

ANALISA KEUANGAN PEDAGANG KAKI LIMA DI MUARA TEWEH TAHUN 2016

H. MAHMUD, SE, MM
STIE Muara Teweh

ABSTRAK

Ketidakmampuan sektor formal dalam menampung tenaga kerja membuat banyak orang memilih bekerja di sektor informal. Salah satu sektor informal yang banyak menyerap tenaga kerja adalah pedagang kaki lima (PKL).

Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui tingkat laba usaha yang diperoleh PKL penjual makanan dan minuman yang ada di Muara Teweh. Selain itu, penulis ingin mengetahui perbedaan laba usaha PKL penjual makanan dan minuman dengan pedagang yang hanya menjual makanan saja. Populasi penelitian adalah seluruh PKL yang ada di Muara Teweh dengan sampel sebanyak 30 orang. Penelitian ini menggunakan teknik analisis regresi linier berganda.

Hasil analisis menunjukkan bahwa laba usaha rata-rata perkapita pedagang kaki lima di Muara Teweh berada di atas batas garis kemiskinan. Laba bersih pedagang kaki lima penjual makanan dan minuman lebih besar dibandingkan rata-rata laba bersih penjual makanan saja dimana perbedaan antara keduanya adalah signifikan, dengan bukti $t_{hitung} > t_{tabel}$ (2,93

> 1,96). Analisa yang mempengaruhi laba usaha pedagang kaki lima adalah modal, jam kerja, dan lokasi.

Kata Kunci : *Sektor informal, Pedagang Kaki Lima, Laba Usaha.*

ABSTRACT

Incapability of formal sector employing workers motivates many people to work in informal sector. One of attractive informal sector is street vendor.

This study was aimed to find out the profit level of street vendor. Moreover, it was conducted to find out the differences profit level between the food and drink seller and the only food seller. The population was all of street vendor in Muara Teweh and the sample are 30 street vendors. This study applied multiple linear regression analysis techniques.

The result showed that the average profit per capita of both food and drink seller and food only sellers was above of poverty standard. The profit of food and drink sellers was more than only food sellers'. The profit difference was significant where $t_{count} > t_{tabel}$ (2,93 > 1,96). The factors that influenced their profit was financial capital, working hours, and bussines location.

Keywords: *Informal Sector, street vendor, profit.*

I. Pendahuluan

Masalah tenaga kerja perkotaan di Indonesia biasanya dikaitkan dengan dua gejala pokok yaitu tingkat pengangguran terbuka yang relatif tinggi dan pembengkakan sektor informal yang ditandai rendahnya produktivitas dan penghasilan di sektor tersebut (Lluch dan Mazumbar dalam Manning & Effendi, 1990 : 1). Pembengkakan sektor informal terjadi karena ketidakmampuan sektor formal

menyerap lebih banyak tenaga kerja. Hal ini disebabkan oleh pertumbuhan penduduk yang melebihi kecepatan penyediaan lapangan pekerjaan. Selain itu, lapangan kerja formal yang tersedia mensyaratkan kemampuan dan latar belakang pendidikan formal yang tidak dimiliki sebagian besar masyarakat. Sehingga tenaga kerja yang tidak mencukupi syarat memilih sektor informal dalam mempertahankan kelangsungan

hidupnya. Dengan kata lain, kegiatan ekonomi sektor informal menjadi alternatif utama untuk mengurangi pengangguran (Korompis, 2002 : 2).

Salah satu sektor informal yang menjadi fenomena di perkotaan termasuk di Muara Teweh adalah Pedagang Kaki Lima (PKL). PKL adalah pilihan mudah untuk dimasuki karena fleksibel dalam waktu dan tempat, bergantung pada sumber daya lokal dan skala usaha yang relatif kecil (Sastrawan, 2015). Umumnya PKL yang berada di Muara Teweh berasal dari berbagai suku antara lain Banjar, Dayak, Madura dan Jawa. Barang yang dijual antara lain aneka jenis makanan berupa sate, soto, mie goreng, nasi goreng, bakso, tahu goreng, martabak, dan aneka minuman seperti teh panas, teh dingin, kopi dan lain-lain.

PKL dapat dibagi kedalam dua golongan yaitu PKL yang memproduksi suatu barang atau produk kemudian menjualnya sendiri disebut produsen pedagang; dan PKL yang membeli barang atau produk orang lain kemudian menjualnya kembali disebut pedagang (Ahmad Hamid, 2008 : 24). PKL yang ada di kawasan Muara Teweh adalah PKL penjual makanan dan minuman yang dapat digolongkan menjadi produsen pedagang. Selain itu ada juga PKL yang menjual pakaian dan aksesoris yang dapat digolongkan sebagai pedagang.

Jenis usaha makanan dan minuman mempunyai pendapatan relatif lebih tinggi daripada jenis usaha lainnya. Hal ini terjadi karena produk makanan dan minuman merupakan urusan yang sangat dekat dengan perut manusia, sehingga meskipun harga mengalami kenaikan produk makanan masih banyak dinanti dan dibutuhkan banyak orang sehingga sangat potensial untuk dikembangkan. Menurut Heni Sukesni, ini karena jenis usaha tersebut ; (1) mudah pengelolaannya dan tidak memerlukan skill yang tinggi, (2) penggunaan modal relatif kecil dengan perputaran yang cepat, (3) relatif menjajikan keuntungan yang besar.

Pada umumnya semua usaha yang didirikan mempunyai tujuan untuk mendapatkan laba semaksimal mungkin. Laba merupakan sumber hidup untuk berjalannya suatu usaha. Seorang pedagang kaki lima merupakan manusia yang memiliki kebutuhan-kebutuhan dalam

kehidupannya. PKL juga sama dengan orang kebanyakan yang memiliki kebutuhan-kebutuhan yang harus dipenuhi. Kenaikan berbagai harga yang ada juga tentu mempengaruhi pekerjaan dan kebutuhan hidup PKL. Belum lagi kebutuhan-kebutuhan primer dan pribadi yang dimiliki oleh PKL. Dengan kebutuhan yang cukup banyak, maka muncul pemenuhan kebutuhan yang banyak pula dan juga dengan penghasilan yang tidak menentu.

Labanya yang diperoleh PKL berbeda satu dengan lainnya. Masing-masing pedagang memperhitungkan sendiri berapa besar laba usaha yang diperoleh, sebagian hanya memikirkan cukup untuk makan, tetapi sebagian lainnya memikirkan untuk kebutuhan lainnya. Tentu perbedaan ini dipengaruhi oleh faktor-faktor tertentu yang penting dan menarik untuk diteliti.

Semakin besar jumlah PKL tentunya semakin memperketat tingkat persaingan, sehingga pendapatan yang diperoleh semakin berkurang. Keberhasilan PKL yang berupa tingkat pendapatan yang optimal dipengaruhi oleh beberapa faktor seperti modal, jam kerja, lama usaha, lokasi berjualan dan sebagainya. Karena begitu banyaknya pesaing maka para PKL harus membuat strategi untuk mencapai kinerja yang optimal. Berdasarkan latar belakang tersebut, maka peneliti tertarik untuk meneliti bagaimana menggunakan faktor-faktor itu agar pendapatan PKL makanan dan minuman di Muara Teweh optimal.

Dari latar belakang di atas dirumuskan masalah sebagai berikut:

1. Apakah laba usaha yang diperoleh PKL penjual makanan dan minuman stabil untuk biaya hidup keluarganya?
2. Apakah ada perbedaan laba usaha yang diperoleh PKL penjual makanan dan minuman dengan PKL khusus pedagang makanan saja?
3. Apakah ada perbedaan laba yang dipengaruhi oleh modal, jam kerja dan lokasi berjualan pada pedagang kaki lima?

Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui tingkat laba usaha yang diperoleh PKL penjual makanan dan minuman yang ada di Muara Teweh. Selain itu, penulis ingin mengetahui perbedaan

laba usaha PKL penjual makanan dan minuman dengan pedagang yang hanya menjual makanan saja. Lebih jauh lagi, penulis ingin mengetahui pengaruh jam kerja, modal dan lokasi berjualan terhadap laba bersih pedagang kaki lima.

II. TINJAUAN PUSTAKA

Di dalam UU. Nomor 9 Tahun 1995 tentang Usaha Kecil dijelaskan bahwa yang dimaksudkan dengan usaha kecil adalah kegiatan ekonomi rakyat yang berskala kecil dan memenuhi beberapa kriteria, antara lain (1) memiliki kekayaan bersih paling banyak 200 juta rupiah, tidak termasuk tanah dan bangunan tempat usaha; atau memiliki hasil penjualan tahunan paling banyak 1 (satu) milyar rupiah; (2) milik warga negara Indonesia; (3) berdiri sendiri, bukan merupakan anak perusahaan atau cabang perusahaan yang dimiliki, dikuasai atau berafiliasi, baik langsung maupun tidak langsung dengan usaha menengah atau usaha besar; (4) berbentuk usaha orang perseorangan, badan usaha yang tidak berbadan hukum, atau badan usaha yang berbadan hukum, termasuk koperasi.

Yang disebut usaha kecil meliputi usaha kecil formal, usaha kecil informal dan usaha kecil tradisional. Usaha kecil formal adalah usaha yang telah terdaftar, tercatat dan telah berbadan hukum, sementara usaha kecil informal adalah usaha yang belum terdaftar, belum tercatat dan belum berbadan hukum, antara lain petani penggarap, industri rumah tangga, pedagang asongan, pedagang keliling, pedagang kaki lima dan pemulung. Sedangkan usaha kecil tradisional adalah usaha yang menggunakan alat produksi sederhana yang telah digunakan secara turun temurun dan/atau berkaitan dengan seni dan budaya.

A. Pedagang Kaki Lima

Secara umum, pedagang dapat diartikan sebagai penyalur barang dan jasa-jasa perkotaan (Rais dalam Umboh, 1990 dalam Korompis, 2005). Adapun menurut McGee yang juga dikutip oleh Korompis (2005), definisi pedagang kaki lima adalah "*The People who offer goods or services for sale from public places, primarily streets and pavement*". Sedangkan Manning & Effendi (1985)

menyebutkan bahwa pedagang kaki lima adalah salah satu pekerjaan yang paling nyata dan penting dikebangkan kota di Afrika, Asia, Timur Tengah dan Amerika Latin.

Menurut Breman (1988) dalam Korompis (2005), pedagang kaki lima merupakan usaha kecil yang dilakukan oleh masyarakat yang berpenghasilan rendah (gaji harian) dan mempunyai modal yang terbatas. Dalam bidang ekonomi, pedagang kecil ini termasuk dalam sektor informal, di mana merupakan pekerjaan yang tidak tetap dan tidak terampil serta golongan-golongan yang tidak terikat pada aturan hukum, hidup serba susah dan semi kriminal pada batas-batas tertentu.

Dari pengertian/batasan tentang PKL sebagaimana dikemukakan beberapa ahli di atas, dapat dipahami bahwa pedagang kaki lima merupakan bagian dari kelompok usaha kecil yang bergerak di sektor informal. Secara khusus, pedagang kaki lima dapat diartikan sebagai distribusi barang dan jasa yang belum memiliki ijin usaha dan biasanya berpindah-pindah.

Berdasarkan barang atau jasa yang diperdagangkan, pedagang kaki lima dapat dikelompokkan menjadi : 1). Pedagang minuman; 2). Pedagang makanan; 3). Pedagang buah-buahan; 4). Pedagang sayur-sayuran; 5). Pedagang daging dan ikan; 6). Pedagang rokok dan obat-obatan; 7). Pedagang buku, majalah dan surat kabar; 8). Pedagang tekstil dan pakaian; 9). Pedagang kelontong; 10). Pedagang loak; 11). Pedagang onderdil kendaraan, bensin dan minyak tanah; 12). Pedagang ayam, kambing, burung dan 13). Pedagang beras serta; 14). Penjual jasa. (Wirosardjono, 1985 dalam Korompis, 2005).

Menurut Sethurahman (1985) yang dikutip Korompis (2005), istilah pedagang kaki lima biasanya untuk menunjukkan sejumlah kegiatan ekonomi yang berskala kecil, tetapi akan menyedihkan bila disebut dengan "perusahaan" berskala kecil karena beberapa alasan, antara lain :

- a. Mereka yang terlibat dalam sektor ini pada umumnya miskin, berpendidikan rendah (kebanyakan para migran). Jelaslah bahwa mereka bukanlah kapitalis yang mencari investasi yang menguntungkan dan juga

- bukanlah pengusaha seperti yang dikenal pada umumnya.
- b. Cakrawala mereka nampaknya terbatas pada pengadaan kesempatan kerja dan menghasilkan pendapatan yang langsung bagi dirinya sendiri.
 - c. Pedagang kaki lima di kota terutama harus dipandang sebagai unit-unit berskala kecil yang terlibat dalam produksi dan distribusi barang-barang yang masih dalam suatu proses evaluasi daripada dianggap sebagai perusahaan yang berskala kecil dengan masukan-masukan (input) modal dan pengolahan yang besar. Selanjutnya menurut definisi International Labour Organization (ILO), pedagang kaki lima didefinisikan sebagai sektor yang mudah dimasuki oleh pendatang baru, menggunakan sumber-sumber ekonomi dalam negeri, dimiliki oleh keluarga berskala kecil, menggunakan teknologi padat karya, keterampilan yang dibutuhkan diperoleh di luar bangku sekolah, tidak dapat diatur oleh pemerintah dan bergerak dalam pasar persaingan penuh (Hadji Ali, 1985 dalam Korompis, 2005).

Pengertian pedagang kaki lima yang lain adalah kegiatan sektor marginal (kecil-kecilan) yang mempunyai ciri sebagai berikut :

- a. Pola kegiatan tidak teratur baik dalam hal waktu, permodalan maupun penerimaannya.
- b. Tidak tersentuh oleh peraturan-peraturan atau ketentuan-ketentuan yang ditetapkan oleh pemerintah (sehingga kegiatannya sering dikategorikan “liar”).
- c. Modal, peralatan dan perlengkapan maupun omzetnya biasanya kecil dan diusahakan dasar hitung harian.
- d. Pendapatan mereka rendah dan tidak menentu.
- e. Tidak mempunyai tempat yang tetap dan atau keterikatan dengan usaha-usaha yang lain.
- f. Umumnya dilakukan oleh dan melayani golongan masyarakat yang berpenghasilan rendah.
- g. Tidak membutuhkan keahlian dan keterampilan khusus sehingga secara luas dapat menyerap bermacam-macam tingkatan tenaga kerja.
- h. Umumnya tiap-tiap satuan usaha yang mempekerjakan tenaga yang sedikit dan dari lingkungan keluarga, kenalan atau berasal dari daerah yang sama.
- i. Tidak mengenal sistem perbankan, pembukuan, perkreditan dan sebagainya.
- j. Sebagai saluran arus barang dan jasa, pedagang kaki lima merupakan mata rantai akhir sebelum mencapai konsumen dari satu mata rantai yang panjang dari sumber utamanya yaitu produsennya (Ramli, 1984) dalam Korompis, 2005).

Pengertian PKL sebagai bagian dari sektor informal dapat dijelaskan melalui ciri-ciri antara lain : sebagai pedagang yang kadang-kadang juga sekaligus produsen; ada yang menetap di lokasi tertentu dan ada juga yang bergerak dari tempat satu ke tempat yang lain (menggunakan pikulan, kereta dorong) menjajakan bahan makanan, minuman dan barang-barang konsumsi lainnya secara eceran; umumnya bermodal kecil terkadang hanya merupakan alat bagi pemilik modal dengan mendapatkan sekedar komisi sebagai imbalan atau jerih payahnya. Pedagang kaki lima di perkotaan tidak saja merupakan pelembagaan perilaku ekonomi semata tetapi juga merupakan pelembagaan sosial. (Kartini Kartono, 1980).

Menurut Kartini Kartono (1980) PKL memiliki kekuatan antara lain sebagai berikut:

1. Pedagang kaki lima memberikan kesempatan kerja yang umumnya sulit didapat pada negara-negara yang sedang berkembang
2. Dalam prakteknya mereka biasa menawarkan barang dan jasa dengan harga bersaing mengingat mereka tidak dibebani pajak
3. Sebagian besar masyarakat kita lebih senang berbelanja pada pedagang kaki lima mengingat faktor kemudahan dan barang yang ditawarkan relatif lebih

murah (terlepas dari pertimbangan kualitas)

Selain kekuatan di atas, PKL juga mempunyai kelemahan antara lain :

1. Mereka dimasukkan kedalam kelompok marginal dan sub marginal dengan modal kecil, modal yang relatif kecil menyebabkan laba relative kecil padahal pada umumnya banyak anggota keluarga bergantung pada hasil yang minim ini. Oleh karena itu terciptalah keadaan dimana hasil yang mereka capai pas-pasan untuk sekedar hidup. Bahkan tidak ada kemungkinan untuk akumulasi modal.
2. Karena rendahnya pendidikan dan kurangnya keterampilan, maka unsur efisiensi kurang mendapat perhatian, sehingga akan mempengaruhi kelancaran usaha.
3. Ada kalanya pedagang kaki lima melihat pedagang kaki lima lainnya yang sukses dengan jenis barang dagangan tertentu mengikuti jejak mereka menyebabkan suatu jenis usaha tertentu menjadi terlampau padat, sehingga sebagian dari mereka berguguran dan terpaksa harus gulung tikar.
4. Sering kali terdapat unsur penipuan dan penawaran dengan harga yang tinggi, sehingga menyebabkan citra masyarakat tentang pedagang kaki lima kurang positif. Disamping itu, tidak jarang diantara mereka terjadi persaingan yang menjurus tidak sehat yang sangat merugikan banyak pihak.

B. Konsep Pendapatan

Pendapatan merupakan hasil yang didapatkan karena seseorang telah berusaha sebagai ganti atas jerih payah yang telah dikerjakannya. Pendapatan industri adalah pendapatan yang diperoleh karena telah mengorganisasikan seluruh faktor – faktor produksi yang dikelolanya.

Pendapatan bersih merupakan pendapatan bruto setelah dikurangi dengan biaya – biaya dalam proses produksi. Biaya yang dimaksud disini adalah pengorbanan sumber ekonomi, yang diukur dalam satuan uang, yang dikeluarkan saat

proses produksi berlangsung, demi untuk menghasilkan suatu produk tertentu (Mulyadi, 1990 : 7). Biaya ini merupakan pengorbanan yang secara ekonomis tidak dapat dihindari dalam proses produksi.

C. Faktor yang Berpengaruh Terhadap Pendapatan Pedagang Kaki Lima

1. Lama Usaha

Penelitian tentang mobilisasi pekerjaan dan penghasilan migrant Surabaya menunjukkan adanya hubungan yang erat antara usia pendatang dan jangka waktu bertempat tinggal di kota (Steele dalam Sutrisno, 2006). Dalam pernyataan ini disimpulkan bahwa semakin lama seseorang menekuni pekerjaannya maka akan semakin mahir dalam mengelola manajemen usahanya. Ini akan berpengaruh terhadap omset penjualan dikarenakan semakin lama usaha maka akan semakin banyak konsumen yang mempunyai sifat langganan.

Menurut Woodworth dan Marquis yang dikutip oleh Raida Nur Hapsari (2004), dalam hal pengalaman ternyata tidak hanya menyangkut jumlah masa kerja saja tapi lebih dari itu juga perlu diperhitungkan jenis pekerjaan yang pernah dihadapinya. Sejalan dengan bertambahnya pengalaman kerja maka akan bertambah pula pengetahuan dan keterampilan seseorang dalam melaksanakan pekerjaannya, karena pengusahaan situasi dan kondisi dalam menghadapi calon pelanggan yang bervariasi semakin baik.

2. Tenaga Kerja

Tenaga Kerja merupakan faktor yang penting dalam kegiatan produksi, karena pekerja inilah yang mengalokasikan dan memanfaatkan faktor – faktor lain guna menghasilkan suatu output yang bermanfaat. Tenaga kerja adalah setiap orang yang mampu melakukan pekerjaan baik di dalam maupun di luar hubungan kerja guna menghasilkan barang atau jasa guna memenuhi kebutuhan masyarakat. Soetomo (1990 : 3) mendefinisikan tenaga kerja adalah sebagai berikut :

1. Tenaga kerja adalah seseorang yang mampu melakukan pekerjaan baik didalam maupun diluar hubungan kerja untuk menghasilkan barang atau jasa untuk memenuhi kebutuhan masyarakat.
2. Tenaga kerja adalah sejumlah penduduk yang dapat menghasilkan barang dan jasa, jika ada permintaan tenaga kerja dan mereka bersedia berpartisipasi dalam aktivitas tersebut. Tenaga kerja juga berarti penduduk usia kerja dalam arti sudah bekerja, sedang bekerja, mencari kerja, dan yang sedang melakukan kegiatan seperti sekolah, mengurus rumah tangga, dan kegiatan lainnya, namun sewaktu – waktu dapat berpartisipasi untuk bekerja jika dibutuhkan.

Pengertian tenaga kerja menurut PBB adalah penduduk usia 15 tahun sampai 64 tahun yang telah menghasilkan pendapatan. Pengertian tenaga kerja bagi penduduk Indonesia adalah penduduk usia 10 tahun keatas, karena pada kenyataannya penduduk Indonesia yang berusia diatas 65 tahun masih ada yang bekerja. (Aris Ananta dkk, 1988 : 21).

Adapun tenaga yang benar – benar terlibat dalam kegiatan produksi dan yang sedang mencari pekerjaan disebut angkatan kerja. Definisi angkatan kerja adalah bagian dari tenaga kerja yang bekerja dan menganggur atau sedang mencari lowongan kerja (Payaman J. Simanjuntak, 1985 : 3).

Faktor produksi tenaga kerja merupakan faktor produksi yang penting dan harus diperhitungkan dalam proses produksi dengan jumlah yang cukup, tidak hanya dalam hal jumlah namun juga dalam hal kualitas dan macam tenaga kerja yang memadai. Jumlah tenaga kerja yang diperlukan disesuaikan dengan kebutuhan pada tingkat tertentu sehingga jumlahnya optimum (Bambang Riyanto, 1994 dalam Mauritha, 2008).

3. Waktu dagang

Terdapat dua macam waktu dagang PKL di Muara Teweh yaitu pedanggang makanan dan minuman yang buka mulai

pukul 05.00 sampai dengan pukul 12.00 dan pedagang makanan saja yang berjualan dengan menggunakan gerobak yang bekerja mulai pukul 06.00 sampai dengan pukul 12.00. Perbedaan waktu dagang ini mengakibatkan adanya perbedaan jumlah jam kerja.

4. Modal

Modal adalah salah satu yang mempengaruhi laba usaha. Berbagai pendapat para ahli mengenai modal. Lutge mengartikan modal terbatas hanya dalam bentuk uang (geld capital). Sementara menurut Schwidland, modal dapat berupa uang maupun barang, misalnya mesin dan barang dagangan. Sejalan dengan ini namun lebih luas, Dr. Winardi, SE mengartikan modal sebagai sesuatu yang dihasilkan atau dibuat oleh manusia yang dapat berupa bangunan, pabrik, mesin dan persediaan benda-benda lainnya seperti bahan-bahan mentah / sumber alam, tenaga kerja, dan skill.

D. Laba

Secara teori keuntungan seringkali dianggap sama dengan laba ataupun sebaliknya. Di mata masyarakat, laba yang dimaksud oleh keuntungan biasanya dilihat dari kenaikan kemakmuran. Perubahan profil, kepemilikan dan kemewahan dianggap sebagai sebuah keuntungan. Fisher, sebagaimana dikutip oleh Belkaoui (2000) mendefinisikan laba ekonomi sebagai rangkaian kejadian yang berhubungan dengan kondisi yang berbeda, yaitu laba kepuasan batin, laba sesungguhnya dan laba uang. Laba kepuasan batin adalah laba yang muncul dari konsumsi seseorang sesungguhnya atas barang dan jasa yang menghasilkan kesenangan batin dan kepuasan atas keinginan dimana laba ini tidak diukur secara langsung, tetapi dapat diproyeksikan oleh laba sesungguhnya. Laba sesungguhnya adalah pernyataan atas kejadian yang meningkatkan kesenangan batin, dimana ukuran laba ini adalah biaya hidup. Sedangkan untuk laba uang diartikan bahwa laba ini menunjukkan semua uang yang diterima yang digunakan untuk konsumsi guna membiayai hidup.

Laba seringkali pula disebut dalam banyak bahasa. Hal ini terjadi karena terdapat banyak istilah dalam bahasa asing yang kemudian diterjemahkan dalam Bahasa Indonesia. Namun dalam penerjemahannya, biasanya banyak kata yang memiliki arti yang sama sehingga pengertian terhadap kata tersebut menjadi ambigu. *Revenue* merupakan pendapatan yang diperoleh suatu organisasi baik dari kegiatan operasionalnya maupun dari kegiatan diluar operasional perusahaan. Agar tidak membingungkan, kita juga sering mendengar istilah *profit* dan *earnings* yang sering kita artikan sebagai laba juga. *Earnings* menurut Suwardjono (2005), lebih bermakna sebagai laba yang diakumulasi selama beberapa periode sehingga *earnings* digunakan untuk menunjuk laba periode. *Profit* lebih mengarah pada pengertian awal laba, yaitu keuntungan. Melihat perbedaan bahasa tentang laba maka hubungan antara laba dan keuntungan semakin terlihat jelas. Berdasarkan perbedaan tersebut, pendekatan keuntungan terhadap laba lebih tampak dalam bentuk *profit*. Hal ini menunjukkan bahwa sebenarnya dalam dunia akuntansi, Laba bermakna pula sebagai sebuah keuntungan. Melihat hubungan ini, maka dapat diartikan bahwa salah satu arti dari laba adalah keuntungan. Namun, pemaknaan dari sudut pandang pedagang kaki lima, belum tentu keuntungan berarti sebagai laba.

III. Metodologi Penelitian

Data didapatkan dengan menggunakan teknik interview, library research, dan kuisioner. Sampel penelitian berjumlah 30 orang pedagang kaki lima di Muara Teweh yang menempati

daerah-daerah tertentu seperti jalan Sengaji Hulu, Sengaji Hilir, Jalan Panglima Batur, serta tempat hiburan dan pasar.

Berdasarkan rumusan masalah disusunlah hipotesis penelitian sebagai berikut:

- a. Diduga bahwa pedagang kaki lima memperoleh hasil maksimal.
- b. Ada perbedaan laba antara PKL penjual makanan dan minuman dengan PKL penjual makanan saja.
- c. Ada perbedaan laba antara pedagang kaki lima yang disebabkan oleh faktor modal, jam kerja / berjualan, harga rata-rata dan lokasi penjualan yang berpengaruh signifikan (nyata) terhadap laba usaha.

Dalam penelitian ini digunakan model regresi berganda untuk melihat apa yang mempengaruhi laba usaha. Penelitian ini berbentuk survey atas data primer dan data sekunder. Data primer diambil secara langsung melalui instrument kuisioner dari pedagang kaki lima. Data sekunder merupakan data yang diambil dari beberapa instansi terkait dan beberapa sumber kepustakaan lain yang mendukung data primer yang didapatkan.

IV. HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

1. Keadaan Modal, Jam Kerja, Harga Rata-Rata, dan Laba Bersih

a. Modal

Modal sebagai salah satu input (masukan) bagi pedagang kaki lima yang besarnya bervariasi seperti terlihat pada tabel berikut.

Tabel 1 : Keadaan Pedagang Menurut Jumlah Modal yang Dimiliki

No.	Modal	Status Pedagang		
		Makanan + Minuman	Makanan	Jumlah
1.	800.000 – 1.000.000	7	4	11
2.	1.000.000 – 1.500.000	4	3	7
3.	1.500.000 – 2.000.000	3	2	5
4.	2.000.000 – 2.500.000	1	2	3
5.	2.500.000 – 3.000.000	4	0	4
	Jumlah	19	12	30

Pedagang yang memiliki modal antara Rp. 2.500.000,- - Rp. 3.000.000,- hanya dimiliki oleh pedagang makanan + minuman sebanyak 4 orang. Pedagang makanan paling banyak memiliki modal

Rp. 800.000,- - Rp. 1.000.000,- sebanyak 4 orang. Kesulitan menambah modal merupakan salah satu hambatan yang dialami oleh pedagang kecil seperti pedagang kaki lima khususnya makanan dan minuman di Muara Teweh.

b. Curahan Jam Kerja

Tenaga kerja pedagang kecil terdiri dari pria dan wanita. Produktivitas

pedagang kaki lima dapat dilihat dari curahan jam kerja dalam tabel berikut.

Tabel 2 : Data Curahan Jam Kerja

No.	Curahan Jam Kerja	Status Pedagang		
		Makanan + Minuman	Makanan	Jumlah
1	5 – 8	6	10	16
2	9 – 10	8	0	8
3	10 – 12	6	0	6
Jumlah		20	10	30

Perbedaan pola kerja pedagang ini antara lain : pedagang makanan + minuman mulai berjualan sejak pukul 05.00 – 12.00 WIB, sedangkan pedagang makanan dengan ciri memiliki gerobak seperti penjual sate, bakso, mulai berjualan pukul 06.00 – 12.00 WIB.

c. Harga Rata-Rata

Setiap pedagang memiliki perbedaan kebijakan dalam menetapkan harga dan selalu dipertahankan. Harga rata-rata makanan yang dijual adalah sebagai berikut :

1. Bakso / rawon : Rp. 15.000,-
2. Nasi Sop / Soto : Rp. 18.000,-
3. Minuman : Rp. 3.000,-
4. Nasi Kuning : Rp. 15.000,-
5. Lontong : Rp. 15.000,-

d. Laba Bersih

Labanya kotor setelah dikurangi biaya total setiap hari maka diperoleh laba bersih. Laba yang diperoleh setiap hari maka diperoleh laba bersih. Laba bersih yang paling rendah adalah Rp.210.000,- / hari, sedangkan laba paling besar adalah Rp. 600.000,- / hari. Untuk lebih jelasnya dapat dilihat pada table berikut:

Tabel 3. Laba Bersih Pedagang Kaki Lima

No.	Laba Bersih / hari (Rp.)	Status Pedagang		
		Makanan + Minuman	Makanan	Jumlah
1	210.000,- - 260.000,-	5	4	9
2	260.000,- - 360.000,-	1	3	4
3	300.000,- - 330.000,-	2	3	5
4	330.000,- - 400.000,-	6	3	9
5	400.000,- - 600.000,-	3	0	3
Jumlah		17	13	30

2. Analisa

a. Laba Bersih Pedagang Makanan dan Minuman dan Pedagang Makanan Saja

Laba bersih adalah jumlah keseluruhan penerimaan yang berasal dari penjualan dikurangi seluruh biaya (*total cost*). Sedangkan laba perkapita diperoleh

dari jumlah laba bersih / hari x 30 hari dibagi jumlah anggota keluarga

4. Laba Usaha / Bulan perkapit Menurut Status Pedagang

No.	Laba Bersih / hari (Rp.)	Status Pedagang		
		Makanan + Minuman	Makanan	Jumlah
1	1.000.000,- - 1.500.000,-	6	6	12
2	1.500.000,- - 2.000.000,-	2	3	5
3	2.000.000,- - 2.500.000,-	8	1	9
4	2.500.000,- - 3.000.000,-	2	0	2
5	3.000.000,- - 3.500.000,-	2	0	2
	Jumlah	20	10	30

Laba usaha setiap bulan / kapita paling rendah adalah Rp. 1.000.000,- dan paling tinggi Rp. 3.500.000,-. Jumlah responden pedagang makanan dan minuman lebih banyak memperoleh laba usaha antara Rp. 1.500.000,- - Rp. 2.000.000,-. Sedangkan pedagang makanan lebih banyak antara Rp. 1.000.000,- - Rp. 1.500.000,-.

Ukuran garis kemiskinan di kota menurut Bappenas tahun 2016 adalah Rp. 38.246,- / orang / bulan. Berarti laba pedagang kaki lima di atas Rp. 38.246,- dengan demikian laba pedagang kaki lima menunjukkan bahwa seluruhnya di atas garis kemiskinan.

b. Perbedaan Laba Usaha Pedagang Kaki Lima Penjual Makanan + Minuman dan Pedagang Makanan.

Laba bersih pedagang makanan dan minuman setiap hari diperkirakan adalah Rp. 647.000,- berarti rata-rata setiap pedagang memperoleh Rp. 32.350,- jika dibandingkan dengan laba bersih pedagang makanan sebesar Rp. 304.000,- dengan rata-rata Rp. 30.400,- maka secara absolute terdapat perbedaan. Pedagang kaki

lima yang menjual makanan dan minuman mendapatkan laba lebih besar daripada pedagang makanan saja.

Dengan melakukan uji Z diperoleh hasil perbedaan antara keduanya adalah signifikan, dengan bukti $t_{hitung} > t_{tabel}$ ($2,93 > 1,96$). Dari hasil tersebut dapat diambil kesimpulan bahwa ada perbedaan laba usaha yang signifikan antara pedagang kaki lima.

c. Analisa yang Mempengaruhi Laba Usaha

Dengan menggunakan Model Regresi dapat diketahui hasil sebagai berikut:

1. Pedagang Makanan dan Minuman

Tabel 5. Hasil Analisa Regresi Laba Usaha Pedagang Makanan dan Minuman

No.	Uraian	Koefisien Regresi	t _{hitung}	r _{xy}
1.	Konstanta	- 13.621,248	-	
2.	Modal (X ₁)	0,258	2,468	0,581
3.	Jam Kerja (X ₂)	3.080,882	4,252	0,775
4.	Bakso (X ₃)	130,520	2,500	0,585
5.	Nasi Sop (X ₄)	-1,433	-0,220	0,063

6.	Minuman (X ₅)	-13,439	-1,503	0,397
7.	Nasi Kuning (X ₆)	0,063	0,080	0,023
8.	Lokasi (X ₇)	-1.164,894	-0,912	0,254

Dari Tabel 5 di atas dapat disusun berbagai interpretasi sebagai berikut :

a) Persamaan Regresi Linear Berganda

$$Y : -13.621,248 + 0,258 + 3.080,882 + 130,520 + -1,433 + -13,439 + 0,063 + 1.164,894$$

Penjelasan :

- Konstanta sebesar -13.621,248 artinya $X_1 = X_2 = X_3 = X_4 = X_5 = X_6 = X_7 =$ Konstanta maka laba turun -13.621,248
- $X_1 = 0,258$ artinya kalau $X_2 = X_3 = X_4 = X_5 = X_6 = X_7 =$ Konstanta maka laba naik (Y) Rp. 0,2583,-
- $X_2 = 3.080,882$ artinya kalau $X_1 = X_2 = X_3 = X_4 = X_5 = X_6 = X_7 =$ Konstanta maka laba naik Rp. 3.080,882,-
- $X_3 = 130,520$ artinya kalau $X_1 = X_2 = X_3 = X_4 = X_5 = X_6 = X_7 =$ Konstanta maka laba naik Rp. 130,520,-
- $X_4 = -1,433$ artinya kalau $X_1 = X_2 = X_3 = X_4 = X_5 = X_6 = X_7 =$ Konstanta maka laba turun sebesar Rp. -1,433,-
- $X_5 = -13,439$ artinya kalau $X_1 = X_2 = X_3 = X_4 = X_5 = X_6 = X_7 =$ Konstanta maka terjadi penurunan laba sebesar Rp. -13,439,-
- $X_6 = 0,063$ artinya kalau $X_1 = X_2 = X_3 = X_4 = X_5 = X_6 = X_7 =$ Konstanta maka terjadi kenaikan laba sebesar Rp. 0,063,-
- $X_7 = -1.164,894$ artinya kalau $X_1 = X_2 = X_3 = X_4 = X_5 = X_6 = X_7 =$ Konstanta maka terjadi kenaikan laba sebesar Rp. 1.164,894,-

b) Koefisien Regresi (r_{xy})

Pengaruh masing-masing variabel bebas ($X_1, X_2, X_3, X_4, X_5, X_6, X_7$) dengan laba (y) dapat dilihat dari nilai korelasi (r) pada tabel di atas.

Masing-masing hubungan tersebut adalah :

- $R_{x_1y} = 0,5802 = 58,02 \%$ artinya hubungan modal terhadap laba sebesar 58,02%
- $R_{x_2y} = 0,7753 = 77,53 \%$ artinya hubungan jam kerja terhadap laba sebesar 77,53 %
- $R_{x_3y} = 0,5852 = 58,52 \%$ artinya hubungan harga rata-rata bakso terhadap laba sebesar 58,52%
- $R_{x_4y} = 0,0632 = 6,32 \%$ artinya hubungan harga rata-rata nasi sop terhadap laba sebesar 6,32%
- $R_{x_5y} = 0,3979 = 39,79 \%$ artinya hubungan harga rata-rata modal terhadap laba sebesar 39,79 %
- $R_{x_6y} = 0,0231 = 2,31 \%$ artinya hubungan harga rata-rata nasi kuning terhadap laba sebesar 2,31%
- $R_{x_7y} = 0,2547 = 25,47 \%$ artinya hubungan lokasi terhadap laba sebesar 25,47 %

Tabel 6. Hasil Analisa Regresi Laba Usaha Pedagang Makanan

No.	Uraian	Koefisien Regresi	t hitung	r_{xy}
1.	Konstanta	664,3426	-	
2.	Modal (X ₁)	0,1136	3,064	0,8322
3.	Jam Kerja (X ₂)	165,6415	0,453	0,2211
4.	Bakso (X ₃)	13,7424	2,058	0,7170
5.	Nasi Sop (X ₄)	-0,8820	0,339	0,1650
6.	Minuman (X ₅)	5,4287	5,316	0,9359
7.	Nasi Kuning (X ₆)	0,2140	0,582	0,2796
8.	Lokasi (X ₇)	-808,1608	-3,260	0,8752

2. Pedagang Makanan

Dari Tabel 6 di atas dapat disusun sebagai berikut :

- a) Persamaan Regresi Linear Berganda

$$Y : 664,3426 + 0,1136 + 165,6415 + 13,7424 - 0,8820 + 5,4287 + 0,2140 - 808,1608$$

Penjelasan :

- Konstanta sebesar 664,3426 artinya kalau $X_1 = X_2 = X_3 = X_4 = X_5 = X_6 = X_7 = 0$
- $X_1 = 0,1136$ artinya kalau $X_2 = X_3 = X_4 = X_5 = X_6 = X_7 = \text{Konstanta}$ maka kenaikan pendapatan (Y) hanya sebesar Rp. 0,1136,-
- $X_2 = 165,6415$ artinya kalau $X_1 = X_2 = X_3 = X_4 = X_5 = X_6 = X_7 = \text{Konstanta}$ maka kenaikan laba Rp. 165,6415,-
- $X_3 = 13,7424$ artinya kalau $X_1 = X_2 = X_3 = X_4 = X_5 = X_6 = X_7 = \text{Konstanta}$ maka kenaikan laba sebesar Rp. 13,7424,-
- $X_4 = -0,8820$ artinya kalau $X_1 = X_2 = X_3 = X_4 = X_5 = X_6 = X_7 = \text{Konstanta}$ maka penurunan laba sebesar Rp. -1,433,-
- $X_5 = 5,4287$ artinya kalau $X_1 = X_2 = X_3 = X_4 = X_5 = X_6 = X_7 = \text{Konstanta}$ maka terjadi kenaikan laba sebesar Rp. 5,4287,-
- $X_6 = 0,2140$ artinya kalau $X_1 = X_2 = X_3 = X_4 = X_5 = X_6 = X_7 = \text{Konstanta}$ maka terjadi kenaikan laba sebesar Rp. 0,2140,-
- $X_7 = -808,1608$ artinya kalau $X_1 = X_2 = X_3 = X_4 = X_5 = X_6 = X_7 = \text{Konstanta}$ maka terjadi penurunan laba sebesar Rp. 808,1608,-

- b) Koefisien Regresi (r_{xy})
Masing-masing hubungan tersebut adalah :

- $R_{x_1y} = 0,8322 = 83,22\%$
artinya hubungan modal terhadap laba sebesar 83,22%
- $R_{x_2y} = 0,2211 = 22,11\%$
artinya hubungan jam kerja terhadap laba sebesar 22,11%

- $R_{x_3y} = 0,7170 = 71,70\%$
artinya hubungan harga rata-rata bakso terhadap laba sebesar 71,70%
- $R_{x_4y} = 0,1650 = 16,50\%$
artinya hubungan rata-rata nasi sop terhadap laba sebesar 16,50%
- $R_{x_5y} = 0,9359 = 93,59\%$
artinya hubungan harga rata-rata minuman terhadap laba sebesar 93,59%
- $R_{x_6y} = 0,2796 = 27,96\%$
artinya hubungan harga rata-rata nasi kuning terhadap laba sebesar 27,96%
- $R_{x_7y} = 0,8752 = 87,52\%$
artinya hubungan lokasi terhadap laba sebesar 87,52%

V. KESIMPULAN DAN SARAN

Penelitian ini memperoleh beberapa kesimpulan. Laba rata-rata perkapita kedua kelompok pedagang kaki lima (PKL) baik penjual makanan dan minuman maupun penjual makanan saja berada di atas batas garis kemiskinan. Meskipun begitu, laba bersih PKL penjual makanan dan minuman lebih besar dibandingkan laba bersih penjual makanan saja. Dengan melakukan uji Z terhadap sampel, maka diperoleh hasil perbedaan antara keduanya adalah signifikan, dengan bukti $t_{hitung} > t_{tabel}$ ($2,93 > 1,96$). Selain itu diketahui pula bahwa faktor yang mempengaruhi laba usaha pedagang kaki lima adalah modal, jam kerja, harga rata-rata dan lokasi. Akhirnya, berdasarkan beberapa kesimpulan tersebut maka hipotesis pertama, kedua dan ketiga dapat diterima.

Karena modal mempunyai pengaruh yang signifikan terhadap laba, maka perlu diberikan bantuan modal dalam bentuk kredit agar pedagang kaki lima dapat meningkatkan laba usahanya. Selain itu, supaya harga dapat memberikan pengaruh terhadap laba, maka perlu kesepakatan antara pedagang dalam hal penetapan harga.



DAFTAR PUSTAKA

- Ananta, Aris dkk. 1988. Ciri demografis kualitas penduduk dan pembangunan ekonomi, Jakarta: Lembaga Demografi dan Lembaga Penelitian Fakultas Ekonomi Universitas Indonesia
- Belkaoui, Ahmed Riahi. 2000. *Teori Akuntansi, Edisi Pertama*. Jakarta: Salemba Empat.
- Hapsari, Raida Nur. 2004. *Analisis Faktor-faktor Yang Mempengaruhi Pedagang Kaki Lima Kota Surakarta*. Skripsi FE UNS, tidak dipublikasikan.
- Korompis, Fransiska. R. 2005. *Pemberdayaan Sektor Informal : Studi Tentang Pedagang Kaki Lima dan Kontribusinya Terhadap Penerimaan PAD di Kota Manado*. Manado: Tesis Universitas Sam Ratulangi.
- Manning, Chris., & Effendi, Tatjudin Noer. 1985. *Urbanisasi, Pengangguran, dan Sektor Informal Di Kota*. Jakarta: Gramedia.
- Mulyadi. 1990. *Akuntansi Biaya*. Edisi keempat. Yogyakarta : BPFE
- Sastrawan, I Wayan. 2015. *Analisis Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Pemilihan Lokasi Usaha Pedagang Kaki Lima Di Pantai Penimbangan Kecamatan Buleleng, Kabupaten Buleleng*. Jurnal Jurusan Pendidikan Ekonomi Universitas Pendidikan Ganesha, Singaraja, Indonesia, Volume 5, No. 1.
- Simanjuntak, Payaman J. 1985. *Pengantar Ekonomi Sumber daya Manusia*. Jakarta: FE UI.
- Supriyadi, Bambang. 2007. *Implementasi Kebijakan Pemberdayaan Sektor Informal (Studi Kasus Implementasi Peraturan Daerah Kota Surabaya No.17 Tahun 2003 Tentang Pembinaan Pedagang Kaki Lima Di Kota Surabaya)*. Malang: Tesis Universitas Brawijaya.
- Sutrisno, Imbang. 2006. *Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Pendapatan Pedagang Kaki Lima Kota Surakarta*. Surakarta: Skripsi FE UNS.
- Suwardjono. 2005. *Teori Akuntansi Perekayasaan Pelaporan Keuangan Ed. 3*. Yogyakarta: BPFE.
- Tarigan, Antonius. 2003. *Transformasi Model New governance sebagai kunci menuju optimalisasi pelayanan publik di Indonesia. Manajemen Usahawan Indonesia*. No. 02 Thn XXXII Feb 2003. ISSN : 0302-9859. Akreditasi No. 134/DIKTI/KEP.2001. p.28-34
- Widodo, Tri. 2006. *Peranan Sektor Informal Terhadap Perekonomian Daerah*. Yogyakarta: Jurnal Ekonomi dan Bisnis Indonesia, Vol. 1, No. 3, 2006.