerimaan kas dikalikan dengan persentase laba kotor (Wibowo dan Arif, 2006) dalam (Rozak, 2009).

#### 5. Modal (*Capital*)

Modal adalah semua bentuk kekayaan yang dapat digunakan, langsung maupun tidak langsung, dalam produksi untuk menambah output. Dapat dikatakan lebih khusus bahwa kapital terdiri dari barang-barang yang dibuat untuk penggunaan produksi pada masa yang akan datang, ini meliputi alat-alat, bangunan dan sebagainya (Irawan dan Suparmoko, 1992)

Modal menurut para ekonom mengacu pada stok berbagai peralatan dan struktur yang digunakan dalam produksi. Artinya, modal ekonomi mencerminkan akumulasi barang yang dihasilkan di masa lalu yang sedang digunakan saat ini untuk memproduksi barang dan jasa yang baru. Ada jenis modal yang lain, meskipun tidak begitu terlihat seperti modal fisik, sama pentingnya bagi perekonomian dan produksi yaitu modal manusia. Modal manusia adalah kumpulan investasi yang dilakukan di masyarakat. Jenis modal manusia yang terpenting yaitu pendidikan, karena pendidikan mencerminkan suatu pengeluaran sumber-sumber daya pada satu titik dalam waktu yang tujuannya meningkatkan produktivitas masa depan (Mankiw, 2006).

Pembentukan modal dibatasi oleh lingkaran perangkap kemiskinan dan *Internasional demonstration effect* yang digambarkan sebagai berikut:



Sumber: *Ekonomi Pembangunan, Problematika dan Pendekatan* (Suryana, 2000)

### **Gambar 2.2**

#### Lingkaran Keterbelakangan

Bagan lingkaran keterbelakangan di atas menunjukkan kondisi masyarakat tertinggal atau terbelakang dengan keterbatasan modal mengakibatkan potensi alam yang belum dapat dimanfaatkan secara maksimal, hal itu berdampak pada penurunan produktivitas, karena produktivitas yang sangat rendah serta pendapatan riil sangat rendah pula. Rendahnya tabungan masyarakat menjadi akibat dari rendahnya pendapatan riil, apabila minat menabung masyarakat rendah dan masyarakat tidak mempunyai tabungan maka akan melemahkan pembentukan modal yang pada akhirnya akan kekurangan modal, masyarakat terus dalam keadaan terbelakang dan masyarakat terbelakang tidak dapat memanfaatkan potensi alam, permasalahan tersebut merupakan

permasalahan yang masuk kedalam lingkaran yang tidak berujung (Suryana, 2000).

#### 6. Tenaga Kerja

Berdasarkan Undang-Undang Nomor 13 Tahun 2003 tentang Ketenagakerjaan, yang dimaksud dengan tenaga kerja adalah setiap orang yang mampu melakukan pekerjaan guna menghasilkan barang atau jasa, baik untuk memenuhi kebutuhan sendiri maupun untuk kebutuhan masyarakat. Tenaga kerja adalah sekelompok orang yang mampu melakukan pekerjaan dalam usia kerja (berusia 15-64 tahun), guna untuk menghasilkan suatu barang ataupun jasa dalam memenuhi segala kebutuhan masyarakat. Oleh karena itu tenaga kerja merupakan salah satu faktor produksi yang sangat penting kedudukannya (Mulyadi, 2014).

Tenaga kerja yang berproduksi akan memperoleh balas jasa atau imbalan yang berupa gaji atau upah, sehingga semakin banyak jumlah tenaga kerja yang berproduksi maka semakin banyak masyarakat yang akan mendapatkan penghasilan. Tetapi kenyataannya sering berbeda, dan inilah yang menjadi beban pemerintah untuk mengatasi permasalahan tenaga kerja yang kompleks ini (Tohar, 2000).

#### 7. Jam Kerja

Jam kerja merupakan jumlah waktu yang dipergunakan untuk aktivitas kerja, aktivitas kerja yang dimaksud adalah kerja yang menghasilkan uang. Quizon (1987) dalam Rozak (2009) membedakan pemanfaatan waktu atas:

- a. Waktu untuk kegiatan rumah tangga.
- b. Waktu untuk kegiatan mencari nafkah baik yang dilakukan didalam maupun di luar rumah.
- c. Waktu untuk istirahat.
- d. Waktu untuk kegiatan lainnya.

Analisis jam kerja merupakan bagian dari teori ekonomi mikro, khususnya pada teori penawaran tenaga kerja yaitu tentang kesediaan individu untuk bekerja dengan harapan memperoleh penghasilan atau tidak dengan konsekuensi mengorbankan penghasilan yang seharusnya ia dapatkan. Individu tersebut dapat memutuskan tentang kesediaannya untuk bekerja dengan jam kerja panjang ataupun pendek (Priyandika, 2015).

## 8. Lokasi Usaha

Menurut Swastha (2002) lokasi adalah tempat dimana suatu usaha atau aktivitas usaha dilakukan. Faktor penting dalam pengembangan suatu usaha adalah letak lokasi terhadap daerah perkotaan, cara pencapaian dan waktu tempuh lokasi ke tujuan. Faktor lokasi yang baik adalah relatif untuk setiap jenis usaha yang berbeda.

Salah satu kunci menuju sukses adalah lokasi, lokasi dimulai dengan memilih komunitas. Keputusan ini sangat bergantung pada potensi pertumbuhan ekonomis dan stabilitas, persaingan, iklim politik, dan sebagainya (Kotler, 2008). Sedangkan menurut Lamb et al., (2001)

menyatakan bahwa memilih tempat atau lokasi yang baik merupakan keputusan yang penting, karena:

- a. Tempat merupakan komitmen sumber daya jangka panjang yang dapat mengurangi fleksibilitas masa depan usaha.
- b. Lokasi akan mempengaruhi pertumbuhan di masa depan. Area yang dipilih haruslah mampu untuk tumbuh dari segi ekonomi sehingga ia dapat mempertahankan kelangsungan hidup usaha.

#### 9. Relokasi Usaha

Menurut Gulton dalam Prasetya dan Fauziah (2016) mengatakan bahwa secara umum pengertian relokasi sering dimaknai sebagai pemindahan tempat dari segi ruang geografis. Padahal tidak dapat dipungkiri bahwa kondisi tersebut menyangkut pertarungan berbagai konsep ruang seperti ruang ekonomi, sosial, politik, lingkungan hingga budaya. Sedangkan menurut Davidson dalam Prasetya dan Fauziah (2016) mengatakan bahwa lokasi dan kualitas relokasi baru adalah faktor penting dalam perencanaan relokasi, karena sangat menentukan hal-hal seperti kemudahan menuju ke lahan usaha, jaringan sosial, pekerjaan, bidang usaha dan peluang pasar. Setiap lokasi mempunyai keterbatasan dan peluang masing-masing, memilih lokasi yang sama baik dengan kawasan sebelumnya memungkinkan bahwa dengan adanya kebijakan relokasi tersebut telah berhasil dilaksanakan.

## 10. Lama Usaha

Lamanya waktu yang dilakukan oleh para pelaku usaha ini sangat penting, tujuannya untuk mengetahui selera yang diinginkan oleh relasi bisnis (Asmie, 2008). Menurut Woodworth dan Marqus dalam Artianto (2010), dalam hal pengalaman kerja ternyata menyangkut jumlah masa kerja, tetapi lebih dari itu perlu diperhitungkan jenis pekerjaan yang dihadapinya, sejalan dengan bertumbuhnya pengalaman kerja maka akan bertambah pula kemampuan dan keterampilan seseorang dalam melakukan pekerjaannya. Lamanya usaha ini juga diduga dapat memberikan pengaruh bagi pendapatan pedagang, karena semakin lama usaha berjalan maka usaha tersebut akan semakin terkenal (Artianto, 2010).

### **B. Penelitian Terdahulu**

Penelitian mengenai dampak relokasi terhadap persepsi pendapatan Pedagang Kaki Lima (PKL) ada pada penelitian sebagai berikut:

Antara dan Aswitari (2016), dalam penelitian yang berjudul “Beberapa faktor yang mempengaruhi pendapatan pedagang kaki lima di Kecamatan Denpasar Barat”, dengan variabel modal, lama usaha, dan jumlah tenaga kerja. Penelitian ini menggunakan teknik *Simple Random Sampling* dalam menentukan sampel dan Menggunakan Metode Analisis Regresi Linear Berganda untuk mengetahui pengaruh modal, lama usaha dan jumlah tenaga kerja terhadap pendapatan pedagang kaki lima di Kecamatan Denpasar Barat.

Hasil penelitian menunjukkan dengan uji terhadap koefisien regresi secara parsial (uji t) dengan  $\alpha = 5\%$  menunjukkan ketiga variabel (modal, lama usaha, dan tenaga kerja) berpengaruh positif dan signifikan terhadap pendapatan Pedagang Kaki Lima di Kecamatan Denpasar Barat. Hasil Uji F dengan  $\alpha = 5\%$  menunjukkan bahwa secara bersama-sama variabel lama usaha, dan jumlah tenaga kerja, berpengaruh terhadap pendapatan Pedagang Kaki Lima di Kecamatan Denpasar Barat (Antara dan Aswitari, 2016).

Artianto (2010), penelitiannya yang berjudul “Analisis faktor-faktor yang mempengaruhi pendapatan pedagang gladag langen bogan Surakarta”, dengan variabel independen berupa modal, lama usaha, jumlah tenaga kerja, tingkat pendidikan, dan lokasi usaha. Jenis penelitian ini menggunakan metode deskriptif kualitatif dengan hasil penelitian menunjukkan dengan uji terhadap koefisien regresi secara parsial (uji t) menunjukkan tiga variabel yang berpengaruh signifikan terhadap pendapatan yaitu modal, lama usaha, dan tenaga kerja, sedangkan variabel pendidikan dan lokasi tidak berpengaruh signifikan terhadap pendapatan. Uji F menunjukkan bahwa secara bersama-sama kelima variabel tersebut berpengaruh terhadap pendapatan, selanjutnya dengan melihat *Standardized coefficients beta* untuk membuktikan hipotesis kedua ternyata dari kelima variabel tersebut yang berpengaruh paling dominan yaitu variabel tenaga kerja (Artianto, 2010).

Putri dan Mudakir (2013) dengan judul penelitiannya “Dampak penataan kawasan Simpanglima Kota Semarang terhadap pendapatan pedagang makanan”, dengan menggunakan variabel independen berupa jumlah konsumen, jumlah produksi, jumlah tenaga kerja, omset penjualan dan jumlah keuntungan. Jenis penelitian ini menggunakan metode analisis regresi linier berganda. Menyebutkan bahwa hasil analisis yang menggunakan uji t berpasangan variabel jumlah konsumen, jumlah produksi, tenaga kerja, omset penjualan dan keuntungan mengalami perubahan penurunan yang signifikan. Penurunan jumlah konsumen mengakibatkan pedagang menurunkan jumlah produksi dan tenaga kerja. Jumlah konsumen yang menurun drastis mengakibatkan omset penjualan dan keuntungan ikut menurun (Putrid dan Mudakir, 2013).

Rahman (2014) penelitiannya yang berjudul “Dampak relokasi Pedagang Kaki Lima (PKL) Pasar Jongkok ke MTC Giant Panam terhadap kehidupan sosian ekonomi pedagang” dengan variabel independen berupa pendidikan, lama usaha, jumlah tenaga kerja dan relokasi usaha metode yang digunakan dalam penelitian ini yaitu metode deskriptif kuantitatif. Menyebutkan bahwa relokasi pasar memberikan dampak atau pengaruh yang baik terhadap kehidupan sosial ekonomi masyarakat pedagang kaki lima, diantaranya yaitu berupa persaingan dagang yang baik antar sesama pedagang dalam mengembangkan usaha terhadap barang dan jasa yang diperjual belikan,

interaksi sosial yang terjalin dengan baik, dan tingginya tingkat pendapatan yang diperoleh pedagang dalam melakukan kegiatan jual beli (Rahman, 2014).

Prasetya dan Fauziah (2016), penelitiannya berjudul “Dampak sosial ekonomi relokasi pedagang kaki lima di Kecamatan Buduran Kabupaten Sidoarjo”. Tujuan penelitian ini untuk mendeskripsikan proses relokasi pedagang kaki lima, dampak sosial ekonomi adanya relokasi, faktor pendukung dan penghambat relokasi PKL di kawasan jembatan layang Kecamatan Buduran Kabupaten Sidoarjo. Metode yang digunakan dalam penelitian ini adalah deskriptif kualitatif. Hasil penelitian menunjukkan bahwa proses relokasi Pedagang Kaki Lima (PKL) tidak sesuai dengan tahapan relokasi yang tertuang dalam Peraturan Dalam Negeri Nomor 41 Tahun 2012 yang dimulai dari tahap pendataan dengan dua kali survei dan pendaftaran Pedagang Kaki Lima (PKL), penetapan lokasi PKL, permintaan dan penghapusan lokasi pendaftaran PKL, sampai peremajaan lokasi PKL. Dampak sosial relokasi PKL di kawasan tersebut dari segi keamanan masih belum sepenuhnya terjaga. Pendapatan PKL mayoritas menurun karena belum adanya pemberdayaan dari pemerintah. Pemerintah juga mempunyai kendala dalam merelokasi PKL karena terbatasnya lahan yang ada serta *mindset* PKL yang masih nyaman dengan berjualan di bahu jalan karena tidak adanya uang sewa tempat (Prasetya dan Fauziah, 2016).

Fatmawati dkk (2014), dengan penelitiannya berjudul “Analisis faktor-faktor yang mempengaruhi pendapatan pedagang kaki lima di Pasar Raya Padang”, penelitian ini dilakukan untuk mengetahui sejauh mana pengaruh variabel modal, jam kerja dan pengalaman usaha terhadap pendapatan pedagang kaki lima di Pasar Raya Padang. Metode dalam penelitian ini menggunakan analisis regresi linier berganda. Hasil penelitian yang telah dilakukan, menyatakan bahwa 1). Variabel modal berpengaruh terhadap pendapatan pedagang kaki lima yang ditunjukkan oleh nilai koefisien sebesar 0,433. 2). Variabel jam kerja berpengaruh terhadap pendapatan pedagang kaki lima yang ditunjukkan oleh nilai koefisien sebesar 0,477. 3). Variabel pengalaman usaha berpengaruh terhadap pendapatan pedagang kaki lima yang ditunjukkan oleh nilai koefisien sebesar 0,282. 4). Variabel modal, jam kerja dan modal usaha secara simultan berpengaruh terhadap pendapatan pedagang kaki lima yang ditunjukkan oleh nilai koefisien sebesar 1,583. Sedangkan nilai koefisien determinasi diperoleh sebesar 0,709 (Fatmawati dkk, 2014).

Ramadhan dkk (2017), penelitiannya berjudul “Pemantauan kebijakan penataan pedagang kaki lima di Kecamatan Garut Kota oleh tim penataan dan pemberdayaan pedagang kaki lima Kabupaten Garut”. Penelitian ini dilakukan dengan menggunakan metode deskriptif kualitatif. Berdasarkan penelitian tersebut, nyatanya kegiatan pemantauan kebijakan tidak dapat dipandang sebelah mata, dikarenakan pemantauan kebijakan memiliki peran yang vital

dalam menilai dan mengawal sejauh mana kebijakan yang sedang dilaksanakan dapat berjalan sesuai dengan koridor tujuan dan sasaran kebijakan tersebut, sehingga Pemantauan Kebijakan tidak hanya dapat dimaknai secara harfiah saja, perlu dilakukan elaborasi yang mendalam, seperti pada aspek Kepatuhan, Pemeriksaan, Akuntansi dan Eksplanasi (Ramadhan dkk, 2017).

Paramita dan Budhiasa (2014), dalam penelitiannya yang berjudul “Pengaruh akumulasi modal, pendidikan, kreativitas dan lokasi usaha terhadap tingkat pendapatan pedagang perempuan di Pasar Seni Sukawati Gianyar”. Tujuan dari penelitian ini adalah untuk melihat apakah ada pengaruh antara variabel pendidikan, kreativitas tenaga kerja, akumulasi modal dan lokasi usaha terhadap pendapatan pedagang perempuan di Pasar Seni Sukawati Gianyar. Metode yang digunakan yaitu metode bootstrap. Hasil penelitian menunjukkan adanya pengaruh yang positif dan signifikan antara variabel kreativitas tenaga kerja, variabel akumulasi modal, lokasi usaha terhadap pendapatan. Adanya hubungan positif dan signifikan antara kreativitas tenaga kerja dan lokasi usaha yang berpengaruh terhadap variabel akumulasi modal, sedangkan untuk variabel tingkat pendidikan berpengaruh negatif terhadap pendapatan dan akumulasi modal (Paramita dan Budhiasa, 2014).

### **C. Hubungan Variabel Independen terhadap Variabel Dependen**

1. Pengaruh modal usaha terhadap persepsi pendapatan

Kapital ialah semua bentuk kekayaan yang dapat digunakan, langsung maupun tidak langsung, dalam produksi untuk menambah output (Irawan dan Suparmoko, 1992). Pembentukan modal dapat meningkatkan pendapatan dalam produktivitas serta dapat memperluas kesempatan kerja (Suryana, 2000). Pengaruh modal usaha terhadap tingkat pendapatan dibuktikan oleh penelitian (Antara dan Aswitari, 2016); (Artianto, 2010); (Fatmawati, 2014); (Nurhidayah, 2016); dan (Paramitha dan Budhiasa, 2014), penelitian tersebut menunjukkan adanya hubungan positif dan berpengaruh secara signifikan antara variabel modal dengan tingkat pendapatan.

## 2. Pengaruh tenaga kerja terhadap persepsi pendapatan

Tenaga kerja adalah sekelompok orang yang sanggup dan bersedia melakukan suatu pekerjaan baik didalam maupun diluar hubungan kerja, dengan tujuan menghasilkan barang atau jasa untuk memenuhi segala kebutuhan masyarakat. Tenaga kerja sebagai faktor produksi, semakin besar upaya yang dilakukan untuk proses produksi secara efisien maka jumlah produksi yang dihasilkan juga akan semakin efisien, hal itu akan berdampak pada tingkat pendapatan dari hasil produksi (Tohar, 2000). Pengaruh tenaga kerja terhadap tingkat pendapatan dibuktikan oleh penelitian (Antara dan Aswitari, 2016); (Artianto, 2010); dan (Rohman, 2014), penelitian tersebut menunjukkan bahwa adanya hubungan positif dan signifikan terhadap pendapatan. Hal ini disebabkan karena para pekerja

akan berkeliling mencari pembeli untuk menawarkan dagangannya dari tempatnya bekerja (Artianto, 2010).

### 3. Pengaruh jam kerja terhadap persepsi pendapatan

Jam kerja adalah waktu yang digunakan oleh pelaku usaha dalam melakukan kegiatan produksi untuk menghasilkan jumlah produksi yang berhubungan dengan penjualan serta pendapatan. Pengaruh jam kerja terhadap tingkat pendapatan dibuktikan oleh penelitian (Fatmawati, 2014) dan (Nurhidayah, 2016), penelitian tersebut menunjukkan bahwa adanya hubungan positif dan signifikan terhadap pendapatan.

### 4. Pengaruh adanya relokasi terhadap persepsi pendapatan

Lokasi usaha adalah tempat dimana pelaku usaha melakukan kegiatan usahanya. Pemilihan tempat atau lokasi yang strategis sangatlah penting dalam melakukan suatu usaha (Alcacer, 2004). Dengan adanya relokasi bertujuan untuk menertibkan para pedagang kaki lima untuk tidak berjualan di zona yang tidak diperbolehkan untuk berjualan (Kompasiana.com). Pengaruh adanya relokasi terhadap tingkat pendapatan dibuktikan oleh penelitian (Rahman, 2014), penelitian tersebut menunjukkan bahwa dengan adanya relokasi pasar kegiatan yang dilakukan pedagang menjadi lebih tertib, dan aman sehingga tidak mengganggu keindahan tatanan kota. Relokasi pasar memberikan pengaruh yang baik terhadap kehidupan sosial ekonomi masyarakat pedagang kaki lima, yaitu berupa persaingan dagang

yang baik antar sesama pedagang dalam mengembangkan usaha, interaksi sosial yang terjalin dengan baik (Rahman, 2014).

#### 5. Pengaruh lama usaha terhadap persepsi pendapatan

Lama usaha adalah waktu yang telah digunakan pelaku usaha dalam melakukan kegiatan usahanya. Hubungan antara lama usaha dengan pendapatan dibuktikan oleh penelitian (Antara dan Aswitari, 2016); (Artianto, 2010); (Rohman, 2014); dan (Nurhidayah, 2016). Dalam penelitian tersebut lama usaha berpengaruh terhadap pendapatan salah satu alasannya adalah jangka waktu dalam pembukaan usaha memiliki pengaruh terhadap tingkat pendapatan karena hal itu meningkatkan produktivitas yang semakin baik.

Variabel	Hubungan	Referensi
Modal	+	(Antara dan Aswitari, 2016); (Artianto, 2010); (Fatmawati, 2014); (Nurhidayah, 2016); dan (Paramitha dan Budhiasa, 2014).
Tenaga Kerja	+	(Antara dan Aswitari, 2016); (Artianto, 2010); dan (Rohman, 2014).
Jam Kerja	+	(Fatmawati, 2014) dan (Nurhidayah, 2016).
Relokasi	+	(Rahman, 2014)
Lama Usaha	+	(Antara dan Aswitari, 2016); (Artianto, 2010); (Rohman, 2014); dan (Nurhidayah, 2016).

## D. Hipotesis

Hipotesis dalam penelitian ini antara lain:

H<sub>1</sub> = diduga modal usaha berpengaruh signifikan terhadap persepsi pendapatan Pedagang Kaki Lima di Kabupaten Garut.

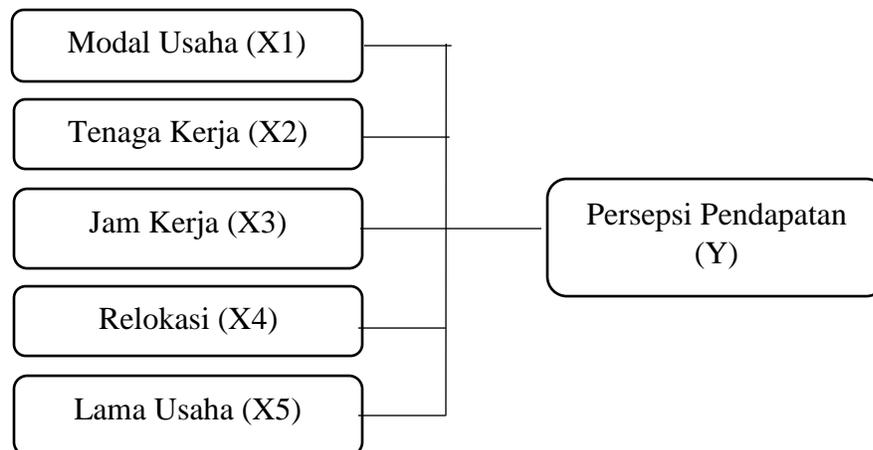
H<sub>2</sub> = diduga tenaga kerja berpengaruh signifikan terhadap persepsi pendapatan Pedagang Kaki Lima di Kabupaten Garut

H<sub>3</sub> = diduga jam kerja berpengaruh signifikan terhadap persepsi pendapatan Pedagang Kaki Lima di Kabupaten Garut

H<sub>4</sub> = diduga adanya relokasi berpengaruh signifikan terhadap persepsi pendapatan Pedagang Kaki Lima di Kabupaten Garut

H<sub>5</sub> = diduga lama usaha berpengaruh signifikan terhadap persepsi pendapatan Pedagang Kaki Lima di Kabupaten Garut

## E. Kerangka Penelitian



**Gambar 2.3**  
Kerangka Penelitian