

FAKTOR-FAKTOR YANG MEMPENGARUHI PENDAPATAN PEDAGANG KAKI LIMA STUDI KASUS PKL DI SURABAYA

Christina Menuk S

Email: menukch@yahoo.com

Prodi Akuntansi Fakultas Ekonomi Universitas PGRI Adi Buana Surabaya

Tony Susilo Wibowo

Prodi Manajemen Fakultas Ekonomi Universitas PGRI Adi Buana Surabaya

Abstrak

Pedagang Kaki Lima (PKL) merupakan pekerjaan yang banyak diminati sebagian penduduk di Surabaya. Keberadaan PKL tidak selalu memerlukan pendidikan formal dan ketrampilan yang tinggi dan tidak mensyaratkan modal yang besar. Pedagang kaki lima adalah orang yang dengan modal yang relatif sedikit berusaha di bidang produksi dan penjualan barang-barang (jasa-jasa) untuk memenuhi kebutuhan kelompok tertentu di dalam masyarakat. Penelitian ini menganalisis faktor-faktor yang mempengaruhi pendapatan Pedagang Kaki Lima di Surabaya. Melalui 267 didapatkan hasil bahwa pengalaman menjual, pelayanan, kemampuan manajerial, aspek ekonomi, aspek sosial, kualitas produk, persepsi terhadap harga, lokasi, promosi, kualitas layanan, faktor psikologis, faktor sosial dan faktor pribadi berpengaruh secara bersama-sama terhadap pendapatan pedagang kaki lima. Sedangkan secara parsial kemampuan manajerial, aspek ekonomi, kualitas produk dan kualitas layanan berpengaruh secara signifikan terhadap pendapatan pedagang kaki lima.

Kata Kunci : Pedagang Kaki Lima, pengalaman menjual, pelayanan, kemampuan manajerial, aspek ekonomi, aspek sosial, kualitas produk, persepsi terhadap harga, lokasi, promosi, kualitas layanan, faktor psikologis, faktor sosial dan faktor pribadi.

PENDAHULUAN

Keberadaan PKL tidak selalu memerlukan pendidikan formal dan ketrampilan yang tinggi dan tidak mensyaratkan modal yang besar. Pilihan masyarakat untuk bekerja di sektor informal dianggap merupakan langkah terbaik saat menghadapi tekanan ekonomi. Pilihan tersebut dikarenakan bekerja di sektor informal khususnya pedagang kaki lima hanya memerlukan modal serta ketrampilan yang minim. Pekerjaan sebagai pedagang kaki lima telah dimanfaatkan sebagai pekerjaan utama maupun sebagai pekerjaan sampingan untuk menambah penghasilan. Keadaan tersebut membuktikan bahwa pedagang kaki lima merupakan salah satu alternatif lapangan pekerjaan untuk mengatasi pengangguran yang ada di perkotaan. Pedagang kaki lima adalah orang yang dengan modal yang relatif sedikit berusaha di bidang produksi dan penjualan barang-barang (jasa-jasa) untuk memenuhi kebutuhan kelompok tertentu di dalam masyarakat, usaha tersebut dilaksanakan pada tempat-tempat yang dianggap strategis dalam suasana lingkungan yang informal (Winardi

dalam Endang Hariningsih, Rintar Agus Simatupang, 2008).

PKL pada umumnya adalah *self-employed*, artinya mayoritas hanya terdiri dari satu tenaga kerja. Modal yang dimiliki relatif tidak terlalu besar, dan terbagi atas modal tetap, berupa peralatan, dan modal kerja. Dana tersebut jarang sekali dipenuhi dari lembaga keuangan resmi, biasanya berasal dari sumber dana ilegal atau dari supplier yang memasok barang dagangan. Sedangkan sumber dana yang berasal dari tabungan sendiri sangat sedikit. Ini berarti hanya sedikit dari mereka yang dapat menyisihkan hasil usahanya, dikarenakan rendahnya tingkat keuntungan dan cara pengelolaan uang, kemungkinan untuk mengadakan investasi modal maupun ekspansi usaha sangat kecil. Secara garis besar kesulitan yang dihadapi oleh para PKL berkisar antara peraturan pemerintah mengenai penataan PKL belum bersifat membangun/konstruktif, kekurangan modal, kekurangan fasilitas pemasaran, dan belum adanya bantuan kredit (Hidayat dalam Auliya Insani Yunus, 2011).

Sejalan dengan uraian diatas pedagang kaki lima merupakan kegiatan usaha

yang mampu memperluas lapangan kerja dan memberikan pelayanan ekonomi yang luas kepada masyarakat dan dapat berperan dalam proses pemerataan dan peningkatan pendapatan masyarakat serta mendorong pertumbuhan ekonomi dalam mewujudkan stabilitas ekonomi. Bahkan pedagang kaki lima dapat memberikan pelayanan terhadap kebutuhan masyarakat yang berpenghasilan rendah. Selain itu pedagang kaki lima mempunyai potensi yang cukup besar untuk memberikan kontribusi terhadap pendapatan daerah.

Keberadaan Pedagang Kaki Lima di kota-kota besar di Indonesia menunjukkan pesatnya pembangunan kota tersebut. Peningkatan jumlah PKL yang sedemikian cepat mendatangkan banyak permasalahan seperti keindahan kota, kemacetan, kekumuhan serta permasalahan kriminalitas. Penertiban senantiasa diupayakan pemerintah kota Surabaya dengan membuat Kawasan/ Sentra PKL binaan sebagaimana diatur dalam Perda Kota Madya Surabaya No. 10 tahun 1987 tentang Pengaturan Tempat Usaha dan Pembinaan PKL dan Keputusan Walikota Madya Surabaya No 3 tahun 1999 tentang penataan Lokasi Usaha dan Pembinaan Usaha PKL. Namun relokasi ini tidak selamanya direspon positif oleh PKL. Alasannya adalah konsumen di tempat baru kurang menjanjikan, dan minat pembeli jadi menurun yang berakibat pada pendapatan juga menurun. (Alisyahbana, 2004)

Hal ini senada dengan penelitian yang dilakukan oleh Octara Lintang Surya (2006) bahwa aktivitas PKL pada dasarnya mengikuti aktivitas kegiatan utama serta menyesuaikan dengan lokasi yang dijadikan tempat berdagang PKL itu sendiri. Karena itu tempat usaha berpengaruh terhadap tingkat pendapatan bersih pedagang kaki lima. (Endang Hariningsih, Rintar Agus Simatupang, 2008) Dalam upaya meningkatkan pendapatan pedagang kaki lima yang dalam hal ini merupakan bagian dari usaha mikro kecil dan menengah sektor informal, para pemilik atau owner masih melakukan pencatatan keuangan secara tradisional (manual). Dari sisi strategi produksi, para pedagang kurang berusaha melakukan inovasi pada menu yang mereka sajikan. Dalam aspek pemasaran, para pedagang lebih bersikap pasif dalam memasarkan produk mereka. Sedangkan didalam sumber daya manusia merekrut tenaga

kerja, mereka mengambil tenaga kerja dari anggota keluarga (Firdaus Naufal , 2011).

Di Surabaya, PKL merupakan salah satu elemen penting dalam pemberdayaan UMKM, hal ini yang menjadi perhatian Menteri Koperasi dan UMKM Syarif Hassan menyambut gembira dengan maraknya UMKM yang ada di Jawa Timur pada umumnya dan Surabaya pada khususnya. " Ini merupakan bukti bahwa Surabaya menjadi salah satu sentranya UMKM di Indonesia," bahkan ia juga mengingatkan agar PKL tidak senantiasa digusur, tetapi yang tepat bersinergi"(beritanusa.com, senin 26-5-2012) Hal ini senada dengan sambutan Presiden Republik Indonesia pada Peringatan Satu Tahun Gerakan Kewirausahaan Nasional dan Pemberdayaan PKL, bahwa berharap PKL bisa menjalankan usahanya sesuai dengan yang diatur dan ditata oleh pemerintah daerah. (www.setneg.go.id, Kamis, 8 Maret 2013). Ikhwana Asrin, Deputy Bidang Pemasaran dan Jaringan Usaha Kementerian Koperasi dan UMKM (ginting-munthebisnis.co.id www.depkop.go.id) menyatakan PKL dalam visi instansi adalah pengusaha tangguh yang harus dihargai." Agar menjadi pengusaha yang tangguh maka pedagang kaki lima yang mayoritas mempunyai usaha dibidang makanan dan minuman dimana usaha ini hampir tidak pernah mati maka agar dapat menarik para konsumen produk atau jenis makanan yang ditawarkan harus mempunyai kelebihan serta perbedaan pada rasa, menu, serta penyajian dari makanan dan minuman itu sendiri (Estrada dalam Fivi Rahmatus Sofiyah, 2013).

Mengacu pada permasalahan tersebut maka penelitian mengenai faktor - faktor yang mempengaruhi pendapatan Pedagang Kaki Lima di Surabaya penting untuk dilakukan. Dengan mengetahui faktor- faktor yang mempengaruhi pendapatan dapat memberikan rangsangan bagi faktor pendukung dan mengurangi faktor-faktor penghambat bagi keberhasilan usaha pedagang kaki lima.

KAJIAN PUSTAKA

Pedagang Kaki Lima

Pedagang Kaki Lima (PKL) adalah pedagang kecil yang umumnya berperan sebagai penyalur barang-barang dan jasa ekonomi kota. Keberadaan Pedagang Kaki Lima dapat ditemukan, baik di negara maju maupun berkembang (Schneider, 2002).

Istilah kaki lima sendiri berasal dari trotoar yang dahulu berukuran lebar 5 feet atau sama dengan kurang lebih 1.5 meter, sehingga dalam pengertian ini PKL adalah pedagang yang berjualan pada kaki lima, dan biasanya mengambil tempat atau lokasi di daerah keramaian umum seperti trotoar di depan pertokoan atau kawasan perdagangan, pasar, sekolah dan gedung bioskop (Widodo dkk, 2000). Pemilihan tempat tersebut dipilih karena Pedagang Kaki Lima selalu berusaha supaya barang dagangannya cepat habis terjual. Untuk itu jenis ruang usaha yang digunakan biasanya adalah pusat-pusat daerah yang padat penduduknya, maupun daerah-daerah pertemuan jalur lalu lintas yang padat. Adapun sarana berjualan yang banyak digunakan oleh Pedagang Kaki Lima yaitu berupa kios, tenda, maupun berjualan secara lesehan dengan cara menggelar barang dagangan yang akan ditawarkan kepada pembeli. Sarana berjualan berupa kios-kios yang digunakan oleh Pedagang Kaki Lima merupakan tempat usaha yang memiliki atap dan ber dinding semi permanen. Dinding kios biasanya terbuat dari papan kayu atau triplek. Keberadaan Pedagang Kaki Lima di perkotaan bukanlah kelompok masyarakat yang gagal masuk ke dalam sistem ekonomi perkotaan. Namun, keadaan ini menunjukkan bahwa keberadaan Pedagang Kaki Lima merupakan transformasi dari masyarakat pedesaan yang berbasis pertanian ke masyarakat perkotaan yang berbasis perdagangan, industri dan jasa.

Pengertian PKL terus berkembang sehingga sekarang menjadi kabur artinya mereka tidak lagi berdagang diatas trotoar saja tetapi disetiap jalur pejalan kaki, tempat parkir, ruang terbuka, taman, terminal dan bahkan perempatan jalan dan berkeliling ke rumah-rumah penduduk (Nazir, 2010). Sebagai sebuah unit usaha, PKL merupakan kegiatan usaha informal karena tidak mempunyai legalitas usaha. Relasi yang dibangunpun sering merupakan relasi informal dalam artian tidak menggunakan perjanjian tertulis di antara mereka (Nurul, 2009). Sistem manajemen pedagang kecil tidak lepas dari ciri-ciri pedagang kecil itu sendiri (Ranupandojo, 1977 dalam Dwi Hayu Agustini dan Erna Agustina Yudiati, 2003). Ciri-ciri tersebut adalah:

- a. Pengambilan keputusan dilakukan sendiri.
- b. Dasar pengambilan keputusannya adalah intuisi/perasaan dan kurang menggunakan

analisis-analisis maupun pertimbangan yang berdasar informasi pasar.

- c. Informasi pasar yang diperoleh masih sangat terbatas dan tidak teratur.
- d. Penyusunan kepegawaian didasarkan pada hubungan kekeluargaan.
- e. Kurang gesit dan inisiatif dalam mencari data.
- f. Skill yang dimiliki diperoleh dari warisan orang tua sehingga keahlian sifatnya tradisional.
- g. Memiliki sifat ikut-ikutan.
- h. Tujuan usahanya sangat bervariasi, antara lain mencari keuntungan yang maksimum untuk menjamin kelangsungan hidup untuk menjalankan warisan orang tua hingga untuk menghidupi keluarga.
- i. Pada umumnya tidak menjalankan pencatatan keuangan secara teratur sehingga sukar untuk menjalankan fungsi pengontrolan.
- j. Kegiatan usaha dicampuradukan dengan urusan keluarga.
- k. Ada kecenderungan yang sangat kuat terhadap pola kepemimpinan yang mengarah ke sistem manajer tunggal.

Konsep Pendapatan/ Keuntungan

Secara etimologis pendapatan berasal dari kata “dapat” yang beroleh, diperoleh, kena. Misalnya : upah sepuluh ribu rupiah. Kemudian mendapat tambahan awalan “pen” dan akhiran “an” yang artinya hasil pencarian atau usaha, perolehan, misalnya sebulan tidak kurang dari lima puluh ribu rupiah. Dengan demikian pendapatan adalah hasil pencaharian atau usaha yang diperoleh seseorang dalam sehari atau sebulan. (Poerwadarminta dalam Endang hariningsih, Riantar Agus S : 2008). Pendapat lain tentang pendapatan (*Revenue*) dapat didefinisikan secara umum sebagai hasil dari suatu perusahaan. Pendapatan adalah darah kehidupan dari suatu perusahaan. Mengingat pentingnya sangat sulit mendefinisikan pendapatan sebagai unsur akuntansi pada dirinya sendiri. Pada dasarnya pendapatan adalah kenaikan laba. Seperti laba pendapatan adalah proses arus penciptaan barang atau jasa oleh suatu perusahaan selama suatu kurun waktu tertentu. Umumnya, pendapatan dinyatakan dalam satuan uang”. (Theodurus M. Tuanakotta : 2000; 152) Dari pengertian di atas dapat disimpulkan bahwa pendapatan adalah suatu jumlah yang

diperoleh dari hasil penjualan barang atau jasa yang dilakukan oleh dalam suatu usaha.

Jenis-jenis pendapatan menurut Kusnadi (2000) adalah sebagai berikut :

1. Pendapatan operasi yaitu yaitu pendapatan sebelum dikurangi penjualan return dan potongan penjualan). Pendapatan operasi dapat diperoleh dari dua sumber yaitu Penjualan kotor (penjualan sebagaimana tercantum dalam faktur atau jumlah awal pembebanan dan Penjualan bersih adalah penjualan yang diperoleh dari penjualan kotor dikurangi return penjualan ditambah dengan potongan penjualan lain-lain.
2. Pendapatan non operasi yaitu Pendapatan diperoleh dari dua sumber yaitu: Pendapatan bunga adalah pendapatan yang diterima perusahaan karena telah meminjamkan uangnya kepada pihak lain dan Pendapatan sewa adalah pendapatan yang diterima perusahaan karena telah menyewakan aktivitya untuk perusahaan lain.

Secara garis besar pendapatan digolongkan menjadi tiga golongan (Suparmoko, 2000), yaitu :

1. Gaji dan Upah. Imbalan yang diperoleh setelah orang tersebut melakukan pekerjaan untuk orang lain yang diberikan dalam waktu satu hari, satu minggu maupun satu bulan.
2. Pendapatan dari Usaha Sendiri. Merupakan nilai total dari hasil produksi yang dikurangi dengan biaya-biaya yang dibayar dan usaha ini merupakan usaha milik sendiri atau keluarga dan tenaga kerja berasal dari anggota keluarga sendiri, nilai sewa kapital milik sendiri dan semua biaya ini biasanya tidak diperhitungkan.
3. Pendapatan dari Usaha Lain. Pendapatan yang diperoleh tanpa mencurahkan tenaga kerja, dan ini biasanya merupakan pendapatan sampingan antara lain : 1.) Pendapatan dari hasil menyewakan aset yang dimiliki seperti rumah, 2.) Ternak dan barang lain, 3.) Bunga dari uang, 4.) Sumbangan dari pihak lain, 5.) Pendapatan dari pensiun, 6.) Dan lain-lain.

Faktor - faktor yang mempengaruhi pendapatan

Pada hakikatnya pendapatan yang diterima oleh seseorang maupun badan usaha tentunya dipengaruhi oleh banyak faktor, seperti tingkat pendidikan dan pengalaman

seorang, semakin tinggi tingkat pendidikan dan pengalaman maka makin tinggi pula tingkat pendapatannya, kemudian juga tingkat pendapatan sangat dipengaruhi oleh modal kerja, jam kerja, akses kredit, jumlah tenaga kerja, tanggungan keluarga, jenis barang dagangan (produk) dan faktor lainnya. Pada umumnya masyarakat selalu mencari tingkat pendapatan tinggi untuk memenuhi kebutuhan rumah tangganya, akan tetapi dibatasi oleh beberapa faktor tersebut (Nazir, 2010).

Disamping faktor diatas usaha seseorang untuk meningkatkan pendapatan perlu memperhatikan lingkungannya mencakup lingkungan internal dan lingkungan eksternal. (Ricky W. Griffin, Ronald J Ebert, 2006). Lingkungan internal adalah semua sumber daya manusia dan fisik yang mempengaruhi perusahaan. Pihak yang berkepentingan internal yaitu perusahaan itu sendiri. Unsur-unsur dari lingkungan internal antara lain:

1. Karyawan. Semakin berkembangnya organisasi maka karyawan dituntut untuk lebih meningkatkan ketrampilan dan kemampuannya. Adakalanya suatu posisi dalam organisasi menghendaki klasifikasi pendidikan tertentu, seperti *programer* komputer mensyaratkan karyawanya untuk menguasai *software* terbaru.
2. Manajemen. Dalam menjalankan usahanya, organisasi memerlukan koordinasi atau pengaturan agar sasaran organisasi dapat tercapai. Pengertian manajemen yang terdapat dalam *investorwords.com* "*management is the group of individuals who make decisions about how a business is run*".
3. Pemegang saham dan dewan direksi. Pada sebuah perusahaan publik yang besar, pemegang saham memiliki kemampuan untuk mempengaruhi pengambilan keputusan melalui hak pemberian suara pada rapat umum pemegang saham.
4. Modal dan peralatan fisik. Organisasi atau perusahaan membutuhkan modal untuk kelangsungan hidupnya. Untuk organisasi yang telah *go public* modal diperoleh dari para penanam saham. Peralatan fisik seperti sarana dan prasarana juga menjadi modal suatu organisasi.

Lingkungan eksternal adalah institusi atau kekuatan luar yang potensial mempengaruhi kinerja organisasi. Lingkungan eksternal meliputi :

1. Lingkungan khusus yang berarti orang-orang yang mempunyai kepentingan dalam organisasi (*stakeholder*), seperti konsumen, pemasok, pesaing, dan kreditor :
 - a. Konsumen. Sebagaimana diketahui, perusahaan ada untuk memenuhi kebutuhan konsumen. Konsumen atau pelanggan merupakan kelompok potensial yang mengonsumsi output atau barang dan jasa yang dihasilkan perusahaan atau organisasi bisnis dan juga lembaga pemerintahan maupun organisasi nonprofit lainnya.
 - b. Pemasok. Perusahaan atau individu yang menyediakan faktor-faktor produksi yang dibutuhkan perusahaan untuk memproduksi produk atau jasanya. Pasokan meliputi penyediaan bahan baku/material, peralatan, input keuangan dan tenaga kerja.
 - c. Pesaing. Persaingan, meliputi semua tawaran pesaing yang nyata maupun potensial serta substitusi yang dipertimbangkan oleh pembeli. Biasanya setiap perusahaan mempunyai satu atau lebih pesaing. Perusahaan perlu lebih memuaskan kebutuhan dan keinginan konsumen melalui penawaran produk dan jasa yang lebih baik dari pesaing.
 - d. Kreditor. Perusahaan perlu memperhatikan kreditor atau kelompok kepentingan tertentu yang mempengaruhi kegiatan organisasi secara finansial (institusi keuangan ataupun individu yang memberikan pinjaman dana). Kreditor, misalnya bank akan menganalisis secara saksama dan teliti mengenai perkembangan bisnis dan potensi dari suatu perusahaan karena bank sangat berkepentingan dalam hal pencegahan terjadinya kredit macet atau ketidakmampuan perusahaan dalam mengembalikan pinjaman yang diberikan.
2. Lingkungan umum meliputi berbagai faktor, antara lain kondisi ekonomi, politik dan hukum, sosial budaya, demografi, teknologi, dan kondisi global yang mungkin mempengaruhi organisasi. Perubahan lingkungan umum biasanya tidak mempunyai dampak sebesar perubahan lingkungan khusus, namun demikian manajer harus memperhatikannya ketika merencanakan, mengorganisasi,

mengarahkan serta mengendalikan aktivitas organisasi bisnis

METODE PENELITIAN

Populasi dan Sampel

Populasi adalah kelompok yang dinilai atau diterapi dalam sebuah penelitian. Sampel merupakan bagian dari populasi keseluruhan yang dipilih secara cermat agar memiliki dan mencerminkan populasi yang ada. (Cooper dan Emory dalam Endang Harianingsih dan Riantar Agus S, 2008). Dalam penelitian ini populasi adalah Pedagang Kaki Lima yang berada di Sentra PKL Kota Surabaya yang berjumlah 850 PKL. Dengan penentuan batasan rumus random sampling dengan ukuran < 1000 dapat digunakan rumus $n = N/(1 + Ne^2)$ Slovin (2010). Setelah dihitung dengan rumus diatas jumlah sampel ditetapkan 274 PKL. Proses menentukan sampel diambil secara acak, dengan menggunakan model undian.

Instrumen Penelitian, Uji Validitas dan Reliabilitas Instrumen

Pengambilan data dilakukan dengan menggunakan kuesioner. Variabel yang diukur adalah variabel pendapatan dan faktor – faktor yang mempengaruhinya. Variabel pendapatan (Y) merupakan variabel dependen yang diukur dengan:

1. Jumlah Pembeli Setiap hari (Y_1), diukur dengan banyaknya pembeli setiap hari
2. Omzet Penjualan setiap hari (Y_2), diukur dengan jumlah penjualan kotor setiap hari
3. Pendapatan bersih setiap hari (Y_3), diukur dengan jumlah pendapatan bersih setiap hari.

Sedangkan Variabel independen diukur dengan:

1. Pengalaman Menjual (X_1) menunjukkan ramai dan strategisnya tempat menjual barang yang diperdagangkan.
2. Pelayanan Menjual (X_2) menunjukkan kemampuan melayani pembeli
3. Kemampuan Manajerial (X_3) menunjukkan kemampuan mengelola usaha
4. Aspek Ekonomi (X_4) menunjukkan kemampuan menciptakan hubungan yang harmonis antara sesama pedagang, konsumen, dan pihak ketiga serta pemerintah setempat.

5. Aspek sosial (X_5) menunjukkan kemampuan melakukan interaksi dengan pihak terkait (kesehatan dan gizi, hukum, pemerintah).

Setelah data ditabulasi selanjutnya dilakukan uji validitas untuk mengetahui apakah item-item yang tersaji dalam kuesioner benar-benar mampu mengungkapkan dengan pasti apa yang akan diteliti, dengan cara mengkorelasi setiap skor indikator dengan total skor indikator variabel, kemudian hasil korelasi dibandingkan dengan nilai kritis pada taraf signifikan 0,05. Jika nilai signifikansi lebih kecil atau sama dengan 0,05 ($< 0,05$) maka seluruh instrumen dari kuesioner tersebut pada kondisi valid sehingga dapat dipakai sebagai alat pengumpulan data begitu pula sebaliknya. Untuk menguji kehandalan instrumen yang sudah dibuat digunakan koefisien reliabilitas (Alpha Cronbach). Apabila hasil penelitian nilai alpha (α) berada diatas 0,6 berarti data penelitian dapat diandalkan atau reliabel. (Ghozali, 2005).

Analisis data

Analisis data yang digunakan dalam penelitian ini adalah *Regresi Linier Berganda* di bantu program SPSS dengan menggunakan model sebagai berikut :

$$Y = a + b_1X_1 + b_2X_2 + b_3X_3 + b_4X_4 + b_5X_5 + e$$

Keterangan:

Y = Variabel dependen yang diprediksikan (Pendapatan)

a = Konstanta

b_1 = koefisien prediktor untuk variabel Pengalaman Menjual (X_1)

b_2 = koefisien prediktor untuk variabel Pelayanan Menjual (X_2)

b_3 = koefisien prediktor untuk variabel Kemampuan Manajerial (X_3)

b_4 = koefisien prediktor untuk variabel Aspek Ekonomi (X_4)

b_5 = koefisien prediktor untuk variabel Aspek sosial (X_5)

X_1 = koefisien regresi untuk variabel Pengalaman Menjual (X_1)

X_2 = koefisien regresi untuk variabel Pelayanan Menjual (X_2)

X_3 = koefisien regresi untuk variabel Kemampuan Manajerial (X_3)

X_4 = koefisien regresi untuk variabel Aspek Ekonomi (X_4)

X_5 = koefisien regresi untuk variabel Aspek sosial (X_5)

e = error

Sebelum dianalisis, dilakukan uji penyimpangan regresi. Dan setelah dianalisis selanjutnya dilakukan uji hipotesis dengan menggunakan Uji-f (Hipotesis diterima apabila F_{hitung} lebih besar dari F_{tabel} ($F_h > F_t$) atau diperoleh harga $p < 0,05$) dan Pengujian dilakukan melalui uji t dengan membandingkan t_{hitung} (t_h) dengan t_{tabel} (t_t) pada $\alpha 0,05$.

HASIL DAN PEMBAHASAN

Karakteristik Responden

Melalui penyebaran angket secara langsung kepada responden yang berada di sentra PKL sesuai dengan jumlah sampel yang ditentukan, sebanyak 263 kuisisioner memenuhi syarat untuk dianalisis, ada 4 kuesioner yang tidak memenuhi syarat karena hasil tabulasi dinyatakan kurang lengkap (terdapat item kuisisioner yang tidak terisi). Dari hasil kuesioner yang telah disebarkan diperoleh informasi bahwa

1) Usia responden berada pada usia 46 – 55 tahun (37,64%) kemudian diikuti pedagang berusia 36 – 45 tahun sebanyak 31,56%. Memperhatikan usia tersebut dapat dikatakan bahwa pedagang kaki lima yang berada berada pada usia produktif. **2)** Hanya 15,59 % pedagang dengan usia diatas 55 tahun dan 3,04% pedagang yang berusia kurang dari 25 tahun. **3)** Pendidikan terakhir sebanyak 130 orang (49,43%) adalah tamatan Sekolah Menengah Atas dan atau Sekolah Menengah Kejuruan namun demikian ada yang berpendidikan Sarjana sebanyak 27 orang (10,27%). **4)** Hanya 6,46% responden belum berkeluarga, 32 orang (12,17%) pedagang yang berstatus duda/janda yang berarti 81,37% berstatus kawin. **5)** Mayoritas pedagang adalah laki-laki berjumlah 145 orang (55,13%) dan yang perempuan berjumlah 118 orang (44,87%). **6)** Mereka sudah berpengalaman sebagai pedagang , 49,05% berjualan lebih dari delapan tahun. **7)** Hanya 1,14% yang menyatakan berjualan di sentra kurang dari 4 jam , selebihnya menyatakan berjualan lebih dari 10 jam per hari. **8)** 46 orang pedagang menyatakan jumlah pembeli lebih dari 50 orang (17,49%) , selebihnya rata-rata kurang dari 30 orang per hari. **9)** Hanya 5,62% responden yang omzet penjualan

dalam sehari berada diatas Rp 1.000.000,- dan hanya 19 orang pedagang yang menyatakan pendapatan bersih setiap hari lebih dari Rp 350.000,-. **10)** Pengalaman menjual bagi pedagang dituangkan dalam persepsi akan ramai dan strategisnya tempat jualan, untuk mendapatkan penghasilan, dagangan milik sendiri, barang yang dijual kondisinya bagus, mengetahui kelemahan dan kelebihan barang yang dijual. Hasil kuisisioner menunjukkan bahwa pengalaman menjual dagangan milik sendiri berada pada jumlah yang terbanyak 158 orang. **11)** Pelayanan menjual dimaksudkan disini adalah bagaimana pedagang melayani pembeli selama berdagang, mencakup menyapa pembeli dengan ramah, melayani pembeli dengan baik, menciptakan komunikasi dengan enak, memastikan pada pembeli untuk membeli dagangannya dan mengucapkan terimakasih pada akhir melayani pembeli. Hasil analisis menunjukkan bahwa jawaban terbanyak berada pada setuju untuk menciptakan komunikasi dengan enak sebanyak 142 orang **12)** Variabel kemampuan manajerial digunakan untuk mengungkapkan apakah pedagang mempunyai kemampuan dalam menjalankan kegiatan usaha yang di lihat dari selalu membuat perencanaan, ada pembagian tugas dalam melayani pembeli, memotivasi pelayan dan tidak menyerah walaupun kondisi sepi, mencatat pemasukan dan pengeluaran selama berjualan, selalu mengecek/mengadakan evaluasi. Hasil angket didapatkan bahwa 55,43% pedagang setuju melakukan pencatatan pemasukan dan pengeluaran selama berjualan serta membuat perencanaan dan kurang setuju kalau ada pembagian tugas. **13)** Variabel aspek ekonomi digunakan untuk mengetahui faktor secara ekonomi dapat mempengaruhi pedagang dalam melakukan penjualan seperti jaminan perlindungan dari pemerintah, ada pembinaan dan pelatihan, tercipta hubungan yang harmonis dengan masyarakat/perangkat desa, ada kerja sama permodalan dengan koperasi, paguyuban atau pemerintah, ada kerjasama antar pedagang, perusahaan dan instansi lain.

Hasil angket menyatakan bahwa 58,05% pedagang menyatakan ada hubungan yang harmonis dengan masyarakat perangkat desa, ada pembinaan dan pelatihan sangat setuju menyatakan ada jaminan perlindungan dari pemerintah. Namun demikian ada 14,61% pedagang yang menyatakan tidak setuju karena tidak ada kerjasama antar pedagang, perusahaan dan instansi lain. **14)** Aspek sosial dalam penelitian ini meliputi kegiatan yang dapat meningkatkan kemampuan pedagang yang berhubungan dengan lingkungan sosial seperti penyuluhan tempat dan sarana usaha, gizi dan kesehatan, sadar hukum, limbah dan usaha PKL menunjang program pemerintah. Penyuluhan sadar hukum berada pada pilihan terbanyak 156 orang. Selain itu hampir semua pedagang menyatakan setuju karena pedagang masih memerlukan penyuluhan dan pembinaan untuk kemajuan usahanya.

Analisis Data

Data yang sudah didapatkan selanjutnya dianalisis dengan menggunakan analisis Regresi Linier Berganda. Berdasarkan hasil analisis diperoleh nilai koefisien determinan sebesar 0,54, yang berarti pendapatan dapat dijelaskan oleh variable pengalaman menjual, pelayanan, kemampuan manajerial, aspek ekonomi, aspek sosial sebesar 54 % dan 46% dijelaskan oleh variable yang tidak masuk dalam model.

Persamaan garis regresi taksiran yang diperoleh adalah :

$$Y = 3.06 - 0.031 X_1 + 0.042 X_2 + 0.222 X_3 - 0.282 X_4 - 0.061 X_5$$

Untuk mengetahui apakah variable bebas secara bersama sama mempengaruhi variabel terikat, maka dilakukan pengujian dengan menggunakan pendekatan analisis varians dengan langkah-langkah sebagai berikut :

$$H_0: \beta_1 = \beta_2 = \dots = \beta_5$$

$$H_0: \beta_1 \neq \beta_2 \neq \dots \neq \beta_5$$

Tabel 4.1 Hasil Pengujian Serentak

Sumber Variasi	DB	JK	MS	F	P
Regresi	5	16,051	1,235	1,86	0,035
Residual	258	168,023	0,6641		
Total	263	184.074			

Statistik ujinya adalah F, dan dari hasil analisis diperoleh nilai probabilitas sebesar 0,035 lebih kecil dari alpha yang ditentukan, jadi minimal ada satu β yang nilainya tidak sama dengan nol, dan dapat disimpulkan bahwa pengalaman menjual,

pelayanan, kemampuan manajerial, aspek ekonomi, aspek sosial, berpengaruh secara bersama-sama terhadap pendapatan.

Untuk mengetahui nilai β yang tidak sama dengan nol, dilakukan pengujian secara parsial dan hasilnya sebagai berikut :

Tabel 4.2 Hasil Uji Parsial

Variabel Bebas	Koefisien	SE Koefisien	T	P	Keterangan
Konstanta	3,0612	0,779	3,93	0	
X1	-0,031	0,113	-0,27	0,785	
X2	0,042	0,133	0,32	0,749	
X3	0,222	0,138	2,31	0,008	Tolak Ho
X4	-0,282	0,113	-2,51	0,013	Tolak Ho
X5	-0,061	0,119	-0,52	0,606	

Hasil analisis pada Tabel 4.2 menunjukkan bahwa, X3 atau kemampuan manajerial, X4 atau aspek ekonomi, memiliki nilai probabilitas lebih kecil dari nilai alpha yang ditentukan, jadi secara parsial kemampuan manajerial, aspek ekonomi, berpengaruh secara signifikan terhadap pendapatan PKL.

Pengujian Residual :

Agar persamaan garis regresi dapat digunakan untuk mengambil kesimpulan, maka dilakukan pengujian terhadap asumsi residual.

Tabel 4.3 Hasil Uji Asumsi Residual

Pengujian	Stat. Uji	P	Keterangan
Homogenitas Varians	$r = -0,031$	0,609	Residual Homogen
Autokorelasi	$D = 1,99972$		Residual Independen
Normalitas	$Z = 0,091$	0,319	Residual Normal

Pengujian Homogenitas Varians Residual :

Ho : varians residual homogen

H1 : varians residual tidak homogen

Nilai korelasi spearman's-rho $-0,031$ dan nilai $P = 0,609$, jadi tidak terdapat korelasi yang signifikan antara residual dan nilai Fit, dan dapat disimpulkan bahwa asumsi residual homogeny dipenuhi.

Pengujian Autokorelasi Residual :

Ho : tidak ada autokorelasi antar residual

H1 : terdapat korelasi antara residual

Nilai Durbin Watson yang diperoleh 1.99972 mendekati 2, jadi dapat disimpulkan bahwa tidak terdapat korelasi antar residual

Pengujian Normalitas Residual :

Ho : residual berdistribusi normal

H1 : residual tidak berdistribusi normal

Dari Tabel 4.3 diperoleh nilai probabilitas 0,319 lebih besar dari nilai

alpha yang ditentukan, jadi residual berdistribusi normal

SIMPULAN DAN SARAN

Simpulan

1. Pengalaman menjual, pelayanan, kemampuan manajerial, aspek ekonomi, aspek sosial, berpengaruh secara bersama-sama terhadap pendapatan PKL
2. Kemampuan manajerial, aspek ekonomi, berpengaruh secara parsial dan signifikan terhadap pendapatan PKL

Saran

1. Pemerintah kota melalui Dinas Koperasi dan UMKM perlu senantiasa melakukan pembinaan dalam hal kebersihan. (masih ada sentra yang berdekatan dengan tempat penampungan sampah).
2. Untuk meningkatkan jumlah pembeli, pemerintah kota Surabaya melalui Dinas Koperasi dan UMKM perlu meninjau

kembali lokasi sentra utamanya sentra yang disekitarnya tidak ada akses pembeli.

DAFTAR PUSTAKA

- Alisjahbana, 2004, Resistensi Pedagang Kaki Lima di Perkotaan studi Kasus PKL Kota Surabaya, Kopertis Wilayah VII Jawa Timur (antimirop.files.wordpress.com)
- Auliya Insani Yunus, 2011, *Potret Kehidupan Social Ekonomi Pedagang Kaki Lima di Kota Makasar (Kasus penjual Pisang EPE di Pantai Losari)*. <http://Respository-unhas.ac.id>
- Dinas Koperasi dan UMKM Kodya Surabaya, Perda No: 17/2003 tentang Penataan dan Pemberdayaan PKL
- Dwi Hayu Agustin dan Erna Agustins Yudiati, 2002, *Keterkaitan Usaha dengan Jiwa Kewirausahaan dan Manajemen Usaha Pada Pedagang Eceran Berskala Kecil di semarang* , Jurnal Ekonomi dan Bisnis , Dian Ekonomi Vol VIII No. 3.
- Endang Hariningsih, Riantar Agus Simatupang , 2008, *Faktor-faktor yang Mempengaruhi Kinerja Usaha Pedagang Eceran Studi Kasus Pedagang Kaki Lima di kota Yogyakarta* , Jurnal Bisnis dan Manajemen Vol 4 . No.2. 2008.
- Firdaus Naufal, 2011, *Strategi Bisnis Usaha Mikro Kecil dan Menengah Sektor Informal*, UPN Veteran Jawa Timur (digilib.upnjatim.ac.id)
- Ghozali, 2005, *Analisis Multivariate dengan Model SPSS*, Universitas Diponegoro, Semarang
- Kusnadi, 2000, *Akuntansi Keuangan Menengah (Intermediate) (Prinsip, Prosedur dan Metode)*. Malang: Universitas Brawijaya.
- Nazir, 2010, *Analisis Determinan Pendapatan Pedagang Kaki Lima di Kabupaten Aceh*, Universitas Sumatera Utara jurusan Ilmu Manajemen.
- Nurul Widyaningrum, 2009, “Kota Dan Pedagang Kaki Lima” , Jurnal Analisis Sosial Vol 14 No.1 Juni 2009, Yayasan Akatiga, Bandung.
- Octara Lintang Surya, 2006, *Kajian Karakteristik Berlokasi Pedagang Kaki Limadi Kawasan Sekiatr Fasilitas Kesehatan (Studi kasus : rumah Sakit dr.Kariadi Kota Semarang*.Fakultas Teknik Universitas Diponegoro (eprints.unidip.ac.id.)
- Peraturan Daerah Kota Surabaya Nomor 17 tahun 2003 tentang Penataan dan Pemberdayaan Pedagang Kaki Lima.
- Ricky W.Griffon, Ronald J Ebert, *Bisnis* , Edisi Kedelapan, Jilid I , Erlangga , Jakarta.
- Suparmoko, dan Maria R. Suparmoko, 2000. *Pokok-Pokok Ekonomika*, Yogyakarta: Penerbit BPFE.
- Surabaya.tribunnews.com > [Surabaya Metro](http://SurabayaMetro) Minggu, 27 Mei 2012 16:51 WIB
- Schneider, F. dan D. Enste.2002. Shadow Economies Around the World : Sizes, Cause and Consequences. 2000. IMF Working Paper.00/26.
- Theodorus M. Tuanakotta (2000). *Teori Akuntansi*. Jakarta: LPFE UI.
- Widodo, Ahmadi. 2000, *Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Pemilihan Lokasi Usaha PKL, Studi Kasus Kota Semarang*. Tesis tidak diterbitkan. Program Pascasarjana, Magister Teknik Pembangunan Kota, Universitas Diponegoro, Semarang.
- Wispondono, Moch, 2011 , *Upaya Mengurangi Penggangguran Melalui Peningkatan Wisata Kuliner (Studi Pada Pedagang Kaki Lima di Surabaya* , Beranda , Vol 1 No 1 Journal .unipdu
- www.depkop.go.id, Memanusiakan Para Pedagang Kaki Lima (ginting-munthebisnis.co.id)
- www.setneg.go.id. Sambutan Presiden RI pada Peringatan satu tahun Gerakan Kewirausahaan nasional dan Pemberdayaan PKL di gedung SMESCO Jakarta.