

BAB II

TINJAUAN PUSTAKA

A. Penelitian Terdahulu

Penelitian terdahulu merupakan bahan pertimbangan dan referensi bagi peneliti dalam melakukan penelitian. Beberapa penelitian yang telah dilakukan tentang faktor-faktor yang mempengaruhi pendapatan pedagang dapat dilihat pada tabel 2.1.

Tabel 2.1 Penelitian Terdahulu

| Penulis | Tujuan | Metode | Variabel | Hasil Penelitian |
|-----------------------------------|---|-------------------------------|--|---|
| Artaman et al. (2015) | Menganalisis pengaruh modal usaha, lama usaha, jam kerja, parkir dan lokasi usaha terhadap pendapatan pedagang Pasar Seni Sukawati. | Regresi Linier Berganda | Variabel dependen: pendapatan; Variabel independen: modal usaha, lama usaha, jam kerja, parkir dan lokasi usaha | Modal usaha, lama usaha dan lokasi usaha berpengaruh positif sedangkan jam kerja dan parkir tidak berpengaruh terhadap pendapatan |
| Antara & Aswitari (2016) | Mengetahui pengaruh variable modal, lama usaha, dan jumlah tenaga kerja terhadap pendapatan Pedagang Kaki Lima di | Regresi Linier Berganda | Variabel dependen: pendapatan; Variabel independen: modal, lama usaha, dan jumlah tenaga kerja | Modal, lama usaha, dan jumlah tenaga kerja berpengaruh positif terhadap pendapatan |

| Penulis | Tujuan | Metode | Variabel | Hasil Penelitian |
|------------------------|--|-------------------------------|--|--|
| | Kecamatan Denpasar Barat | | | |
| Hanum (2017) | Mengetahui pengaruh modal, jam kerja dan lama usaha terhadap pendapatan pedagang kaki lima di Kota Kuala Simpang | Regresi Linier Berganda | Variabel dependen: pendapatan; Variabel independen: modal, jam kerja dan lama usaha | Modal, jam kerja dan lama usaha berpengaruh positif terhadap pendapatan |
| Yuniarti (2019) | Mempelajari faktor-faktor apa saja yang mempengaruhi pendapatan pedagang di Pasar Tradisional Cinere Depok | Regresi Linier Berganda | Variabel dependen: pendapatan; Variabel independen: tingkat pendidikan, modal usaha, biaya, lama usaha, dan jam kerja | Modal usaha, biaya, jam kerja berpengaruh positif, sedangkan tingkat pendidikan dan lama usaha tidak berpengaruh terhadap pendapatan |
| Allam et al. (2019) | Mengetahui faktor-faktor yang mempengaruhi pendapatan pedagang kaki lima di pasar | Regresi Linier Berganda | Variabel dependen: pendapatan; Variabel independen: tingkat pendidikan, | Variabel yang berpengaruh positif secara signifikan terhadap pendapatan adalah modal, jam kerja dan barang |

| Penulis | Tujuan | Metode | Variabel | Hasil Penelitian |
|-------------------|--|---------------------------|---|---|
| | Sunmor Gor Satria Purwokerto | | modal, jam kerja, jumlah tenaga kerja, lokasi usaha dan jenis dagangan | dagangan. Variabel pendidikan, jumlah tenaga kerja dan lokasi berpengaruh tidak signifikan |
| Sudarta (2022) | Mengetahui pengaruh kemiskinan terhadap akses layanan kesehatan di kabupaten Mimika | Analisis chi square | Jarak, biaya transportasi, keramahan, dam kepuasan | Kemiskinan berpengaruh signifikan terhadap akses layanan kesehatan berdasarkan Jarak, biaya transportasi, keramahan, dam kepuasan |

Penelitian terdahulu mengenai faktor-faktor pendapatan pedagang menunjukkan variasi variabel independen, sementara penelitian terkini, berfokus pada "Analisis Faktor yang Berhubungan Terhadap Tingkat Pendapatan Pedagang Kaki Lima (Studi Kasus: Taman Kartini, Kabupaten Sragen, Provinsi Jawa Tengah)," memperkenalkan variabel pendidikan sebagai faktor yang mungkin memengaruhi pendapatan. Meskipun metode analisis menggunakan chi square, fokus pada variabel independen yang berbeda memberikan wawasan yang lebih spesifik mengenai determinan pendapatan pedagang kaki lima. Selain itu, lokasi penelitian yang berbeda di Taman Kartini menambah dimensi khusus terkait dampak pemindahan PKL dari Jalan Diponegoro, Stadion Taruna, dan SDN Mojo 58, memberikan kontribusi pada pemahaman kontekstual terhadap faktor-faktor yang memengaruhi pendapatan pedagang di wilayah tersebut, berbeda dengan penelitian terdahulu yang dilakukan di lokasi yang beragam.

B. Landasan Teori

1. Pendapatan

a. Definisi Pendapatan

Pendapatan, dalam perspektif Kamus Besar Bahasa Indonesia, merujuk pada hasil usaha atau aktivitas yang dilakukan dalam suatu periode waktu. Ramlan (2006) mendefinisikan pendapatan usaha sebagai hasil dari kerja yang dilaksanakan dalam kurun waktu tertentu, sejalan dengan konsep Samuelson dan Nordhaus (2003) yang menjelaskan pendapatan sebagai hasil berupa uang atau barang materi dari penggunaan kekayaan atau jasa manusia. Menurut Zaki (2000), pendapatan diilustrasikan sebagai aliran masuk harta yang timbul dari penyerahan barang atau jasa oleh suatu unit usaha selama periode tertentu. Pendapatan, yang diukur dalam jumlah penerimaan dalam satuan mata uang, dapat berasal dari berbagai sumber seperti sewa kekayaan, upah, bunga, dan hasil usaha wiraswasta seperti berdagang, berternak, atau bertani.

Rahardja dan Manurung (2010) memperluas konsep pendapatan sebagai total penerimaan, baik dalam bentuk uang maupun non-uang, bagi individu atau rumah tangga selama periode tertentu. Pengelolaan pendapatan oleh keluarga memengaruhi tingkat pengeluaran, sementara pengalaman berusaha dapat menjadi faktor penentu dalam meningkatkan pendapatan. Peningkatan pendapatan masyarakat dapat dicapai melalui berbagai strategi, termasuk upaya pemberantasan kemiskinan melalui pembinaan kelompok masyarakat, penyediaan modal kerja, dan pengelolaan modal yang efektif. Selain itu, mencari sumber pendapatan tambahan atau berkontribusi dalam pekerjaan keluarga juga diakui sebagai strategi untuk meningkatkan pendapatan individu. Oleh karena itu, konsep pendapatan melibatkan beragam aspek

dan sumber, yang dapat ditingkatkan melalui pengembangan keterampilan dan efisiensi pengelolaan sumber daya

b. Pendapatan Dalam Ekonomi

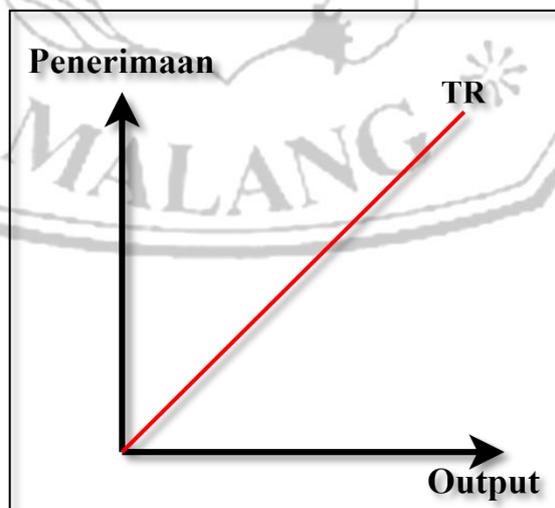
Menurut Sukirno (2000), pendapatan adalah unsur yang sangat penting dalam sebuah usaha, dimana pendapatan menentukan tingkat keberhasilan usaha. Dalam kasus Pedagang Kaki Lima (PKL), tingkat pendapatan yang diperoleh oleh pelaku usaha dapat dilihat melalui penerimaan total (*total revenue*) yang dihasilkan. Menurut Boediono (2000), *Total Revenue* (TR) dalam konteks ekonomi adalah jumlah total penerimaan yang diterima oleh seorang produsen dari penjualan seluruh outputnya. *Total Revenue* ini diperoleh dengan mengalikan jumlah keseluruhan output yang berhasil terjual (dinyatakan dalam jumlah unit) dengan harga jual per unit barang atau jasa yang dihasilkan. Rumus untuk menghitung *Total Revenue* (TR) adalah sebagai berikut:

$$TR = P \times Q$$

Keterangan:

P = *Price* (harga jual output)

Q = *Quality* (jumlah harga yang terjual)



Sumber: Boediono (2000)

Gambar 2.1 Kurva Penerimaan Total

Berdasarkan Gambar 2.1 dalam konteks pasar persaingan sempurna, kurva *Total Revenue* (TR) cenderung membentuk garis lurus naik yang dimulai dari titik nol. Hal ini terkait dengan asumsi bahwa dalam pasar persaingan sempurna, baik pembeli maupun penjual dianggap sebagai pengikut harga atau "*price takers*." Artinya, harga pasar ditentukan oleh kekuatan pasar, dan baik penjual maupun pembeli tidak memiliki pengaruh signifikan terhadap penentuan harga.

Penjual dan pembeli dalam pasar persaingan sempurna tidak hanya bertindak sebagai penentu jumlah barang yang akan diproduksi (*quantity setters*), tetapi juga bersifat sebagai pengikut harga (*price takers*). Ini berarti bahwa mereka harus menerima harga pasar yang telah ditentukan dan tidak dapat memengaruhi atau menetapkan harga sendiri. Oleh karena itu, kurva *Total Revenue* (TR) cenderung menjadi garis lurus naik sesuai dengan peningkatan jumlah barang yang terjual, karena harga jual tidak berubah dalam kondisi pasar persaingan sempurna.

2. Modal Usaha

a. Definisi Modal Usaha

Modal memainkan peran sentral dalam operasional suatu usaha atau bisnis, menjadi unsur krusial yang menentukan kelangsungan dan potensi keuntungan bagi pelaku usaha. Keberadaan modal sebagai faktor produksi menjadi landasan utama bagi pelaku usaha untuk menjalankan operasional bisnisnya. Tanpa modal, suatu usaha tidak dapat berjalan, mengingat peranannya sebagai salah satu elemen utama dalam menyediakan sumber daya dan memicu proses produksi. Sukirno (1997) mengemukakan bahwa peningkatan jumlah modal memiliki dampak langsung terhadap produktivitas suatu usaha. Dengan kata lain, modal menjadi pendorong untuk meningkatkan kapasitas produksi, yang pada gilirannya berpotensi untuk meningkatkan pendapatan yang

diperoleh oleh pelaku usaha. Dalam perspektif ini, modal bukan hanya sekedar alat untuk menjalankan usaha, tetapi juga menjadi pendorong pertumbuhan dan keberhasilan finansial.

Perspektif tentang modal juga ditemukan dalam pandangan Irawan dan M. Suparmoko (1992), yang mendefinisikan modal sebagai segala bentuk kekayaan yang dapat digunakan untuk menghasilkan dan meningkatkan output. Definisi ini menekankan bahwa modal tidak hanya bersifat materiil, melainkan juga mencakup aspek non-materiil yang dapat digunakan secara langsung atau tidak langsung dalam proses produksi. Oleh karena itu, modal bukan hanya sekedar uang, tetapi juga mencakup peralatan, mesin, gedung, dan bahan baku yang digunakan dalam kegiatan produksi.

Mankiw (2011) menghadirkan perspektif ekonomi terkait dengan istilah modal atau kapital. Dalam konteks ekonomi, modal mencakup berbagai peralatan dan struktur yang digunakan dalam proses produksi. Ini mencerminkan akumulasi barang yang dihasilkan di masa lalu yang saat ini digunakan untuk memproduksi barang dan jasa baru. Pendekatan ini menyoroti pentingnya modal sebagai fondasi yang memungkinkan transformasi output menjadi barang dan jasa yang bernilai ekonomi. Berdasarkan pemahaman konsep modal dari berbagai perspektif tersebut, dapat disimpulkan bahwa modal mencakup segala sesuatu yang digunakan atau dimanfaatkan dalam rangka memproduksi barang dan jasa. Sebagai faktor produksi, modal memiliki peran yang sangat signifikan dalam menentukan tingkat pendapatan suatu usaha. Meskipun demikian, perlu diingat bahwa modal bukanlah satu-satunya faktor yang memengaruhi pendapatan. Dalam konteks penelitian ini, modal didefinisikan sebagai besarnya dana yang digunakan oleh pedagang untuk menyediakan barang dagangannya setiap harinya.

b. Hubungan Modal Usaha dan Pendapatan

Modal menjadi elemen krusial dalam usaha, seperti yang diungkapkan oleh (Setiaji & Fatuniah, 2018). Dalam konteks kebijakan relokasi yang diterapkan pemerintah, para pedagang dihadapkan pada tantangan untuk berpindah lokasi berjualan. Proses relokasi ini memerlukan modal dalam jumlah yang lebih besar, sebagai biaya untuk pembangunan kembali usaha di lokasi yang baru. Meningkatnya jumlah modal yang diperlukan tidak hanya merupakan tuntutan kebijakan, tetapi juga menjadi investasi yang potensial dalam meningkatkan produktivitas dan penjualan. Oleh karena itu, pendapatan yang diharapkan dari usaha juga cenderung meningkat seiring dengan peningkatan modal yang digunakan.

Konsep ini sejalan dengan temuan dari penelitian terdahulu, seperti yang dilakukan oleh Artaman et al. (2015), Antara & Aswitari (2016), Setiaji & Fatuniah (2018), Allam et al. (2019), Yuniarti (2019), Kase (2020), Inderianti et al. (2020), Hanum (2017), dan Marhawati (2020) menyatakan bahwa modal memiliki peran yang signifikan dalam memengaruhi pendapatan. Semakin besar modal yang dikeluarkan atau dimiliki, semakin tinggi pula kesempatan untuk memperoleh pendapatan yang substansial. Dengan demikian, strategi peningkatan pendapatan seorang pengusaha perlu dipertimbangkan melalui peningkatan alokasi modal yang bijak. Pengelolaan modal yang efektif, termasuk dalam konteks relokasi atau perluasan usaha, dapat menjadi kunci untuk meningkatkan daya saing, produktivitas, dan akhirnya, pendapatan yang diperoleh oleh para pelaku usaha.

3. Lama Usaha

a. Definisi Lama Usaha

Lama usaha, sebagai parameter waktu yang mencerminkan durasi seseorang terlibat dalam aktivitas berwirausaha, memiliki implikasi yang signifikan terhadap peningkatan pendapatan dan kualitas

usaha yang dijalankan. Menurut definisi dari Utami & Wibowo (2013), lama usaha mengacu pada periode waktu yang telah dihabiskan oleh seorang pedagang dalam menjalankan aktivitas usahanya. Pendapat yang sejalan datang dari Asmie (2008), yang menyatakan bahwa lama usaha mencakup durasi saat seorang pedagang aktif berkontribusi pada usaha perdagangan yang tengah dijalani. Konsep lama usaha menjadi relevan ketika dikaitkan dengan pengalaman berusaha. Sukirno (2006) menjelaskan bahwa pengalaman dapat memengaruhi persepsi dan perilaku seseorang dalam konteks berwirausaha. Ada asumsi umum yang menyatakan bahwa semakin lama seseorang terlibat dalam dunia usaha, semakin bertambah pengalaman yang dimilikinya. Definisi pengalaman kerja oleh Manulang (1984) menggambarkan bahwa pengalaman adalah hasil dari keterlibatan dalam pelaksanaan tugas pekerjaan, yang pada gilirannya membentuk pengetahuan dan keterampilan.

Pengalaman usaha, yang diukur melalui jangka waktu atau masa kerja seseorang dalam suatu pekerjaan tertentu, menjadi landasan untuk mengevaluasi tingkat pengetahuan dan keterampilan yang dimiliki oleh seorang pengusaha. Simanjuntak (2001) menempatkan pengalaman usaha dalam ranah pendidikan informal, di mana setiap pengalaman sehari-hari, yang dilakukan dengan sadar atau tidak, di lingkungan kerja dan sosial, menjadi sumber pengetahuan dan pembentukan keterampilan. Melalui akumulasi pengalaman usaha, seorang pengusaha dapat mengembangkan kepercayaan diri dalam mengambil keputusan dan mengelola usahanya. Semakin lama seseorang terlibat dalam dunia usaha, semakin banyak pengetahuan dan keterampilan yang dikumpulkannya. Keberlanjutan usaha, tercermin dalam lamanya pembukaan usaha, dapat menjadi faktor penentu dalam meningkatkan tingkat pendapatan. Selama bertahun-tahun, seorang pelaku usaha dapat mengasah produktivitasnya, mengoptimalkan kemampuan dan

keahlian, sehingga mampu mengurangi biaya produksi dan meningkatkan efisiensi operasional.

Pentingnya lama usaha juga termanifestasi dalam peningkatan pemahaman terhadap selera dan perilaku konsumen, terutama dalam konteks usaha perdagangan. Dengan lama menekuni bidang usaha, seorang pedagang dapat mengumpulkan pengetahuan mendalam tentang pasar, mengasah keterampilan berdagang, dan memperluas jaringan bisnis. Keterampilan berdagang yang semakin terasah membantu dalam merancang strategi pemasaran yang lebih efektif, menyesuaikan produk dengan kebutuhan pasar, dan membangun relasi yang kuat dengan pelanggan. Secara keseluruhan, teori lama usaha memberikan wawasan yang berharga tentang bagaimana durasi keterlibatan dalam dunia usaha dapat menjadi pendorong utama dalam peningkatan pendapatan. Dengan memahami bahwa lama usaha tidak hanya mencerminkan lamanya waktu beroperasi, tetapi juga akumulasi pengalaman dan pembelajaran, pelaku usaha dapat mengambil langkah-langkah yang lebih strategis dalam meningkatkan kualitas dan hasil dari usaha yang dijalankan.

b. Hubungan Lama Usaha dan Pendapatan

Menurut Asmie (2008), lama usaha adalah jangka waktu yang dihabiskan oleh seorang pedagang dalam menjalankan usahanya. Semakin panjang durasi seorang pelaku usaha menekuni bidang usahanya, semakin besar dampaknya terhadap peningkatan kemampuan dan keahliannya dalam strategi berdagang, memproduksi, memasarkan, dan mengelola produknya. Lama usaha menjadi kunci utama dalam akumulasi pengalaman, pengetahuan, serta keterampilan yang berkontribusi pada pemahaman mendalam tentang selera dan perilaku konsumen. Pengusaha yang telah melibatkan diri dalam dunia usaha selama waktu yang lama memiliki landasan kuat untuk merancang

strategi berdagang yang lebih efektif, mengoptimalkan proses produksi, serta memasarkan produk dengan lebih presisi. Selain itu, keterampilan berdagang juga menjadi semakin terasah seiring berjalannya waktu. Pelaku usaha yang telah menghabiskan bertahun-tahun di industri memiliki kemampuan untuk membaca dinamika pasar, mengidentifikasi peluang bisnis, dan merespons perubahan dengan cepat. Keberhasilan dalam menciptakan relasi bisnis yang kuat dan membangun jaringan pelanggan yang luas adalah buah dari keterampilan berdagang yang semakin berkembang.

Pentingnya lama usaha dalam konteks pendapatan juga tercermin dalam pernyataan Sudarman (1990), yang menyebutkan bahwa besarnya pendapatan pedagang sangat bergantung pada seberapa lama waktu yang diinvestasikan dalam bekerja. Semakin lama seorang pelaku usaha bekerja, semakin besar pula potensi untuk meningkatkan pendapatan. Konsep ini sejalan dengan temuan dari penelitian terdahulu, seperti yang dilakukan oleh Artaman et al. (2015), Antara & Aswitari (2016), Hanum (2017), dan Setiaji & Fatuniah (2018) yang secara konsisten menegaskan bahwa lama usaha memiliki pengaruh positif dan signifikan terhadap peningkatan pendapatan. Dalam era perubahan yang dinamis, keberlanjutan dan adaptasi terhadap perkembangan pasar menjadi kunci sukses. Pengusaha yang telah melalui berbagai tantangan selama periode usaha yang panjang memiliki keunggulan dalam membaca perubahan pasar, menerapkan strategi yang tepat, dan menjaga daya saing. Oleh karena itu, investasi waktu dalam lama usaha tidak hanya berarti akumulasi masa kerja, tetapi juga investasi dalam peningkatan kapasitas diri untuk mencapai hasil yang lebih optimal dalam mencapai pendapatan yang berkelanjutan.

4. Pendidikan

a. Definisi Pendidikan

Fungsi pendidikan telah menjadi sangat penting bagi manusia sejak awal. Dalam konteks mendidik, pendidikan bertujuan memberikan bantuan kepada anak agar tumbuh secara normal sebagai manusia yang berdaya. Pendidikan, pada dasarnya, memberikan tuntutan, pertolongan, dan bantuan kepada peserta didik untuk mengembangkan potensi mereka sehingga dapat terus berkembang melalui pendidikan sekolah dan pendidikan lanjutan. Hal ini bertujuan agar mereka dapat hidup mandiri dan mengaktualisasikan diri dalam kehidupan nyata sebagai manusia yang normal. Pendidikan tidak hanya merupakan investasi dalam pembangunan sumber daya manusia, tetapi juga memiliki peran penting dalam memacu pertumbuhan ekonomi. Sebagai investasi jangka panjang, manfaatnya baru dapat dirasakan setelah beberapa tahun. Menurut Simanjuntak (2001), hubungan antara tingkat pendapatan dan tingkat pendidikan didasarkan pada asumsi bahwa semakin tinggi tingkat pendidikan, semakin tinggi tingkat produktivitas karyawan, yang pada gilirannya mempengaruhi tingkat pendapatan.

Studi oleh Utari & Dewi (2014) menegaskan bahwa pendidikan memiliki pengaruh signifikan pada pendapatan secara simultan, sementara secara parsial, pendidikan berpengaruh positif dan nyata terhadap pendapatan. Hal ini menunjukkan bahwa pendidikan memiliki dampak positif terhadap peningkatan taraf ekonomi individu. Menurut Undang-Undang Nomor 20 Tahun 2003 Tentang Sistem Pendidikan Nasional, pendidikan diartikan sebagai usaha sadar dan terencana untuk menciptakan suasana belajar dan proses pembelajaran agar seseorang dapat mengembangkan potensinya secara aktif. Konsep modal manusia (*Human Capital*) diimplementasikan sebagai strategi untuk meningkatkan kualitas sumber daya manusia. Teori modal manusia

menekankan bahwa pendidikan dapat meningkatkan keahlian, kreativitas, dan keterampilan tenaga kerja, yang pada akhirnya memberikan kontribusi positif terhadap perkembangan ekonomi secara keseluruhan.

b. Hubungan Pendidikan dan Pendapatan

Pendidikan memegang peranan yang sangat penting dalam mengembangkan bakat, sikap, dan pola perilaku seseorang untuk kehidupan mendatang, baik dalam konteks organisasi maupun kehidupan sehari-hari (Widi, 2011). Tingkat pendidikan seseorang memiliki dampak yang signifikan terhadap kemampuan mereka dalam menerapkan pengetahuan pada perilaku dan gaya hidup sehari-hari, khususnya dalam konteks pekerjaan. Dalam perspektif teori Simanjuntak (2001), terdapat keterkaitan antara peningkatan pendapatan dan tingkat pendidikan, dimana semakin tinggi tingkat pendidikan seseorang, semakin tinggi pula tingkat produktivitas, yang pada akhirnya dapat berdampak positif terhadap peningkatan pendapatan.

Individu dengan tingkat pendidikan yang lebih tinggi cenderung memiliki kemampuan untuk membuat strategi yang lebih canggih dalam menarik pembeli dan meningkatkan daya saing dalam pasar. Tingkat pendidikan yang tinggi juga membuka peluang untuk inovasi, memungkinkan pedagang untuk membedakan diri dari pesaing dan menawarkan produk atau layanan yang unik. Sebaliknya, pedagang dengan tingkat pendidikan yang rendah mungkin menghadapi kendala dalam mengikuti perkembangan pasar atau menciptakan nilai tambah bagi produk mereka. Pentingnya pendidikan dalam peningkatan pendapatan dapat dilihat dari kemampuan individu untuk berinovasi, menciptakan strategi pemasaran yang efektif, dan meningkatkan kualitas produk atau layanan yang ditawarkan. Dengan meningkatkan

tingkat pendidikan, seseorang dapat mengembangkan pengetahuan yang lebih luas, keterampilan yang lebih canggih, dan kreativitas yang lebih tinggi, yang pada gilirannya dapat menjadi sumber inspirasi untuk melakukan pekerjaan dengan lebih baik.

Konsep ini sejalan dengan penelitian yang dilakukan oleh Utari & Dewi (2014), Suprapti (2018), dan Keiku et al. (2020) menunjukkan bahwa tingkat pendidikan memiliki pengaruh positif dan signifikan terhadap peningkatan pendapatan. Oleh karena itu, investasi dalam pendidikan tidak hanya memberikan manfaat individual, tetapi juga berpotensi meningkatkan kesejahteraan ekonomi secara keseluruhan dengan membentuk individu yang lebih berkualitas dan berdaya saing dalam dunia usaha.

5. Pedagang Kaki Lima

Menurut Wawoerontoe (1995), Pedagang Kaki Lima (PKL) merupakan entitas bisnis yang menawarkan atau menjual barang dan jasa dengan cara berkeliling. Definisi lain oleh Yeni (2003) menyatakan bahwa PKL merupakan individu atau kelompok dengan modal terbatas yang aktif dalam produksi dan penjualan barang atau jasa. Mereka menjalankan usahanya di tempat-tempat strategis dan ekonomis, seperti tepi jalan, taman-taman, emper toko, dan pasar, yang mungkin tidak secara resmi ditujukan untuk aktivitas tersebut. Secara lebih luas, PKL diidentifikasi sebagai sektor informal, di mana keberadaannya ditandai oleh suasana lingkungan yang tidak formal. Pemerintah kadang melakukan kebijakan relokasi, memaksa para pedagang untuk beralih ke lokasi baru. Proses relokasi ini, seperti yang dijelaskan oleh Setiaji & Fatuniah (2018), seringkali memerlukan modal yang lebih besar untuk membangun kembali usaha di lokasi baru.

Asal-usul istilah "kaki lima" diartikan secara historis dari era raffles, yang merujuk pada lebar trotoar sekitar 1,5 meter. Namun, definisi tersebut berkembang seiring waktu, dan saat ini, PKL dapat merujuk pada pedagang

yang berjualan di berbagai lokasi, menggunakan gerobak dorongan, tikar, dan kios kecil. PKL umumnya bermodal kecil, menjual barang dengan kualitas relatif rendah, dan beroperasi dalam sistem tawar-menawar. Karakteristik umum PKL, sebagaimana diuraikan oleh Alisjahbana (2006), mencakup kelompok pedagang yang kadang menjadi produsen, menjual dagangannya di atas tikar, menggunakan gerobak dorongan kecil, menjual secara eceran, bermodal kecil, dengan kualitas dagangan yang relatif rendah, omzet penjualan yang tidak besar dan tidak menentu, dan umumnya melayani pembeli berdaya beli rendah. Mereka juga seringkali diidentifikasi sebagai "*family enterprise*" atau usaha keluarga yang dijalankan oleh satu orang. Meskipun memiliki karakteristik yang berbeda, PKL memainkan peran penting dalam perekonomian informal dengan memenuhi kebutuhan barang dan jasa di tingkat lokal.

Breman (1988) mengidentifikasi PKL sebagai usaha kecil yang dilakukan oleh masyarakat dengan penghasilan rendah dan modal terbatas. Keberadaan mereka termasuk dalam sektor informal, di mana pekerjaan bersifat tidak tetap dan tidak terampil. *International Labour Organization* (ILO) menyatakan bahwa PKL adalah sektor yang mudah diakses oleh pendatang baru, menggunakan sumber ekonomi lokal, dimiliki oleh keluarga berskala kecil, dan bergerak di pasar persaingan penuh. Namun, perubahan dinamika bisnis PKL tidak terlepas dari dampak pembangunan dan peraturan pemerintah. Lokasi PKL memegang peranan penting dalam perkembangan dan kelangsungan usaha mereka, yang dapat memengaruhi volume penjualan dan tingkat keuntungan. Tantangan utama yang dihadapi oleh PKL melibatkan peraturan pemerintah yang belum bersifat membangun, kekurangan modal, kurangnya fasilitas pemasaran, dan absennya bantuan kredit.

Meskipun PKL telah menjadi sumber pekerjaan dan penghasilan bagi banyak individu, terdapat dampak sosial dan ekonomi yang perlu diperhatikan. Sinaga, S (2004) mengidentifikasi dampak positif meliputi

peningkatan kelayakan dan kenyamanan usaha, terbukanya peluang kerja, perubahan status PKL menjadi pedagang legal, sementara dampak negatif mencakup penurunan pendapatan, kenaikan biaya operasional, melemahnya jaringan sosial, dan penurunan peluang untuk berpartisipasi dalam kelompok sosial non-formal.

C. Kerangka Pemikiran

Kerangka pemikiran merupakan suatu konsep yang secara teoritis menghubungkan variabel-variabel penelitian, yaitu variabel independen dengan variabel dependen yang akan diukur melalui penelitian ini. Berdasarkan tinjauan pustaka dan penelitian terdahulu yang telah diuraikan di atas, terbentuklah kerangka konseptual untuk penelitian ini. Fokus penelitian ini adalah menganalisis faktor-faktor yang berhubungan terhadap tingkat pendapatan Pedagang Kaki Lima (PKL) dengan studi kasus di Taman Kartini, Kabupaten Sragen, Provinsi Jawa Tengah. Penelitian ini bertujuan untuk memberikan gambaran tentang hubungan antara variabel dependen, yaitu pendapatan, dengan variabel independen, seperti modal usaha, lama usaha, dan pendidikan. Gambaran kerangka pemikiran dari penelitian ini dapat diilustrasikan melalui diagram konseptual yang disajikan dalam Gambar 2.2. Dalam konteks Taman Kartini, Kabupaten Sragen, Provinsi Jawa Tengah, penelitian ini berusaha menganalisis bagaimana faktor-faktor tersebut saling berinteraksi dan memberikan dampak terhadap tingkat pendapatan Pedagang Kaki Lima.

D. Hipotesis

Untuk memberikan arah bagi penelitian maka diajukan suatu hipotesis. Hipotesis adalah suatu pernyataan atau dugaan yang masih lemah kebenarannya yang perlu dan perlu dibuktikan atau dugaan yang sifatnya sementara. Berdasarkan permasalahan yang ada, dapat dirumuskan hipotesis penelitian sebagai berikut:

1. Hubungan Modal Usaha terhadap Pendapatan

H1 : Variabel modal usaha berhubungan terhadap pendapatan pedagang kaki lima di Taman Kartini.

2. Hubungan Lama Usaha terhadap Pendapatan

H2 : Variabel lama usaha berhubungan terhadap pendapatan pedagang kaki lima di Taman Kartini.

3. Hubungan Pendidikan terhadap Pendapatan

H3 : Variabel pendidikan berhubungan terhadap pendapatan pedagang kaki lima di Taman Kartini.

