



**PENGARUH MODAL, JAM KERJA, DAN SISTEM
PEMASARAN MODEREN TERHADAP PENDAPATAN
PEDAGANG KAKI LIMA DI JALAN JAWA KABUPATEN
JEMBER**

SKRIPSI

Oleh:

FEBRA YOGA SURYANTAKA

150810101222

**PROGRAM STUDI S1 EKONOMI PEMBANGUNAN
JURUSAN ILMU EKONOMI STUDI PEMBANGUNAN**

FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS

UNIVERSITAS JEMBER

2019



**PENGARUH MODAL, JAM KERJA, DAN SISTEM
PEMASARAN MODEREN TERHADAP PENDAPATAN
PEDAGANG KAKI LIMA DI JALAN JAWA KABUPATEN
JEMBER**

SKRIPSI

diajukan guna melengkapi tugas akhir dan memenuhi salah satu syarat untuk menyelesaikan
Program Studi Ekonomi Pembangunan (S1) dan mencapai gelar Sarjana Ekonomi

Oleh:

Febra Yoga Suryantaka

150810101222

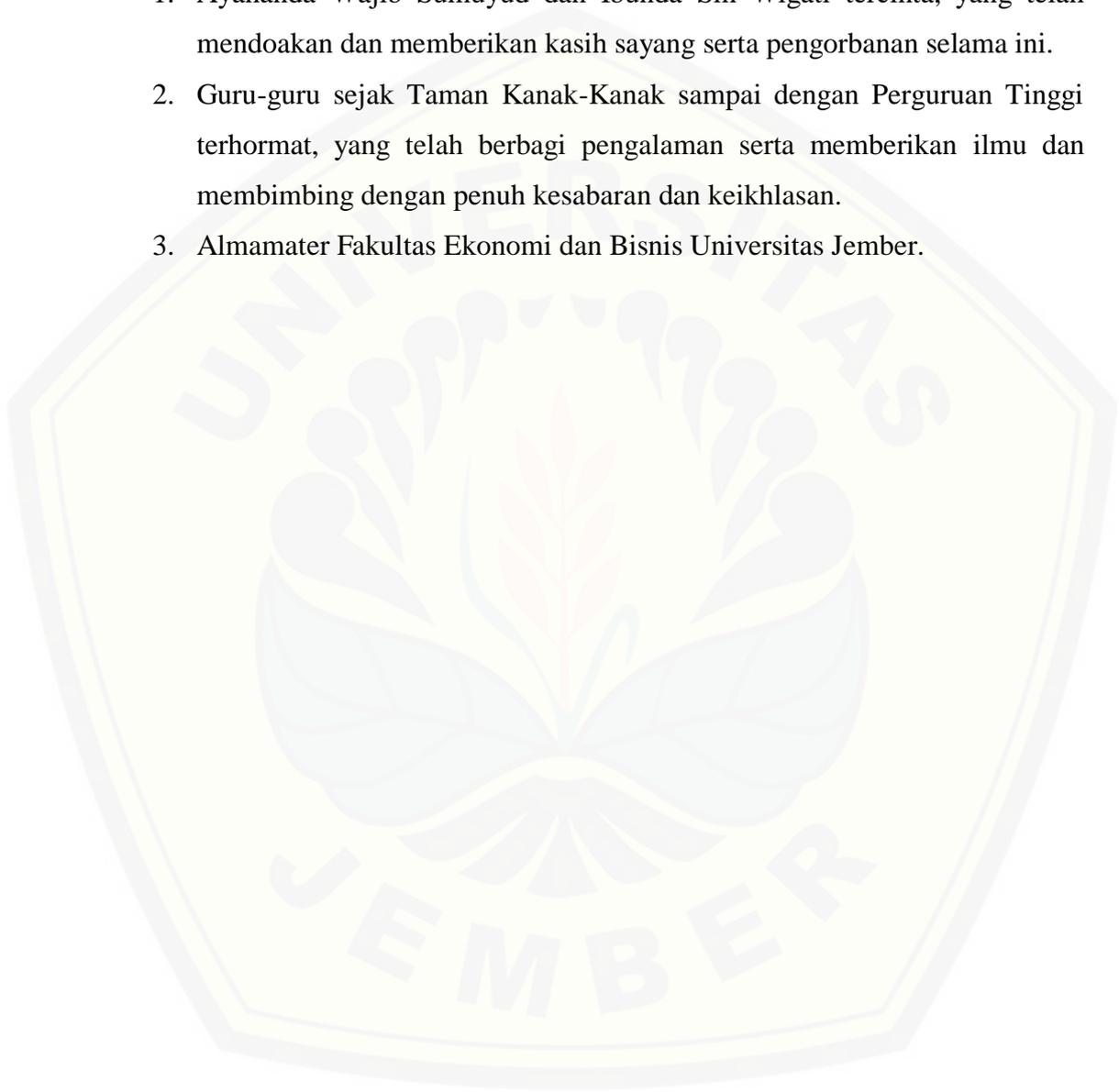
**PROGRAM STUDI S1 EKONOMI PEMBANGUNAN
JURUSAN ILMU EKONOMI STUDI PEMBANGUNAN
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS
UNIVERSITAS JEMBER**

2019

PERSEMBAHAN

Dengan segala kerendahan hati dan puji syukur yang tak terhingga kepada Tuhan Yang Maha Esa, skripsi ini saya persembahkan untuk :

1. Ayahanda Wajib Sumuyud dan Ibunda Sih Wigati tercinta, yang telah mendoakan dan memberikan kasih sayang serta pengorbanan selama ini.
2. Guru-guru sejak Taman Kanak-Kanak sampai dengan Perguruan Tinggi terhormat, yang telah berbagi pengalaman serta memberikan ilmu dan membimbing dengan penuh kesabaran dan keikhlasan.
3. Almamater Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Jember.



MOTTO

Dalam situasi apapun, baik susah dan senang, Tuhan yang adalah sumber kehidupan yang tak akan seakali-kali meninggalkan kita

(Ibrani 13:5)

Ojok dilakoni nek ujunge sambat

(Novanio)

Janganlah kamu meremehkan orang lain sebab kamu tak akan tahu orang itu akan jadi apa nantinya

(Hendric Shinigami)

PERNYATAAN

Saya yang bertanda tangan dibawah ini :

Nama : Febra Yoga Suryantaka

NIM : 150810101222

Menyatakan dengan sesungguhnya bahwa, skripsi yang berjudul “Pengaruh modal, jam kerja, dan sistem pemasaran moderen terhadap pendapatan pedagang kaki lima di kawasan Jalan Jawa Kabupaten Jember” merupakan hasil karya sendiri, kecuali kutipan yang sudah saya sebutkan sumbernya, belum pernah diajukan pada institusi manapun, dan bukan karya jiplakan. Saya bertanggung jawab atas keabsahan dan kebenaran isinya sesuai dengan sikap ilmiah yang harus dijunjung tinggi.

Demikian pernyataan ini saya buat dengan sebenarnya, tanpa adanya tekanan dan paksaan dari pihak manapun, serta bersedia mendapat sanksi akademik jika ternyata di kemudian hari ditemukan kesalahan atau pernyataan ini tidak benar.

Jember, Oktober 2019
Yang menyatakan,

Febra Yoga Suryantaka
NIM. 150810101222

SKRIPSI

**Pengaruh Modal, Jam Kerja, dan Sistem Pemasaran Moderen Terhadap
Pendapatan Pedagang Kaki Lima di Kawasan Jalan Jawa Kabupaten
Jember**

Oleh :

Febra Yoga Suryantaka

150810101222

Pembimbing :

Dosen Pembimbing I : Dr. Duwi Yunitasari, S.E., M.E.

Dosen Pembimbing II : Dr. Moehammad Fathorrazi, M.Si.

TANDA PERSETUJUAN UJIAN SKRIPSI

Judul Skripsi : Pengaruh Modal, Jam Kerja, dan Sistem Pemasaran
Moderen Terhadap Pendapatan Pedagang Kaki Lima di
Kawasan Jalan Jawa Kabupaten Jember

Nama Mahasiswa : Febra Yoga Suryantaka

NIM : 150810101222

Fakultas : Ekonomi dan Bisnis

Jurusan : Ilmu Ekonomi Studi Pembangunan

Konsentrasi : Ekonomi Regional

Disetujui Tanggal : 22 Agustus 2019

Dosen Pembimbing I

Dosen Pembimbing II

Dr. Duwi Yunitasari, S.E., M.E.
NIP.197806162003122001

Dr. Moehammad Fathorrazi, M.Si.
NIP.196306141990021001

Mengetahui,
Koordinator Program Studi

Dr. Herman Cahyo Diartho, S.E., M.P.
NIP. 197207131999031001

PENGESAHAN

Judul Skripsi

PENGARUH MODAL, JAM KERJA, DAN SISTEM PEMASARAN MODEREN TERHADAP PENDAPATAN PEDAGANG KAKI LIMA DI KABUPATEN JEMBER

Yang dipersiapkan dan disusun oleh :

Nama : FebraYoga

NIM : 150810101119

Jurusan : Ilmu Ekonomi Studi Pembangunan

telah dipertahankan di depan panitia penguji pada tanggal: 07 November 2019

dan dinyatakan telah memenuhi syarat untuk diterima sebagai kelengkapan guna memperoleh Gelar Sarjana Ekonomi pada Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Jember.

Susunan Panitia Penguji

1. Ketua : Drs. Agus Luthfi, M.Si. ()
NIP. 196505221990021001
2. Sekretaris : Prof. Dr. Mohammad Saleh, M.Sc. ()
NIP. 195608311984031002
3. Anggota : Fivien Muslihatinningsih, S.E., M.E. ()
NIP. 198301162008122001

Mengetahui,

Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis



Dr. Moehammad Miqdad. S.E., M.M., Ak., CA.

NIP. 197107271995121001

Pengaruh Modal, Jam Kerja, dan Sistem Pemasaran Moderen Terhadap
Pendapatan Pedagang Kaki Lima di Kawasan Jalan Jawa Kabupaten Jember

Febra Yoga Suryantaka

Jurusan Ilmu Ekonomi Studi Pembangunan, Fakultas Ekonomi dan Bisnis,
Universitas Jember

Abstrak

Berdagang masuk dalam usaha di sektor informal yang kurang dapat berkembang ke arah usaha yang lebih besar walaupun memiliki daya jual yang cukup tinggi, hal ini disebabkan adanya keterbatasan kemampuan dalam pengelolaan usaha sehingga dapat mempengaruhi pendapatan pedagang. Ada beberapa faktor yang dapat mempengaruhi pendapatan pedagang yaitu modal, jam kerja, dan sistem pemasaran moderen, faktor-faktor tersebut dapat mempengaruhi pendapatan sehingga menarik untuk dianalisis dan diteliti. Tujuan dari penelitian ini untuk mengetahui pengaruh modal, jam kerja dan sistem pemasaran moderen secara persial terhadap pendapatan PKL di kawasan jalan Jawa Kabupaten Jember. Penelitian ini menggunakan alat analisis Regresi Linier Berganda. Berdasarkan hasil analisis Regresi Linier Berganda menunjukkan: (1) terdapat pengaruh positif modal terhadap pendapatan pedagang kaki lima di kawasan Jalan Jawa Kabupaten Jember; (2) terdapat pengaruh negatif jam kerja terhadap pendapatan pedagang kaki lima di kawasan Jalan Jawa Kabupaten Jember; (3) terdapat pengaruh positif sistem pemasaran moderen terhadap pendapatan pedagang kaki lima di kawasan Jalan Jawa Kabupaten Jember; (4) terdapat pengaruh positif modal, dan sistem pemasaran moderen terhadap pendapatan pedagang kaki lima di kawasan Jalan Jawa Kabupaten Jember dan terdapat pengaruh negatif jam kerja terhadap pendapatan pedagang kaki lima di kawasan Jalan Jawa Kabupaten Jember. Koefisien determinasi R^2 sebesar 0,820 dapat diartikan bahwa sebesar 82% variasi pendapatan pedagang kaki lima di kawasan Jalan Jawa Kabupaten Jember dipengaruhi oleh variasi modal, jam kerja, dan sistem pemasaran moderen. Sedangkan yang sebesar 18% dipengaruhi oleh variabel lain di luar penelitian ini.

Kata Kunci : Pendapatan, Modal, Jam Kerja, Sistem Pemasaran Moderen, Regresi Linier Berganda.

The Effect of Capital, Working Hours, and Modern Marketing System on the Income of Street Vendors in the Jawa Street Region of Jember Regency

Febra Yoga Suryantaka

*Department of Economics and Development Studies, Faculty of Economics and Business,
University of Jember*

Abstract

Trading entered into businesses in the informal sector that are less able to develop towards larger businesses despite having a high selling power, this is due to the limited ability in managing the business so that it can affect the income of traders. There are several factors that can affect the income of traders, capital, working hours, and modern marketing systems, these factors can affect income so it is interesting to be analyzed and investigated. The purpose of this study is to determine the effect of capital, working hours and modern marketing systems in a way that is partially the income of street vendors in the Java road area of Jember Regency. This research uses Multiple Linear Regression analysis tools. Based on the results of the analysis of Multiple Linear Regression shows: (1) there is a positive influence of capital on the income of street vendors in the Jawa Street area of Jember Regency; (2) there is a negative influence of working hours on the income of street vendors in the Jalan Jawa area of Jember Regency; (3) there is a positive influence of the modern marketing system on the income of street vendors in the Jawa Street area of Jember Regency; (4) there is a positive influence of capital and modern marketing system on the income of street vendors in the Jawa street area of Jember Regency and there is a negative influence of working hours on the income of street vendors in the Jawa street area of Jember Regency. The coefficient of determination R^2 of 0.820 can be interpreted that as much as 82% of the variation in the income of street vendors in the area of Jawa Street Kember Jember is influenced by variations in capital, working hours, and modern marketing systems. While 18% is influenced by other variables outside this study.

Keywords: Income, Capital, Working Hours, Modern Marketing System, Multiple Linear Regression.

RINGKASAN

Pengaruh Modal, Jam Kerja, dan Sistem Pemasaran Modern Terhadap Pendapatan Pedagang Kaki Lima di Kawasan Jalan Jawa Kabupaten Jember. Febra Yoga Suryantaka; 150810101222; 2015; Program Studi Ekonomi Pembangunan; Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Jember.

Pedagang kaki lima di Kabupaten Jember menjual berbagai jenis barang dagangan seperti makanan, minuman, sepatu dan sandal. Tujuan pedagang kaki lima secara umum untuk memperoleh pendapatan. Untuk memperoleh pendapatan para pedagang kaki lima harus memiliki modal untuk menjalankan usaha. Modal yang digunakan pedagang kaki lima secara umum sangat kecil, karena secara umum menggunakan modal sendiri maupun modal pinjaman. Selanjutnya pendapatan juga berkaitan dengan jam kerja, dimana para pedagang kaki lima memiliki waktu dalam berdagang pagi hingga malam ataupun hanya sore hingga malam. Sehingga waktu juga menjadi kendala untuk memaksimalkan pendapatan. Untuk meningkatkan pendapatan seseorang pedagang tidak hanya memerlukan modal untuk menjalani usahanya, masih ada beberapa faktor lain yang diperlukan. Penggunaan sistem pemasaran modern sangat membantu para pedagang kaki lima dalam memasarkan produknya. Karena jumlah pedagang di kawasan jalan Jawa sangat padat dan jumlahnya terus bertambah dari tahun ke tahun yang awalnya pada tahun 2014 berjumlah 200 pedagang dan sekarang bertambah menjadi 378 pedagang. Pedagang kaki lima di kawasan jalan Jawa terbagi menjadi 2 jam berdagang yaitu siang dan malam. Secara tidak langsung pendapatan pedagang kaki lima dapat menyumbang angka untuk pertumbuhan ekonomi yang ada di Kabupaten Jember khususnya di kecamatan Summersari.

Penelitian ini menggunakan metode diskriptif komunikatif yaitu penelitian yang digunakan untuk mengetahui besar/tidaknya pola hubungan. Pada penelitian ini akan menjelaskan hubungan antara variabel bebas yaitu modal, jam kerja, dan sistem pemasaran modern dengan variabel terikat yaitu pendapatan pedagang kaki lima di kawasan jalan Jawa Kabupaten Jember. Analisis yang digunakan adalah regresi linier berganda. Data yang digunakan dalam penelitian ini adalah data yang didapat dari kuisioner dan wawancara. Sampel yang diperoleh untuk

menjadi objek penelitian ini adalah 151 pedagang dari jumlah total 378 pedagang yang berada di kawasan jalan Jawa Kabupaten Jember.

Berdasarkan hasil analisis Regresi Linier Berganda menunjukkan: (1) terdapat pengaruh positif modal terhadap pendapatan pedagang kaki lima di kawasan Jalan Jawa Kabupaten Jember; (2) terdapat pengaruh negatif jam kerja terhadap pendapatan pedagang kaki lima di kawasan Jalan Jawa Kabupaten Jember; (3) terdapat pengaruh positif sistem pemasaran moderen terhadap pendapatan pedagang kaki lima di kawasan Jalan Jawa Kabupaten Jember; (4) terdapat pengaruh positif modal, dan sistem pemasaran moderen terhadap pendapatan pedagang kaki lima di kawasan Jalan Jawa Kabupaten Jember, dan pengaruh negatif jam kerja terhadap pendapatan pedagang kaki lima di kawasan Jalan Jawa Kabupaten Jember. Koefisien determinasi R^2 sebesar 0,820 dapat diartikan bahwa sebesar 862% variasi pendapatan pedagang kaki lima di kawasan Jalan Jawa Kabupaten Jember dipengaruhi oleh variasi modal, jam kerja, dan sistem pemasaran moderen. Sedangkan yang sebesar 18% dipengaruhi oleh variabel lain di luar penelitian ini.

Dalam penelitian ini, penulisan karya ilmiah terbagi menjadi 5 Bab. Bab I menjelaskan mengenai latar belakang penelitian ini, rumusan masalah, tujuan dan manfaat penelitian ini. Bab II menjelaskan teori yang menjadi landasan dalam penelitian ini dan juga menjelaskan konsep dari penelitian ini. Bab III menjelaskan tentang metode penelitian, jenis penelitian, metode pengumpulan data, analisis data dan uji validitas data. Kemudian di Bab IV berisi pembahasan yang menjelaskan tentang gambaran lokasi penelitian dan hasil penelitian, dan terakhir di Bab V terdapat kesimpulan dan saran.

PRAKATA

Puji syukur kepada Tuhan Yang Maha Esa atas segala rahmat dan karunia-Nya, sehingga penulis dapat menyelesaikan skripsi dengan judul “Pengaruh Modal, Jam Kerja, dan Sistem Pemasaran Moderen Terhadap Pendapatan Pedagang Kaki Lima di Kawasan Jalan Jawa Kabupaten Jember”. Penyusunan skripsi ini guna memenuhi salah satu syarat untuk memperoleh gelar Sarjana Ekonomi Jurusan Ilmu Ekonomi Studi Pembangunan di Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Jember.

Penyusunan skripsi ini tidak lepas dari bantuan berbagai pihak baik itu berupa motivasi, tenaga, pikiran serta kritik dan saran yang membangun. Oleh karena itu, dengan segala kerendahan hati, penulis mengucapkan terima kasih kepada :

1. Dr. Muhammad Miqdad, S.E., M.M., Ak., CA. selaku Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Jember;
2. Dr. Riniati, M.P. selaku Ketua Jurusan Ilmu Ekonomi Studi Pembangunan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Jember;
3. Dr. Herman Cahyo Diartho, S.E., M.P. selaku Koordinator Program Studi Ekonomi Pembangunan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Jember;
4. Dr. Lilis Yuliati, S.E., M.Si. selaku dosen pembimbing akademik;
5. Dr. Duwi Yunitasari, S.E., M.E. selaku dosen pembimbing I yang bersedia memberikan waktu, memberikan bimbingan, kritik, saran dan pengarahan dengan ikhlas, tulus, dan sabar dalam menyelesaikan skripsi ini;
6. Dr. Moehammad Fathorrazi, M.Si. selaku dosen pembimbing II yang bersedia memberikan waktu, memberikan bimbingan, kritik, saran dan pengarahan dengan ikhlas, tulus, dan sabar dalam menyelesaikan skripsi ini;
7. Segenap dosen dan civitas akademik Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Jember atas bimbingan dan pelayanan yang telah diberikan kepada penulis;
8. Ayahanda Wajib Sumuyud, Ibunda Sih Wigati, beserta seluruh saudara-saudaraku yang telah membimbing dari kecil hingga dewasa, yang telah memberikan curahan kasih dan sayang, serta dukungan yang tak terhingga kepada penulis;

9. Teman-teman angkatan 2015 Jurusan Ilmu Ekonomi Studi Pembangunan, yang telah berbagi kisah, pengalaman, suka cita, maupun kenangan. Terimakasih atas semangat yang telah diberikan kepada penulis selama menjadi mahasiswa;
10. Teman-temanku selama berada di Jember Terimakasih telah menjadi teman, saudara yang sangat baik selama 4 tahun berada di Jember;
11. Semua pihak yang telah membantu proses penyusunan skripsi yang tidak dapat disebutkan satu persatu. Terimakasih atas waktu dan bimbingan yang telah diberikan.

Akhir kata, penulis menyadari atas kekurangan dalam penulisan skripsi. Oleh karena itu, kritik dan saran membangun penulis harapkan untuk penyempurnaan tugas akhir ini. Semoga skripsi ini dapat memberikan manfaat dan pengetahuan bagi pembaca, dan penulisan karya ilmiah selanjutnya. Aamiin.

Jember, Oktober 2019

Febra Yoga Suryantaka
NIM. 150810101222

DAFTAR ISI

HALAMAN SAMPUL	i
HALAMAN JUDUL	ii
HALAMAN PERSEMBAHAN	iii
HALAMAN MOTO	iv
HALAMAN PERNYATAAN	v
HALAMAN PEMBIMBING SKRIPSI	vi
HALAMAN TANGAN PERSETUJUAN SKRIPSI	vii
HALAMAN PENGESAHAN	viii
ABSTRAK	ix
<i>ABSTRACT</i>	x
RINGKASAN	xi
PRAKATA	xiii
DAFTAR ISI	xv
DAFTAR TABEL	xvii
DAFTAR LAMPIRAN	xviii
BAB 1. PENDAHULUAN	1
1.1 Latar Belakang	1
1.2 Rumusan Masalah	4
1.3 Tujuan Penelitian	5
1.4 Manfaat Penelitian	5
BAB 2. TINJAUAN PUSTAKA	6
2.1 Landasan Teori	6
2.1.1 Teori Pendapatan	6
2.1.2 Biaya Produksi	6
2.1.3 Faktor Produksi	7
2.1.4 Pengertian Modal	9
2.1.5 Sistem Pemasaran Moderen	11
2.1.6 Jam Kerja	14
2.1.7 Pedagang Kaki Lima	14
2.2 Hipotesis Penelitian	15

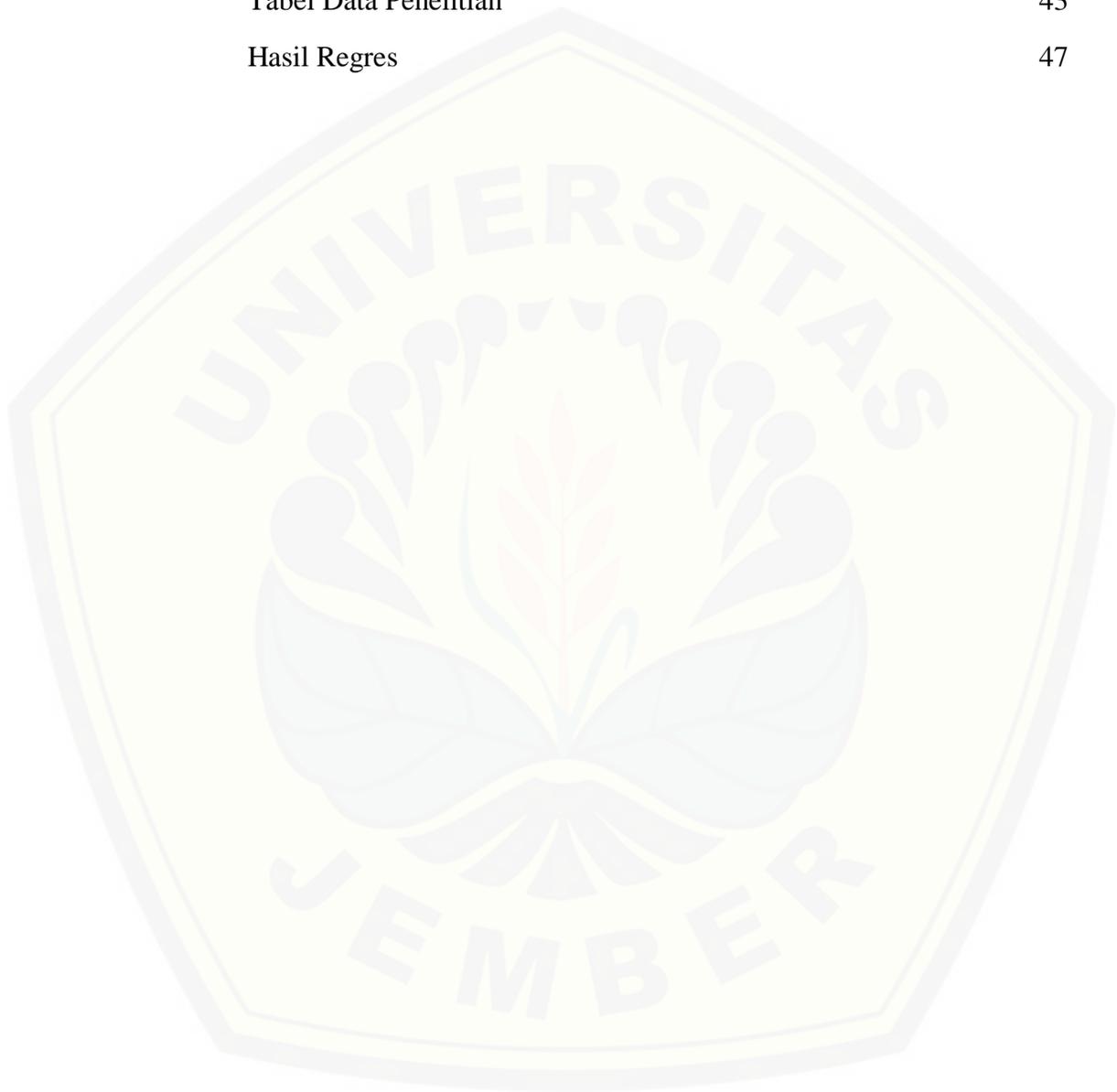
2.3 Tinjauan Penelitian Terdahulu	17
2.4 Kerangka Konseptual	19
BAB 3. METODE PENELITIAN	20
3.1 Rancangan Penelitian	20
3.1.1 Jenis Penelitian	20
3.1.2 Unit Analisis	20
3.1.3 Populasi	20
3.1.4 Sampel	20
3.2 Metode Pengumpulan Data	21
3.3 Metode Analisis	21
3.4 Definisi Operasional	24
BAB 4. HASIL DAN PEMBAHASAN	26
4.1 Gambaran Umum	26
4.1.1 Letak Penelitian	26
4.1.2 Deskripsi Responden	26
4.2 Hasil Analisis	27
4.3 Pembahasan	34
BAB 5. PENUTUP	36
5.1 Kesimpulan	38
5.2 Saran	38
DAFTAR PUSTAKA	39
LAMPIRAN	41

DAFTAR TABEL

1.1 Jumlah pedagang di Kibupaten Jember tahun 2015 dan 2018	3
2.1 Penelitian Terdahulu	17
3.1 Pengambilan keputusan ada tidaknya autokorelasi	24
4.1 Pendidikan terakhir responden	26
4.2 Jenis dagangan	27
4.3 Statistik deskriptif	28
4.4 Rekap modal usaha	28
4.5 Rekap jam kerja	28
4.6 Rekap pendapatan	29
4.7 Hasil uji multikolinearitas	29
4.8 Hasil uji heterokedstasitas	30
4.9 Hasil uji autokorelasi	30
4.10 Hasil uji regresi berganda	31
4.11 Hasil uji koefisien determinan	32
4.12 Hasil uji simultan (Uji F)	33
4.13 Hasil uji parsial (Uji t)	34

DAFTAR LAMPIRAN

Kuisisioner Penelitian	41
Tabel Data Penelitian	43
Hasil Regres	47



BAB 1 PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang

Pembangunan ekonomi tidak saja tergantung pada pengembangan industrialisasi dan program-program pemerintah. Namun, tidak pula lepas dari peran sektor informal yang merupakan katup pengaman dalam pembangunan ekonomi. Keberadaan sektor informal tidak dapat diabaikan dalam pembangunan ekonomi. Kegiatan usaha sektor informal sangat potensial dan berperan penting dalam menyediakan lapangan pekerjaan dengan penyerapan tenaga kerja secara mandiri. Jauh sebelum krisis ekonomi sektor informal sudah ada, resesi ekonomi nasional pada tahun 1998 hanya menambah jumlah tenaga kerja yang bekerja pada sektor informal salah satunya adalah pedagang kaki lima. 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 I Komang Adi Antara dan Luh Putu Aswitari, 1981). Pedagang kaki lima pada umumnya adalah *self-employed*, artinya mayoritas pedagang kaki lima 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. Sehingga kemungkinan untuk mengadakan investasi modal maupun ekspansi usaha sangat kecil (Hidayat, 1978).

Usaha di sektor informal ini kurang dapat berkembang ke arah usaha yang lebih besar walaupun memiliki daya jual yang cukup tinggi, hal ini disebabkan adanya keterbatasan kemampuan dalam pengelolaan yang usaha yang masih bersifat tradisional, tambahan modal kredit dari pihak ketiga yang masih relatif kecil dan informasi tentang dunia usaha sangat terbatas, jumlah dan kualitas tenaga kerja yang terbatas, sifat kualitas barang yang dijual hanya sebatas kebutuhan untuk barang dagangan. Oleh karena itu, untuk meningkatkan

pendapatan usaha sektor informal harus didukung oleh penguasaan terhadap usaha tersebut (Nurlaila Hanum, 2017). Untuk itu penelitian ini dilakukan karena dengan melakukan usaha atau bisnis di sektor perdagangan memiliki keuntungan yang sangat menjanjikan dan selain itu dengan berdagang seseorang dapat menciptakan lapangan kerja untuk dirinya ataupun untuk orang lain, sehingga dapat menurunkan angka pengangguran.

Pedagang kaki lima di Kabupaten Jember menjual berbagai jenis barang dagangan seperti makanan, minuman, sepatu dan sandal. Tujuan pedagang kaki lima secara umum untuk memperoleh pendapatan. Untuk memperoleh pendapatan para pedagang kaki lima harus memiliki modal untuk menjalankan usaha. Modal yang digunakan pedagang kaki lima secara umum sangat kecil, karena secara umum menggunakan modal sendiri maupun modal pinjaman. Modal pinjaman yang diberikan oleh lembaga keuangan relatif sangat kecil dikarenakan usaha mereka masih kecil. Selanjutnya pendapatan juga berkaitan dengan jam kerja, dimana para pedagang kaki lima memiliki waktu dalam berdagang pagi hingga malam ataupun hanya sore hingga malam. Sehingga waktu juga menjadi kendala untuk memaksimalkan pendapatan disebabkan pedagang kaki lima hanya menjual dagangannya pada waktu tertentu. Untuk meningkatkan pendapatan seseorang pedagang tidak hanya memerlukan modal untuk menjalani usahanya, masih ada beberapa faktor lain yang diperlukan. Penggunaan sistem pemasaran moderen sangat membantu para pedagang kaki lima dalam memasarkan produknya. Pada era revolusi industri 4.0 kali ini kita harus sebisa mungkin mengikutinya. Sebagai pedagang kaki lima harus bisa mengikuti revolusi industri 4.0 yang ada, kemajuan revolusi industri 4.0 yang sangat terasa adalah pemakaian internet. Untuk itu penggunaan teknologi internet dalam memasarkan sebuah produk dapat mempermudah konsumen dalam membeli produk yang di jual oleh para pedagang (I Komang Adi Antara, Luh Putu Aswitari, 2016).

Jember sendiri merupakan sebuah kabupaten yang ada di Jawa Timur. Selain itu kabupaten Jember juga merupakan salah satu kabupaten yang perekonomiannya peringkat ke 9 di Jawa Timur dapat dilihat dari besarnya PDRB yaitu Rp29.627,61meningkat 6,71 persen dri tahun sebelumnya, jadi hal tersebut sangat cocok untuk seseorang yang ingin berusaha atau melakukan bisnis, baik itu

usaha kecil maupun usaha besar.

Tabel 1.1 Jumlah Pedagang UMKM Persektor Di Kabupaten Jember Tahun 2015 Dan 2018

Keterangan	Jumlah UMKM tahun 2015	Jumlah UMKM tahun 2018
Pertanian	-	243.004
Pertambangan dan Penggalian	2.157	2.157
Industri pengolahan	546	17.546
Listrik, gas dan air	-	0
Konstruksi	1.296	1.296
Perdagangan hotel dan restoran	94.124	118.225
Transportasi	12.794	12.794
Keuangan	293	293
Jasa-jasa	26.590	28.881
Jumlah	137.800	424.151

Sumber : BPS Jember tahun 2015 dan Dinas Koperasi tahun 2018

Adapun data jumlah UMKM yang ada di Kabupaten Jember pada tahun 2015 adalah sebanyak 181.147 unit dan jumlah UKM yang terbaru di Kabupaten Jember pada tahun 2018 adalah 424.151 unit seperti pada tabel 1.1 dari kedua data ini dapat kita simpulkan bahwa jumlah UKM di Kabupaten Jember mengalami kenaikan dari tahun 2015 ke tahun 2018. Kedua data tersebut kami ambil melalui website Badan Pusat Statistik Jember dan juga website Dinas koperasi Jawa Timur.

Jika kita lihat Jember adalah sebuah kota yang cukup luas dan cocok untuk melakukan sebuah usaha terlebih untuk perdagangan, karena dengan berdagang masyarakat tidak perlu wawasan yang luas bahkan orang dengan lulusan SD juga dapat berdagang asalkan ada modal yang cukup, hal ini dapat kita lihat dari jumlah UKM dalam sektor perdagangan yang pada tahun 2015 sebesar 94.124 unit dan jumlah tersebut tersebut terus meningkat pada tahun 2018 menjadi 118.225 unit. Menurut berita resmi statistik dilihat berdasarkan tren lapangan pekerjaan selama Februari 2017 sampai Februari 2018, lapangan usaha yang mengalami peningkatan persentase penduduk yang bekerja terutama pada penyediaan Akomodasi dan Makan Minum (0,68%). Untuk itu penelitian ini dilakukan kepada UKM dalam sektor perdagangan terlebih di kawasan jalan Jawa.

Karena jumlah pedagang di kawasan jalan Jawa sangat padat dan jumlahnya terus bertambah dari tahun ke tahun yang awalnya pada tahun 2014 berjumlah 200 pedagang (Surya online, 2014) dan sekarang bertambah menjadi 378 pedagang, selain itu di jalan Jawa juga terdapat sekolahan yang dapat digunakan sebagai pasar atau target untuk menjual produk dagangannya. Jumlah pedagang kaki lima di kawasan jalan Jawa berjumlah 378 pedagang yang terbagi menjadi 2 jam berdagang yaitu siang dan malam. Disamping itu di kabupaten Jember juga terdapat sebuah Universitas negeri yang secara tidak langsung dapat menyumbang angka untuk pertumbuhan ekonomi yang ada di Kabupaten Jember khususnya di kecamatan Summersari. Kebutuhan sehari-hari mahasiswa yang berada di Jember juga merupakan salah satu faktor yang dapat mempengaruhi munculnya banyak pengusaha atau pembisnis. Selain itu keberadaan mahasiswa juga dapat mempengaruhi pendapatan yang dilakukan oleh pengusaha terlebih oleh pengusaha kecil (UKM) yang berada di kawasan jalan Jawa. Para pedagang makanan dan minuman di jalan Jawa menjadi favorit mahasiswa untuk memenuhi kebutuhannya sehari-hari.

Berdasarkan latar belakang penelitian di atas maka yang menjadi perumusan masalah dalam penelitian ini adalah: Apakah Modal, jam kerja dan sistem pemasaran moderen berpengaruh secara parsial terhadap pendapatan pedagang kaki lima di Kabupaten Jember. Penelitian ini dilakukan dengan tujuan sebagai berikut: Untuk mengetahui seberapa besar pengaruh modal, jam kerja dan sistem pemasaran moderen secara parsial terhadap pendapatan pedagang kaki lima di Kabupaten Jember.

1.2 Rumusan Masalah

Berdasarkan latar belakang di atas, maka rumusan masalah dalam penelitian ini adalah:

1. Seberapa besar pengaruh faktor modal terhadap pendapatan pedagang kaki lima di kawasan jalan Jawa Kabupaten Jember.
2. Seberapa besar pengaruh faktor jam kerja terhadap pendapatan pedagang kaki lima di kawasan jalan Jawa Kabupaten Jember.
3. Seberapa besar pengaruh faktor sistem pemasaran moderen terhadap

pendapatan PKL di kawasan jalan Jawa Kabupaten Jember.

1.3 Tujuan Penelitian

Berdasarkan rumusan masalah di atas, maka penelitian ini bertujuan untuk:

1. Untuk mengetahui pengaruh faktor modal terhadap pendapatan pedagang kaki lima di kawasan jalan Jawa Kabupaten Jember.
2. Untuk mengetahui pengaruh faktor jam kerja terhadap pendapatan pedagang kaki lima di kawasan jalan Jawa Kabupaten Jember.
3. Untuk mengetahui pengaruh faktor sistem pemasaran moderen terhadap pendapatan pedagang kaki lima di kawasan jalan Jawa Kabupaten Jember.

1.4 Manfaat Penelitian

1. Sebagai bahan referensi penelitian berikutnya untuk pengetahuan baru yang dapat mempengaruhi pendapatan usaha.
2. Penelitian ini dapat memberikan pemikiran bagi pengusaha dan juga dapat digunakan untuk meningkatkan pendapatan usaha.
3. Sebagai pemikiran untuk pemerintah daerah dalam menentukan kebijakan dimasa mendatang khususnya terhadap usaha mikro.
4. Untuk menambah pengetahuan tentang faktor-faktor yang dapat mempengaruhi pendapatan usaha

BAB 2 TINJAUAN PUSTAKA

2.1 Landasan Teori

2.1.1 Teori Pendapatan

Pendapatan merupakan faktor terpenting bagi setiap manusia di dunia ini, pendapatan sangat berpengaruh bagi kelangsungan hidup suatu usaha. Kemampuan suatu usaha untuk membiayai semua kegiatan yang mendukung berkelanjutan suatu usaha sangat berpengaruh dengan seberapa besar pendapatan usaha tersebut diperoleh. Pendapatan merupakan uang bagi sejumlah pelaku usaha yang telah diterima oleh suatu usaha dari pembeli sebagai hasil dari proses penjualan barang ataupun jasa. Pendapatan atau dapat disebut dengan keuntungan ekonomi merupakan pendapatan total yang diperoleh pemilik usaha setelah dikurangi biaya produksi (Sukirno, 2005:37). Pendapatan dapat juga disebut dengan income dari seseorang yang diperoleh dari hasil transaksi jual-beli dan pendapatan diperoleh apabila terjadi transaksi antara pedagang dengan pembeli dalam suatu kesepakatan harga bersama.

Pada Teori Keynes, konsumsi yang dilakukan oleh satu orang dalam perekonomian akan menjadi pendapatan untuk orang lain pada perekonomian yang sama. Sehingga apabila seorang membelanjakan uangnya, ia membantu meningkatkan pendapatan orang lain. Siklus ini terus berlanjut dan membuat perekonomian dapat berjalan secara normal. Ketika Great Depression melanda, masyarakat secara alami bereaksi dengan menahan belanja dan cenderung menimbun uangnya. Hal ini berdasarkan Teori Keynes akan mengakibatkan berhentinya siklus perputaran uang dan selanjutnya membuat perekonomian lumpuh. Solusi Keynes untuk menerobos hambatan perekonomian ini adalah dengan campur tangan dari sektor publik dan pemerintah. Ia berpendapat bahwa pemerintah harus campur tangan dalam peningkatan belanja masyarakat, baik dengan cara meningkatkan suplai uang atau dengan melakukan pembelian barang dan jasa oleh pemerintah sendiri. Selama terjadi Great Depression.

2.1.2 Biaya Produksi

Biaya produksi dapat didefinisikan sebagai semua pengeluaran yang dilakukan oleh perusahaan untuk memperoleh faktor-faktor produksi dan bahan-bahan mentah yang akan digunakan untuk menciptakan barang-barang yang diproduksi perusahaan tersebut. Biaya produksi sendiri dibedakan kepada dua jenis, yaitu (Sukimo, 2005) :

- a. Biaya eksplisit, biaya eksplisit adalah pengeluaran-pengeluaran perusahaan yang berupa pembayaran dengan uang untuk mendapatkan faktor-faktor produksi dan bahan mentah yang dibutuhkan.
- b. Biaya tersembunyi, biaya tersembunyi adalah taksiran pengeluaran terhadap faktor-faktor produksi yang dimiliki oleh perusahaan itu sendiri. Pengeluaran yang tergolong sebagai biaya tersembunyi adalah pembayaran untuk keahlian keusahawanan produsen tersebut, modalnya sendiri digunakan dalam perusahaan dan bangunan perusahaan yang dimilikinya (Sukirno, 1994).

Didalam suatu usaha berdagang jenis PKL ini, biasanya masyarakat dan pedagang sendiri menyebut biaya produksi dengan sebutan modal dalam kegiatan usaha mereka sehari-hari. Modal atau biaya adalah salah satu faktor produksi yang sangat penting bagi setiap usaha, baik skala kecil, menengah maupun besar (Tambunan, 2002). Menurut Lutge dalam Riyanto (1995), modal hanyalah dalam artian uang. Sedangkan menurut Schwiedland dalam Riyanto (1995), pengertian modal dalam artian yang lebih luas, dimana modal itu meliputi baik modal dalam bentuk uang, maupun dalam bentuk barang. Modal memiliki hubungan positif bagi bertambahnya pendapatan pedagang, dimana modal yang besar akan berpengaruh terhadap meningkatnya kapasitas produksi dan besarnya skala usaha. Tersedianya bahan baku dalam jumlah yang cukup dan berkesinambungan akan memperlancar produksi yang pada akhirnya akan meningkatkan jumlah produksi serta dapat berpengaruh pada jumlah pendapatan usaha yang diperoleh.

2.1.3 Fungsi Produksi

Pengertian Produksi secara umum, produksi dapat diartikan sebagai kegiatan optimalisasi dari faktor-faktor produksi seperti, tenaga kerja, modal, dan lain-lainnya oleh perusahaan untuk menghasilkan produk berupa barang-barang dan jasa-jasa. Secara teknis, kegiatan produksi dilakukan dengan mengombinasikan beberapa input untuk menghasilkan sejumlah output. Dalam pengertian ekonomi, produksi didefinisikan sebagai usaha manusia untuk menciptakan atau menambah daya atau nilai guna dari suatu barang atau benda untuk memenuhi kebutuhan manusia. Selain itu fungsi produksi adalah suatu persamaan yang menunjukkan hubungan ketergantungan (fungsional) antara tingkat input yang digunakan dalam proses produksi dengan tingkat output yang dihasilkan. Kegiatan produksi melibatkan dua variabel yang mempunyai hubungan fungsional atau saling memengaruhi, yaitu:

1. berapa output yang harus diproduksi, dan
2. berapa input yang akan dipergunakan.

Dengan demikian, yang disebut fungsi produksi adalah hubungan fungsional atau sebab akibat antara input dan output. Dalam hal ini input sebagai sebab, dan output sebagai akibat. Atau input sebagai variabel bebas dan output sebagai variabel tak bebas. Input produksi dikenal juga dengan factor-faktor produksi, dan output produksi dikenal juga dengan jumlah produksi. Fungsi produksi merupakan suatu fungsi atau persamaan yang menyatakan hubungan antara tingkat output dengan tingkat penggunaan input-input. Hubungan antara jumlah output Q dengan jumlah input yang dipergunakan dalam produksi $X_1, X_2, X_3, \dots X_n$, secara matematis dapat dituliskan sebagai berikut:

$$Q = f(X_1, X_2, X_3, \dots X_n)$$

Q = output

X = input

Fungsi produksi secara matematis dapat dinyatakan sebagai berikut:

$$Q = f(K, L, R, T)$$

Dimana:

Q = Output

K = Kapital/modal

L = Labor/tenaga kerja

R = Resources/sumber daya

T = Teknologi

Persamaan tersebut menjelaskan bahwa output dari suatu produksi merupakan fungsi atau dipengaruhi atau akibat dari input. Artinya setiap barang yang dihasilkan dari produksi akan tergantung pada jenis/macam dari input yang digunakan. Perubahan yang terjadi pada input akan menyebabkan terjadinya perubahan pada output. Dalam ilmu ekonomi, teori produksi dibedakan menjadi teori Produksi dengan satu input variabel dan teori produksi dua input variable.

2.1.4 Pengertian Modal

Pengertian modal adalah hasil produksi yang digunakan kembali untuk memproduksi lebih lanjut. Dalam perkembangannya, kemudian modal ditekankan pada nilai, daya beli, atau pun kekuasaan menggunakan yang ada dalam barang-barang modal. Pada dasarnya, modal usaha adalah fasilitas pinjaman yang diberikan dalam mata uang rupiah maupun valuta asing yang diperoleh dari pihak luar perusahaan untuk membiayai kebutuhan awal bisnis atau pengembangan usaha yang telah berjalan yang jumlahnya tidak terbatas dalam jangka waktu tertentu. Modal merupakan suatu hal yang terpenting untuk melakukan suatu usaha atau untuk memulai suatu usaha. Didalam suatu usaha, selalu diikuti dengan pendapatan yang akan diperoleh. Sehingga faktor-faktor yang memberikan pengaruh terhadap pendapatan pedagang adalah :

a. Modal Awal

Modal adalah semua bentuk kekayaan yang dapat digunakan langsung maupun tidak langsung dalam proses produksi untuk menambah pendapatan.

Modal terdiri dari uang atau barang yang bersama faktor produksi tanah dan tenaga kerja yang menghasilkan barang-barang dan jasa-jasa baru. Modal merupakan faktor produksi yang sangat penting dalam menentukan tinggi rendahnya pendapatan, namun bukan merupakan faktor satu-satunya yang dapat meningkatkan pendapatan (Suparmoko, 1986 dalam Firdausa, 2012). Didalam usaha, modal memiliki hubungan yang sangat kuat dengan berhasil tidaknya suatu usaha yang telah didirikan. Modal dapat di bagi menjadi :

1. Modal Tetap

Modal tetap adalah modal yang memberikan jasa untuk proses produksi dan tidak terpengaruh oleh besar kecilnya jumlah produksi.

2. Modal Lancar

Modal lancar adalah modal yang hanya memberikan jasa sekali saja dalam proses produksi, bisa dalam bentuk bahan baku dan kebutuhan lainnya sebagai penunjang usaha tersebut.

Modal merupakan nyawa dalam berbisnis tanpa modal bisnispun sangat susah untuk maju dan berkembang lebih pesat lagi. Inilah yang menjadi permasalahan bagi para pedagang dengan modal awal sangat minim sangat bisa dipastikan bila usahanya akan susah berkembang berbeda dengan usaha yang memiliki modal awal sangat besar pasti usahanya sangat cepat berkembang karena modal sangat mempengaruhi pendapatan pedagang.

Modal dapat diperoleh melalui berbagai cara seperti dengan

1. Modal sendiri

Menurut Mardiyatmo (2008) mengatakan bahwa modal sendiri adalah modal yang diperoleh dari pemilik usaha itu sendiri. Modal itu sendiri diperoleh dari hasil menabung, sumbangan, hibah ataupun warisan. Kelebihan menggunakan modal sendiri adalah :

- a. Tidak ada tanggungan membayar bunga atau biaya administrasi sehingga tidak menjadi beban dalam berdagang. Tidak bergantung pada pihak manapun artinya perolehan dana diperoleh dari setoran pemilik modal.
- b. Tidak memerlukan persyaratan yang rumit dan memakan waktu yang relative lama.
- c. Tidak ada tanggung jawab harus mengembalikan modal.

2. Modal Asing

Modal asing merupakan modal pinjaman yang diperoleh dari pihak luar perusahaan. Keuntungan dari modal asing ini kita akan mendapatkan modal pinjaman dalam jumlah banyak, dan dengan menggunakan modal pinjaman biasanya timbul motivasi dari pihak manajemen untuk mengerjakan usaha dengan sungguh-sungguh agar usahanya tidak mengalami kebangkrutan dan dapat bertanggung jawab mengembalikan uang yang sudah dipinjam. Dana asing dapat diperoleh dengan :

- a. Pinjaman dari perbankan, baik dari bank konvensional maupun bank syariah. Ataupun bank swasta maupun pemerintah atau bank asing.
- b. Pinjaman dari lembaga keuangan seperti pegadaian, modal venture, asuransi dan lain- lain.
- c. Pinjaman dari perusahaan non keuangan Peminjaman perusahaan non perbankan memiliki kelebihan yaitu jumlahnya tidak terbatas artinya perusahaan dapat mengajukan modal pinjaman keberbagai sumber. Motivasi usaha tinggi karena kebalikan dari menggunakan modal sendiri.

3. Modal Patungan

Modal patungan merupakan modal yang didapat dengan cara membagi modal yang diperlukan kepada orang yang mau bekerjasama dengan cara mengabung modal sendiri dengan modal satu orang teman atau beberapa orang. Pada umumnya sumber pemodal dalam usaha kecil berasal dari : (Buchari, 2006: 112)

- a. Uang tabungan sendiri
- b. Dari teman atau relasi
- c. Pinjaman barang dagangan
- d. Kredit bank
- e. Laba yang diperoleh

4. Human Capital

Selain itu ada juga Human capital secara bahasa tersusun atas dua kata dasar yaitu manusia dan kapital (modal). Kapital diartikan sebagai faktor produksi yang digunakan untuk membuat suatu barang atau jasa tanpa mengonsumsinya selama proses produksi. Berdasarkan definisi kapital tersebut, manusia dalam human capital

merupakan suatu bentuk modal seperti halnya mesin dan teknologi. Manusia juga memiliki peran atau tanggung jawab dalam segala aktifitas ekonomi, seperti produksi, konsumsi, dan transaksi. Jadi human capital juga dapat digunakan sebagai modal yang sangat penting untuk melakukan sebuah usaha.

5. Hubungan modal dan pendapatan

Hubungan modal dan pendapatan pedagang kaki lima ini dapat dijelaskan dengan teori lingkaran yang tidak berujung pangkal (*vicious circle*), dimana tingkat akumulasi kapital yang rendah disebabkan oleh pendapatan rendah, jika ada tabungan sedikit, konsumsi rendah pada tingkat substitusi sehingga tidak dapat dikurangi untuk tabungan. Tabungan sedikit atau tidak ada berarti investasi juga sedikit atau kurang sama sekali. Hal ini menyebabkan tingkat produktivitas rendah dan tingkat pendapatan juga rendah (Suparmoko, 1996).

2.1.5 Sistem Pemasaran Moderen

Menurut Solow pada teori pertumbuhan ekonominya yaitu terdapat peran teknologi sebagai peningkatan output, yang di mana jika output tinggi dapat menambah angka pertumbuhan ekonomi. Selain itu menurut Read Bain (1937) mengatakan bahwa teknologi pada dasarnya meliputi semua alat, mesin, perkakas, aparat, senjata, perumahan, pakaian, peranti pengangkut dan komunikasi, dan juga keterampilan, dimana hal ini memungkinkan kita sebagai seorang manusia dapat menghasilkan semua itu. Berdasarkan pendapat Bain tersebut, maka dapat disimpulkan bahwa teknologi merupakan segala sesuatunya yang bisa diciptakan dan juga dibuat oleh seorang atau sekelompok manusia yang kemudian bisa memberikan nilai dan manfaat bagi sesama.

Dalam revolusi industri 4.0 kemajuan yang terasa adalah internet. Selain itu dalam revolusi 4.0 ini komputer juga semakin kecil sehingga dapat dipegang oleh tangan. Teknologi dari masa ke masa selalu berkembang. Teknologi masa lalu masih sangat sederhana sedangkan masa kini sudah menggunakan teknologi modern. Perkembangan teknologi terutama dalam pemasaran produk bisa diakses dengan mudah karena adanya internet.

Pada zaman sekarang teknologi informasi dan komunikasi (TIK) sangat penting terlebih untuk melakukan sebuah usaha. Istilah Teknologi Informasi dan

Komunikasi (TIK) terdiri dari tiga kata yang berbeda; Informasi, Komunikasi dan Teknologi. Sederhananya, informasi adalah pesan melalui mana pengetahuan tentang situasi, tempat, produk, orang baru atau lingkungan diperoleh. Ini mungkin dalam bentuk tertulis, audio, visual atau audio-visual. Komunikasi di sisi lain adalah cara mentransfer pesan ke orang lain, melalui media. Ini menyiratkan bahwa harus ada pengirim, penerima dan kejelasan pesan yang dikirim. Teknologi adalah proses yang menghasilkan media untuk pengiriman pesan. Menurut Rahman, Abdullah, Haroon dan Toohen, (2013) Teknologi Informasi dan Komunikasi (TIK) dapat didefinisikan sebagai "penggunaan teknologi modern untuk membantu penangkapan, pemrosesan, penyimpanan dan pengambilan, dan komunikasi informasi, baik dalam bentuk data numerik, teks, suara atau gambar. TIK dalam waktu yang sangat singkat telah ditemukan untuk memberikan pengaruh positif yang mendalam di planet bumi. Dampaknya dirasakan hampir di semua aspek usaha manusia. Dalam terang inilah kami meneliti dampak TIK terhadap produktivitas bisnis.

Selain teknologi informasi dan komunikasi, dalam dunia usaha kita juga harus memperhatikan pemasaran. Teknologi juga diperlukan dalam memasarkan produk usaha supaya dapat cepat laku dan dapat meningkatkan pendapatan dari usaha. Menurut Kotler & Armstrong (2008:6), Pemasaran (marketing) adalah proses di mana perusahaan menciptakan nilai bagi pelanggan dan membangun hubungan yang kuat dengan pelanggan, dengan tujuan menangkap nilai dari pelanggan sebagai imbalannya. Teknologi pemasaran sendiri harus mengikuti perkembangan agar produk usaha yang kita lakukan dapat terpasarkan secara maksimal. Pada era digital seperti ini pemasaran secara digital sangat diperlukan. Pemasaran yang berbasis pada digital akan memberikan gambaran, bagaimana proses tersebut sebagian atau seluruhnya dikombinasikan ke dalam bentuk kontak baru dengan konsumen melalui internet. Ini adalah sebuah terobosan baru untuk membangun hubungan dengan konsumen melalui media baru.

Dengan menggunakan pemasaran secara digital pelanggan akan secara sukarela mencari informasi tentang produk atau jasa yang dibutuhkan. Mereka bisa memproses informasi sesuai dengan ketertarikannya. Lebih interaktif karena

konsumen memiliki keterlibatan tinggi terhadap produk atau jasa. Bentuk pemasaran digital bisa melalui blog, web, e-mail, dan layanan lainnya. Melalui layanan tersebut terjadi pertukaran informasi baik yang berasal dari produsen maupun konsumen. Jadi, dengan digitalisasi pemasaran, informasi akan lebih murah karena mudah didapatkan, sehingga akan menurunkan biaya riset, akuisisi, dan retensi. Selain itu, adanya respons yang cepat dari konsumen melalui layanan di Internet, perusahaan bisa dengan cepat memahami keinginan dan kebutuhan konsumen. Ini berarti membantu percepatan inovasi dalam perusahaan. Keunggulan media baru dibandingkan dengan tradisional akan memberikan peluang baru bagi perkembangan dunia pemasaran.

Jadi peran teknologi dalam melakukan usaha sangatlah penting baik itu teknologi dalam produksi maupun teknologi dalam pemasaran. Teknologi tersebut menjadi salah satu faktor penting untuk melakukan sebuah usaha, supaya usaha yang dilakukan dapat menghasilkan produk yang berkualitas dengan waktu yang cepat dan juga produk yang dibuat dapat dipasarkan dengan baik dan dapat dikenal oleh konsumen. Selain itu dengan adanya teknologi perusahaan juga dapat meningkatkan produktivitas yang nantinya juga dapat mempengaruhi pendapatan yang akan diperoleh perusahaan. Hubungan sistem pemasaran moderen dengan pendapatan pedagang kaki lima adalah dengan adanya alat pemasaran moderen yaitu aplikasi gofood para pedagang dapat dengan mudah memasarkan produknya, sehingga konsumen dapat lebih mudah mendapatkan produk tersebut tanpa harus pergi ketempat pedagang tersebut berjualan. Hal ini termasuk layanan dari pedagang untuk mendekatkan diri kepada kosumanya, sehingga mereka akan kembali membeli di tempat tersebut karena puas dengan pelayanannya. Dengan adanya hal tersebut maka akan dapat mempengaruhi pendapatan pedagang kaki lima.

2.1.6 Jam Kerja

Teori labor leisure choice adalah pilihan dari individu untuk menggunakan waktunya bekerja atau tidak bekerja (leisure). Setiap jam kerja yang digunakan untuk leisure akan mengurangi waktu untuk bekerja dan sebaliknya. Setiap individu memiliki preferensi yang berbeda dalam menentukan pilihan alokasi

jumlah waktu yang dimiliki untuk bekerja dan waktu senggangnya. Jam Kerja adalah waktu untuk melakukan pekerjaan, dapat dilaksanakan siang hari dan/atau malam hari (Su'ud, 2007:132). Merencanakan pekerjaan-pekerjaan yang akan datang merupakan langkah-langkah memperbaiki pengurusan waktu dan dalam Kamus Besar Bahasa Indonesia adalah waktu yang dijadwalkan untuk perangkat bagi pegawai dan sebagainya untuk bekerja. Waktu kerja dalam UU No. 25 Tahun 1997 tentang ketenagakerjaan adalah waktu untuk melakukan pekerjaan, dapat dilaksanakan pada siang hari dan/atau malam hari, siang hari adalah waktu antara pukul 06.00 sampai pukul 18.00 dan malam hari adalah waktu antara pukul 18.00 sampai dengan pukul 06.00, seminggu adalah waktu selama 7 hari (pasal 1 ayat 22). Dalam UU No. 25 Tahun 1997 waktu kerja siang hari 7 jam/hari, 6 hari kerja dalam seminggu (pasal 100 (2) poin a.1), atau 8 jam/hari, dengan 5 hari jam kerja/minggu (pasal 100 (2) poin a.2), sedangkan untuk jam kerja malam hari 6 jam/hari dengan 6 hari kerja (pasal 100 poin b.1) atau 7 jam/hari untuk 5 hari kerja (pasal 100 (2) poin b.2).

Hubungan jam kerja dengan pendapatan pedagang kaki lima adalah semakin lama jam kerja mereka menyebabkan para pedagang lebih pandai dalam menjalin relasi dari para pembeli. Sedangkan bagi konsumen itu sendiri apabila cocok dengan satu pedagang biasanya mereka akan kembali membeli di tempat tersebut karena puas dengan pelayanannya, sehingga dengan adanya relasi tersebut maka dapat mempengaruhi pendapatan pedagang kaki lima.

2.1.7 Pedagang Kaki Lima (PKL)

Pedagang Kaki Lima (PKL) adalah orang-orang atau golongan ekonomi lemah yang berjualan barang kebutuhan sehari-hari, makanan atau jasa dengan modalnya yang relatif kecil, modal sendiri atau modal pinjaman dari pihak lain, yang berjualan di tempat terlarang atau tidak. (Kartini Kartono, 1980:4). Kemudian menurut Yan Pieter Karafir (Soemitro, Styastie 2002:10), menyatakan bahwa "Pedagang Kaki Lima adalah pedagang kecil yang berjualan di suatu tempat umum seperti di tepi-tepi jalan, taman-taman kota, emper-emper

toko, dan pasar-pasar tanpa izin dari pemerintah. Berdasarkan pendapat di atas, bahwa pengertian pedagang kaki lima adalah suatu jenis pekerjaan yang dalam usahanya tidak memiliki tempat usaha permanen yang menggunakan berbagai sarana seperti kios, tenda dan secara gelar, dan menggunakan tempat-tempat untuk kepentingan umum yang bukan diperuntukkan bagi tempat usaha atau menempati lokasi yang tidak semestinya (misalnya di Trotoar). Karakteristik pedagang kaki lima menurut Karafir yang dikutip Budi Susilo (2005:16) mengemukakan karakteristik pedagang kaki lima yang antara lain adalah barang-barang atau jasa yang diperdagangkan sangat terbatas pada jenis tertentu, yang dikelompokkan menjadi:

1. Pedagang sayuran dan rempah-rempah
2. Pedagang kelontong
3. Pedagang makanan dan minuman
4. Pedagang tekstil dan pakaian
5. Pedagang surat kabar
6. Pedagang daging dan ikan
7. Pedagang rokok dan obat-obatan
8. Pedagang loak
9. Pedagang beras
10. Pedagang buah-buahan

2.2 Hipotesis

Berdasarkan latar belakang dan teori-teori yang telah dibahas dalam tinjauan pustaka, maka hipotesis dirumuskan sebagai berikut ;

1. Modal berpengaruh positif terhadap peningkatan pendapatan pedagang kaki lima di Kabupaten Jember.
2. Jam kerja berpengaruh positif terhadap peningkatan pendapatan pedagang kaki lima di Kabupaten Jember.
3. Sistem pemasaran moderen berpengaruh positif terhadap peningkatan pendapatan pedagang kaki lima di Kabupaten Jember.

Nama	Judul	Variabel	Alat analisis	Hasil
Putu Martini Dewi (2014)	Pengaruh Modal, Tingkat pendidikan, dan Teknologi Terhadap Pendapatan Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM) di Kawasan Imam Bonjol Denpasar Barat	Variabel Dependent Pendapatan Usaha Mikro Kecil Menengah Variabel Independent Modal, Tingkat pendidikan, teknologi	Analisis Regresi Linier Berganda	Seluruh variable bebas berpengaruh positif dan signifikan terhadap pendapatan usaha mikro kecil menengah di kawasan Imam Bonjol Denpasar Barat
Nur Isni Atun (2016)	Pengaruh Modal, Lokasi, dan Jenis Dagangan Terhadap Pendapatan Pedagang Pasar Prambanan Kabupaten Sleman	Variabel Dependent Pendapatan pedagang pasar Variabel Independent Modal, lokasi, jenis dagangan	Analisis Regresi Linier Berganda	Seluruh variable bebas berpengaruh positif terhadap pendapatan Pedagang Pasar Prambanan Kabupaten Sleman.
Ida Bagus Adi Mahayasa dan Ni Nyoman Yuliarmi (2017)	Pengaruh Modal, Teknologi, dan Tenaga Kerja Terhadap Produksi dan Pendapatan Kerajinan Ukiran Kayu di Kecamatan Tembuku Kabupaten Bangli	Variabel Dependent Produksi dan Pendapatan Usaha Kerajinan Ukiran Kayu Variabel Independent Modal, teknologi, Tenaga kerja	Analisis Regresi Linier Berganda	Seluruh variabel modal teknologi dan tenaga kerja berpengaruh positif dan signifikan terhadap produksi usaha ukiran kayu, sedangkan variabel produksi berpengaruh positif dan signifikan terhadap pendapatan usaha ukiran kayu di Kecamatan Tembuku Kabupaten Bangli
Akhbar Nurseta Priyandika	Analisis Pengaruh Jarak, Lama Usaha, Modal, dan Jam Kerja Terhadap Pendapatan Pedagang Kaki Lima Konveksi (Studi Kasus di Kelurahan Purwodinatan Kota	Variabel independent jarak, lama usaha, modal, jam kerja Variabel dependent Pendapatan pedagang kaki lima	Analisis Regresi Linier Berganda	variable lama usaha, modal, dan jam kerja berpengaruh positif dan signifikan. Sedangkan variabel jarak antar pedagang tidak berpengaruh secara signifikan terhadap peningkatan pendapatan Pedagang Kaki Lima

(2015)	Semarang)	Konveksi (Studi Kasus di Kelurahan Purwodinatan Kota Semarang)
--------	-----------	----------------------------------------------------------------

2.3 Tinjauan Penelitian terdahulu

Berdasarkan penelitian sebelumnya yang dilakukan oleh beberapa peneliti, diantaranya

Tabel 2.1 Penelitian terdahulu

(2017)	Nurlaila Hanum	Analisis Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Pendapatan Pedagang Kaki Lima di Kota Kuala Simpang	Variabel independent modal, lama usaha, dan jam kerja Variabel dependent pendapatan pedagang kaki lima	Analisis Regresi Linier Berganda	Seluruh variable bebas berpengaruh positif dan signifikan terhadap peningkatan pendapatan pedagang kaki lima di kota Kuala Simpang
(2016)	I Komang Adi Antara Luh Putu Aswitari	Beberapa faktor yang mempengaruhi pendapatan pedagang kaki lima di kecamatan Denpasar Barat	Variabel independent modal, dan tenaga kerja Variabel dependent pendapatan pedagang kaki lima	Analisis Regresi Linier Berganda	Seluruh variable bebas berpengaruh positif dan signifikan terhadap peningkatan pendapatan pedagang kaki lima di kecamatan Denpasar Barat

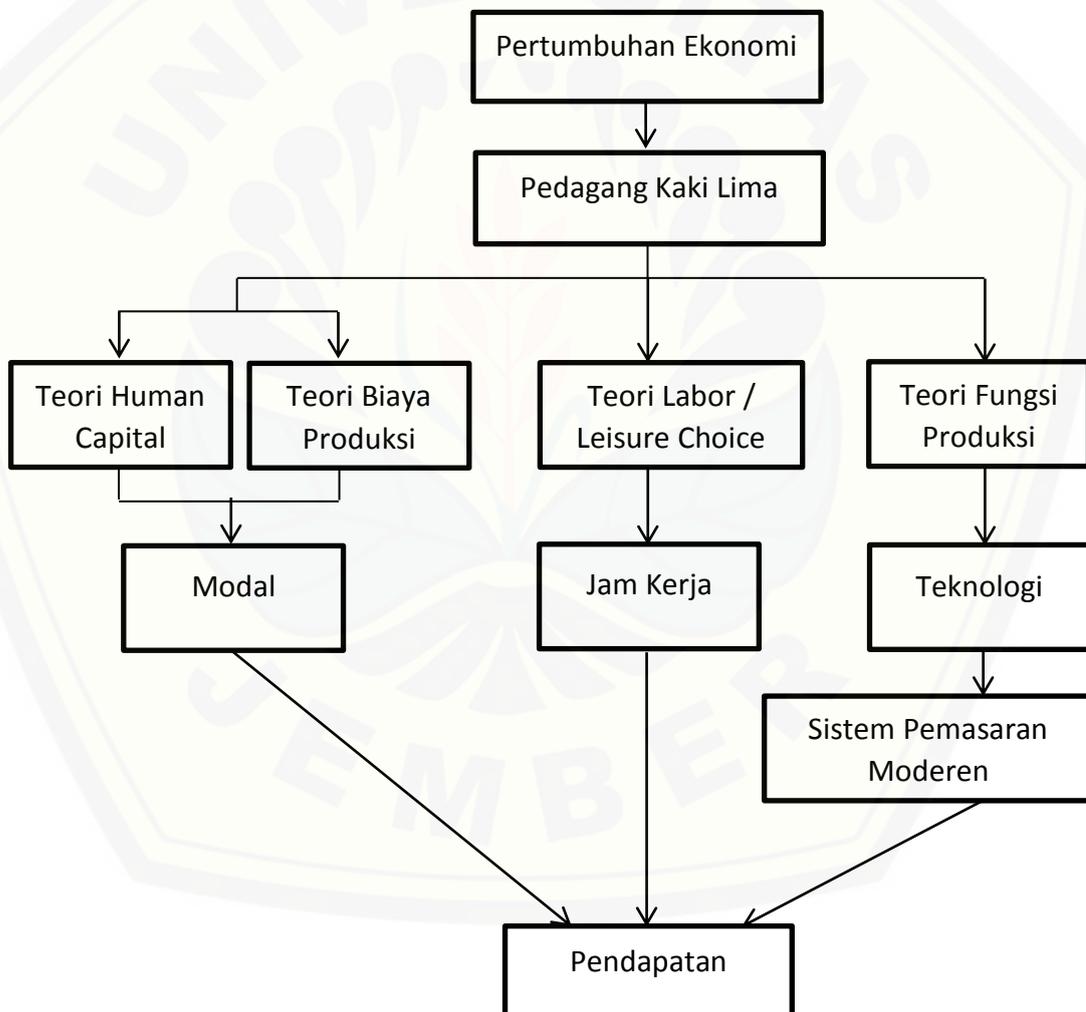
Untuk persamaan penelitian ini dengan penelitian yang dahulu adalah ada beberapa variabel yang sama yang digunakan dalam penelitian ini seperti variabel modal dan jam kerja dan hasil yang diperoleh dalam kedua variabel tersebut juga sama-sama berpengaruh positif terhadap pendapatan, selain itu penelitian ini juga memiliki kesamaan dalam alat analisis yaitu regresi linier

berganda. Selain itu dalam penelitian ini ada perbedaan juga dengan penelitian terdahulu. Dalam penelitian terdahulu yang dilakukan oleh Putu Martini Dewi terdapat variabel teknologi, dan perbedaannya dengan penelitian ini adalah teknologi yang di analisis dalam penelitian ini lebih spesifik terhadap teknologi pemasaran yang terbaru yaitu penggunaan aplikasi gofood dalam memasarkan dagangan pada pedagang kaki lima.



2.4 Kerangka Konseptual

Kerangka konseptual penelitian adalah suatu hubungan atau kaitan antara konsep satu terhadap konsep yang lainnya dari masalah yang ingin diteliti. Kerangka konsep ini digunakan untuk menghubungkan atau menjelaskan secara panjang lebar tentang suatu topik yang akan dibahas. Penelitian pengaruh modal, jam kerja dan teknologi pemasaran terhadap pendapatan pedagang kaki lima di Kabupaten Jember akan berfokus kepada pendapatan usaha yang akan dipengaruhi oleh variable modal, jam kerja, dan teknologi pemasaran. Secara grafis gambar dapat digunakan sebagai gambar dalam analisis dan memecahkan permasalahan tersebut.



Berdasarkan kerangka konsep pada gambar penelitian ini bermula pada

pertumbuhan ekonomi yang dapat dilihat dari naik atau turunnya PDRB Jember dari tahun ke tahun, PDRB bisa naik atau turun juga di pengaruhi oleh sektor perdagangan. Kemudian dalam perdagangan terdapat beberapa teori yaitu teori Human Capital dan teori biaya produksi yang dapat mempengaruhi faktor modal dalam berdagang. Selanjutnya ada teori Laber atau Leisure Choice yang dapat mempengaruhi faktor jam kerja dalam berdagang. Selanjutnya ada teori fungsi produksi yang dapat mempengaruhi faktor teknologi dalam melakukan produksi maupun dalam melakukan pemasaran. Selanjutnya faktor-faktor tersebut yaitu: modal, jam kerja dan teknologi akan mempengaruhi pendapatan dan secara tidak langsung akan mempengaruhi PDRB dalam sektor perdagangan.



BAB 3 METODE PENELITIAN

3.1 Rancangan Penelitian

3.1.1 Jenis Penelitian

Penelitian ini menggunakan metode kuantitatif yaitu penelitian yang digunakan untuk mengetahui besar/tidaknya pola hubungan. Pada penelitian ini akan menjelaskan hubungan antara variabel bebas yaitu modal, jam kerja, dan sistem pemasaran moderen dengan variabel terikat yaitu pendapatan pedagang kaki lima di kawasa jalan Jawa Kabupaten Jember. Sumber data yang akan dianalisis kita dapat melalui wawancara dan pengisian kuisisioner oleh pedagang kaki lima yang ada di jalan Jawa Kabupaten Jember.

3.1.2 Unit Analisis

Dalam penelitian ini unit analisisnya adalah para pedagang kaki lima di kawasan jalan Jawa Kabupaten Jember, karena dalam penelitian ini yang akan diteliti mengenai pendapatan pedagang kaki lima yang dipengaruhi modal, jam kerja, dan sistem pemasaran moderen dengan pengambilan data secara primer.

3.1.3 Populasi

Menurut hasil opservasi yang ada, yang menjadi populasi penelitian ini adalah semua pengusaha pedagang kaki lima di jalan Jawa yang berjumlah 378 pedagang baik yang berjualan di pagi hari maupun sore hari.

3.1.4 Sampel

Untuk menentukan sampel dari populasi digunakan perhitungan yang dikembangkan para ahli. Besaran atau ukuran sampel ini sampel sangat tergantung dari besaran tingkat ketelitian atau kesalahan yang diinginkan peneliti. Namun, dalam hal tingkat kesalahan, pada penelitian sosial maksimal tingkat kesalahannya adalah 5% (0,05). Makin besar tingkat kesalahan maka makin kecil jumlah sampel. Namun yang perlu diperhatikan adalah semakin besar jumlah sampel (semakin mendekati populasi) maka semakin kecil peluang kesalahan generalisasi dan sebaliknya, semakin kecil jumlah sampel (menjauhi jumlah populasi) maka

semakin besar peluang kesalahan generalisasi. Adapun populasi pedagang kaki lima disekitar jalan Jawa berjumlah 378 pedagang, untuk pengambilan sampel digunakan rumus Slovin sebagai berikut :

$$n = N / (N(d)^2 + 1)$$

Keterangan :

N : Jumlah sampel

N : Jumlah populasi

d : Batas internal eror atau sig. = 0,05

$$n = 378 / 378 (0,05)^2 + 1 = 151,2 , \text{ dibulatkan menjadi } 151$$

Sehingga sampel yang diperoleh untuk menjadi objek penelitian adalah 151 pedagang dari jumlah total 378 pedagang yang berada di kawasan jalan Jawa Kabupaten Jember.

3.2 Metode Pengumpulan Data

Metode pengumpulan data yang digunakan adalah dengan metode pengumpulan data primer yaitu:

- Wawancara langsung dengan responden yang dipilih sebagai sampel, dengan menggunakan kuisisioner untuk memperoleh data.
- Observasi dengan melakukan pengamatan langsung terhadap pengusaha berdasarkan sampel yang diambil.
- Pengambilan data untuk penggunaan sistem pemasaran moderen kami menggunakan dummy. Kita buat variabel penggunaan sistem pemasaran moderen dalam pedagang kaki lima dengan nilai 0 untuk pedagang kaki lima yang tidak menggunakan sistem pemasaran moderen, dan 1 untuk pedagang kaki lima yang menggunakan teknologi pemasaran.

3.3 Metode Analisis Data

Penelitian ini menggunakan teknik analisis data regresi linier berganda yang merupakan analisa statistik yang bertujuan untuk menganalisa model regresi linier dengan melibatkan lebih dari satu variabel bebas. Analisis regresi linier berganda digunakan untuk mengetahui

pengaruh modal(x_1), jam kerja(x_2), dan sistem pemasaran moderen(x_3) terhadap pendapatan Pedagang Kaki Lima(Y).

$$Y = \alpha + b_1X_1 + b_2X_2 + DX_3 + \mu_i$$

Keterangan:

Y	= Pendapatan Pedagang Kaki Lima
α	= Konstanta
b_1 b_2	= Koefisien Regresi
D	= Dummy
X_1	= Modal
X_2	= Jam Kerja
X_3	= Sistem Pemasaran Moderen
μ	= Error

Uji Hipotesis

1) Uji Signifikansi Simultan (Uji Statistik F)

Pengujian ini dilakukan untuk melihat pengaruh variabel independen terhadap variabel dependen secara serentak. Uji ini dilakukan untuk membandingkan pada tingkat nilai signifikansi dengan nilai α (5%) pada tingkat derajat 5%.

Pengambilan kesimpulannya adalah dengan melihat nilai sig α

(5%) dengan ketentuan sebagai berikut :

- Jika nilai Sig < α maka H_0 ditolak
- Jika nilai Sig $\geq \alpha$ maka H_0 diterima

2) Uji Signifikansi

Parsial (Uji Statistik t) Uji signifikansi ini dilakukan dengan menggunakan uji statistik t. Pengujian ini dilakukan untuk melihat pengaruh variabel independen terhadap variabel dependen secara parsial dengan derajat keabsahan 5%. Pengambilan kesimpulannya adalah dengan melihat nilai signifikansi yang dibandingkan dengan nilai α (5%) dengan ketentuan sebagai berikut :

- Jika nilai Sig < α maka H_0 ditolak

b) Jika nilai $\text{Sig} \geq \alpha$ maka H_0 diterima

3) Uji Koefisien Determinan

Koefisien Determinasi (R^2) pada intinya mengukur seberapa jauh kemampuan model dalam menerangkan variasi variabel dependen. Nilai koefisien determinasi adalah antara nol dan satu. Nilai R^2 yang kecil berarti kemampuan variabel-variabel independen dalam menjelaskan variasi variabel dependen amat terbatas. Nilai yang mendekati satu berarti variabel-variabel independen memberikan hampir semua informasi yang dibutuhkan untuk memprediksi variasi variabel dependen.

4) Uji Multikolinearitas

Uji Multikolinieritas dilakukan untuk melihat apakah ada keterkaitan antara hubungan yang sempurna antara variabel-variabel independen. Jika didalam pengujian ternyata didapatkan sebuah kesimpulan bahwa antara variabel independen tersebut saling terikat, maka pengujian tidak dapat dilakukan kedalam tahapan selanjutnya yang disebabkan oleh tidak dapat ditentukannya koefisien regresi variabel tersebut tidak dapat ditentukan dan juga nilai standard errornya menjadi tak terhingga. Untuk mengetahui hasil uji dari uji multikolinieritas dapat dilihat dari beberapa cara, yakni sebagai berikut:

a. Dengan melihat nilai tolerance:

1. Apabila nilai tolerancenya sendiri lebih besar dari 0,8 maka dapat disimpulkan tidak terjadi multikolinieritas
2. Sedangkan bila nilai tolerancenya lebih kecil dari 0,8 maka kesimpulan yang didapat adalah terjadi multikolinieritas.

b. Dengan melihat nilai VIF:

1. Jika nilai VIF lebih dari 4, maka kita akan mendapat kesimpulan bahwa data yang kita uji tersebut memiliki multikolinieritas
2. Sedangkan jika nilai VIF dibawah 4, maka kita akan mendapat kesimpulan bahwa data yang kita uji tidak memiliki kolinieritas.
3. Rumus: $VIF = 1/1-R^2$

5) Uji Autokorelasi

Uji autokorelasi bertujuan menguji apakah dalam model regresi linier ada korelasi antara kesalahan pengganggu pada periode t dengan kesalahan pengganggu pada periode $t-1$ (sebelumnya). Jika terjadi korelasi, maka dinamakan ada problem autokorelasi (Imam Ghazali, 2011: 110).

Pada penelitian ini untuk menguji ada tidaknya gejala autokorelasi menggunakan uji Durbin-Watson (DW test)

Tabel 3.1 Pengambilan Keputusan Ada Tidaknya Autokorelasi

Hipotesis Nol	Keputusan	Jika
Tidak ada autokorelasi positif	Tolak	$0 < d < dl$
Tidak ada autokorelasi positif	No Disicion	$dl \leq d \leq du$
Tidak ada autokorelasi negatif	Tolak	$4 - dl < d < 4$
Tidak ada autokorelasi negatif	No Disicion	$4 - du \leq d \leq 4 - dl$
Tidak ada autokorelasi, positif atau negatif	Tidak Ditolak	$du < d < 4 - du$

Sumber : Imam Ghazali, (2013:111)

Keterangan:

T: Jumlah sampel (n)

k: Jumlah variabel

dl: Batas Bawah Durbin Watson

du: Batas Atas Durbin Watson

6) Uji Heteroskedastisitas

Uji heterokedastisitas bertujuan menguji apakah dalam model regresi terjadi ketidaksamaan variance dari residual satu pengamatan ke pengamatan yang lain. Ada beberapa yang dapat dilakukan untuk melakukan uji glejser, dan uji white. Pengujian pada penelitian ini menggunakan Grafik Plot antara nilai prediksi heteroskedastisitas, yaitu uji grafik plot, uji park, variabel dependen yaitu ZPRED dengan residualnya SRESID. Tidak terjadi heteroskedastisitas apabila tidak ada pola yang jelas, serta titik-titik menyebar di atas dan di bawah angka 0 pada sumbu Y. (Imam Ghazali, 2011: 139-143).

3.4 Definisi Operasional

Definisi operasional adalah penjelasan dari variabel yang ada dalam penelitian. Dalam penelitian kali ini variabel yang ada adalah modal, jam kerja, dan sistem pemasaran moderen sebagai variabel bebas dan pendapatan pedagang kaki lima sebagai variabel terikat.

1. Modal

Modal yang di hitung adalah dana yang dikeluarkan untuk belanja atau modal kerja per hari, satuan yang digunakan yaitu rupiah

2. Jam Kerja

Jam kerja dapat di hitung dari berapa lama pedagang kaki lima berjualan produknya dalam sehari, satuan yang digunakan adalah jam.

3. Sistem pemasaran moderen

Alat sebuah aplikasi gofood yang digunakan untuk mempermudah memasarkan produk dan mempermudah konsmen untuk membeli produk tersebut, satuan yang digunakan adalah ya/tidak angka 1 untuk ya dan 0 untuk tidak.

4. Pendapatan pedagang

Pendapatan kotor yang diperoleh pedagang kaki lima dari hasilnya berjualan produknya sehari, satuan yang digunakan yaitu rupiah.

BAB 5 KESIMPULAN DAN SARAN

5.1 Kesimpulan

Berdasarkan hasil penelitian dan pembahasan pada bab sebelumnya, maka kesimpulan yang dapat dikemukakan dalam penelitian ini adalah:

1. Terdapat pengaruh signifikan faktor modal terhadap pendapatan pedagang kaki lima di kawasan jalan jawa kabupaten Jember. Berarti salah satu cara menaikkan pendapatan dengan menaikkan modalnya.
2. Tidak ada pengaruh signifikan faktor jam kerja terhadap pendapatan pedagang kaki lima di kawasan jalan jawa kabupaten Jember. Berarti sebentar atau lama membuka warung makatidak ada pengaruhnya terhadap pendapatan pendapatan.
3. Terdapat perbedaan yang signifikan antara pendapatan pedagang kakilima yang menggunakan sistem pemasaran moderen gofood dan yang tidak memakai sistem pemasaran moderen gofood. Berarti pemakaian sistem pemasaran moderen gofood berperan dalam menaikkan pendapatan pedagang.

5.2 Saran

Berdasarkan pembahasan hasil penelitian tersebut peneliti berusaha memberikan saran terhadap para pedagang di kawasan jalan Jawa Kabupaten Jember, saran-sarannya adalah sebagai berikut:

1. Untuk para pedagang, dengan adanya perkembangan teknologi, pedagang harus bisa memanfaatkan teknologi baik untuk produksi maupun pemasaran. Dengan pemanfaatan teknologi pedagang bisa mempermudah produksi dan dalam pemasaran dengan adanya teknologi maka produk dapat dipasarkan lebih luas dan dapat mudah diakses oleh konsumen.
2. Untuk pemerintah sebaiknya para pedagang seharusnya di relokasi atau ditata agar pedagang lebih tertib dan tertata, selain itu harus ada organisasi atau paguyuban yang dapat menaungi para pedagang.

DAFTAR PUSTAKA

- Ahmad Su'ud, 2007, Pengembangan ekonomi mikro, Nasional Conference, Jakarta.
- Akhbar Nurseta Priyandika. 2015, Analisis Pengaruh Jarak, Lama Usaha, Modal, Dan Jam Kerja Terhadap Pendapatan Pedagang Kaki Limakonveksi (Studi Kasus Di Kelurahan Purwodinatan Kota Semarang). Universitas Diponegoro. Semarang.
- Asewoye, Jonathan Oyerinde. Adebayo, Nathaniel Adeyemi. 2013. Impact of Information and Communication Technology on Productivity of Small and Medium Enterprises in Oyo State, Nigeria. Nigeria.
- Bain, Read. 1937. Technology and State Government. Miami : American Sociological Association.
- Bambang Riyanto. 1995. Dasar-Dasar Pembelanjaan Perusahaan. Yogyakarta: BPFE-Yogyakarta.

- Bhagas, Arva. 2016. Analisis Pengaruh Modal, Jumlah Tenaga Kerja, Teknologi dan Bantuan Pemerintah Terhadap Pendapatan Usaha Mikro Kecil dan Menengah (Studi Kasus UMKM Sulampita di Kota Semarang). Universitas Diponegoro.
- Dewi Agustini Rahayu, Ni putu. 2013. Faktor-Faktor yang Mempengaruhi Pendapatan Penambang Pasir di Desa Rendang Kecamatan Rendang Kabupaten Karangasem. *Jurnal Ekonomi Pembangunan*.2(5): 226-232.
- Dewi, Putu Martini. 2014, Pengaruh Modal, Tingkat Pendidikan dan Teknologi Terhadap Pendapatan Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM) di Kawasan Imam Bonjol Denpasar Barat. Universitas Udayana.
- Gathogo, Georgeo. Ragui, Mary. 2014. Effects of Capital and Technology on the Performance of SMEs in the Manufacturing Sector in Kenya - Case of selected firms in Thika Municipality. Murang'a University College
- Hanum, Nurlaila, 2017. Analisis Faktor-faktor Yang Mempengaruhi Pendapatan Pedagang Kaki Lima di Kota Kuala Simping. UNSAM.
- Hidayat, S.1978. Pembinaan generasi muda. Study Group, Surabaya
- Kartono, Kartini. 1980. Pengantar Metodologi Riset Sosial. Alumni Bandung.
- Komang, I Adi Antara, Luh Putu Aswitari, 2016. Beberapa Faktor yang Mempengaruhi Pendapatan Pedagang Kaki Lima di Kecamatan Denpasar Barat. Universitas Udayana, Bali.
- Kotler, Philip and Gary Armstrong. 2008. Prinsip-prinsip Pemasaran. Edisi12. Jilid 1. Jakarta: Erlangga.
- Mahayasa1, Ida Bagus Adi. Yuliarmi, Ni Nyoman. Pengaruh Modal, Teknologi, dan Tenaga Kerja Terhadap Produksi dan Pendapatan Usaha Kerajinan Ukiran Kayu di Kecamatan Tembuku Kabupaten Bangi. Universitas Udayana, Bali.
- Nusran Munizu . 2010. Pengaruh Faktor – factor Eksternal dan Internal Terhadap Usaha Mikro Kecil dan Menengah di Sulawesi Selatan. *Jurnal Manajemen dan Kewirausahaan* .Vol. 12. No.1
- Prakoso, Jati. 2013. Peranan Tenaga Kerja, Modal, dan Teknologi Terhadap Peningkatan Pendapatan Masyarakat Nelayan di Desa Asembayong Kecamatan Taman Kabupaten Pemalang. Universitas Negeri Semarang.

Rahayu, Amy, Y.S. R, Irfan. Maksum. Kusumawardhani, Dhian. 2018. Technology Diffusion Challenges for Micro, Small and Medium Enterprises (MSMEs) in Developing Countries: Case Study of the Appropriate Technology for MSMEs Program (Iptekda) in West Java- Indonesia. Faculty of Administrative Science, Universitas Indonesia.

Riyanto Bambang, 1997, Dasar-dasar Pembelian Perusahaan, Edisi 4. BPFE, Yogyakarta.

Remi, Sutastie Soemitro, 2002. Kemiskinan dan ketidakmerataan di Indonesia: Suatu analisis awal

Undang-Undang Republik Indonesia No. 20 Tahun 2008. *Usaha Mikro Kecil dan Menengah*. Jakarta: Departemen Keuangan Republik Indonesia.

Winardi. (1981). Kamus Ekonomi (Inggris-Indonesia). Bandung: Mandar Maju, Tarsito

Lampiran Kuisisioner Penelitian

IDENTITAS RESPONDEN

Nama :(jika keberatan tidak perlu diisi)

Umur : tahun.

Alamat:

KARAKTERISTIK UMUM

1. Pendidikan terakhir anda ?

SD SMP SMA S1 Lainnya,

Sebutkan

2. Anda berasal dari :

Dalam Kabupaten Jember

Luar Kabupaten Jember

3. Berapa jumlah pekerja yang anda miliki dalam menjalankan usaha anda ?

< = 2 3-5 > 5

4. Berapa lama anda berdagang disini ?

< =3 Tahun 4-6 Tahun 7-9 Tahun 10-12 Tahun > 12 Tahun,

Sebutkan.

5. Berapakah modal anda ?

Sebutkan

6. Berapakah penghasilan anda rata-rata per bulan ?

Sebutkan

7. Apakah anda menggunakan aplikasi GOFOOD ?

Ya Tidak

8. Waktu berjualan ?

Pagi-Sore Sore-Malam

Sebutkan.

9. Apakah tempat ini milik sendiri?

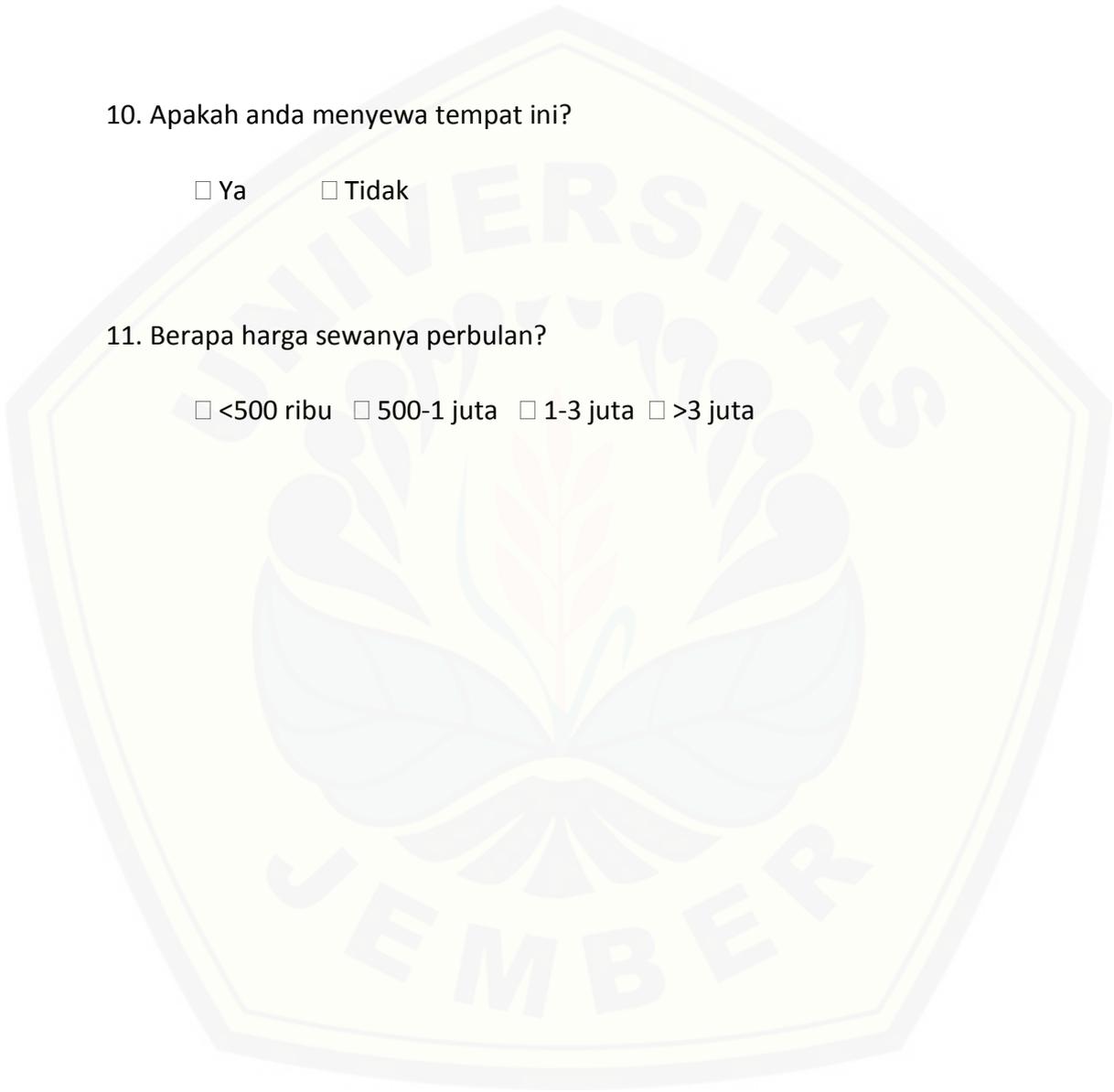
- Ya Tidak

10. Apakah anda menyewa tempat ini?

- Ya Tidak

11. Berapa harga sewanya perbulan?

- <500 ribu 500-1 juta 1-3 juta >3 juta



Lampiran Data Penelitian

Nama	Jenis Dagangan	Modal	Pendapatan	Jam Kerja	Pemakaian GOFOOD
Yandjani	makanan ringan	135.000	216.000	9	0
Imam	Minuman	100.000	180.000	7	0
Eni	Makanan	575.000	675.000	9	0
Yeni	Makanan	670.000	900.000	9	0
Candra	Makanan	193.000	425.000	9	0
Adit	Minuman	225.000	320.000	8	0
Nur	makanan ringan	70.000	230.000	9	0
Siti	makanan ringan	522.000	630.000	9	0
Iis	Makanan	500.000	700.000	9	0
Abdulah	makanan ringan	103.000	232.000	9	0
Hapi	Makanan	500.000	785.000	8	0
Solihin	Makanan	370.000	600.000	9	0

Tari	Minuman	150.000	230.000	8	0
Citra	Minuman	175.000	290.000	8	0
Doni	Makanan	410.000	650.000	8	0
Nanda	Makanan	450.000	710.000	9	1
Ajeng	makanan ringan	100.000	360.000	9	0
Bagas	Makanan	375.000	580.000	9	0
Subur	Minuman	128.000	180.000	8	0
Ali	makanan ringan	130.000	360.000	8	0
Tri Sumiati	Minuman	240.000	390.000	8	0
Eddy	Minuman	110.000	235.000	8	0
Gatot	Minuman	100.000	220.000	7	0
Bahri	Minuman	235.000	390.000	8	0
Lala	makanan ringan	160.000	230.000	8	0
Icha Nur	makanan ringan	200.000	280.000	9	0
Risky	minuman	200.000	290.000	9	0
Hamidun	minuman	150.000	225.000	9	0
Anggit	Makanan	520.000	650.000	9	0
Tika	Makanan	645.000	750.000	8	0
Sih Astuti	Makanan	460.000	700.000	9	1
Sumiatun	Makanan	550.000	710.000	9	0
Sri Rezeki	minuman	130.000	250.000	8	0
Bagus	Makanan	650.000	780.000	8	0
Budiono	makanan ringan	135.000	216.000	8	0
Estu	Makanan	520.000	615.000	8	0
Rani	minuman	155.000	230.000	7	0
Basuki	minuman	130.000	200.000	7	0
Chika	Makanan	400.000	540.000	9	0
Maya	makanan ringan	125.000	250.000	9	0
Bima	Makanan	550.000	700.000	9	0

Gunawan	Makanan	445.000	690.000	8	0
Dewi	Makanan	500.000	750.000	9	0
Hendro	Makanan	400.000	595.000	9	0
Haris	Makanan	526.000	610.000	8	0
Ismoyo	makanan ringan	85.000	160.000	8	0
Joko	makanan ringan	115.000	200.000	9	0
Agus	minuman	250.000	360.000	9	0
Indra	Makanan	487.000	550.000	8	0
Windy	minuman	125.000	200.000	8	0
Nurmala	Makanan	450.000	520.000	9	0
Kartolo	minuman	120.000	200.000	8	0
Jarot	Makanan	455.000	530.000	9	0
Jaya	makanan ringan	485.000	650.000	9	0
Sabar	minuman	235.000	310.000	9	0
Nawang	Makanan	540.000	610.000	8	0
Siti Husnul	minuman	120.000	220.000	9	0
Fatimah	Makanan	510.000	650.000	8	0
Mila	Makanan	410.000	650.000	8	0
Yuli	Makanan	410.000	530.000	9	0
Pambudi	Makanan	480.000	610.000	8	0
Rahmaa	Makanan	500.000	630.000	8	0
Umi	Makanan	450.000	550.000	9	0
Prastowo	Makanan	510.000	640.000	8	0
Rahma	Makanan	520.000	650.000	9	0
Sam	Makanan	560.000	1.370.000	9	1
Arga	Makanan	510.000	900.000	9	0
Tiwi	Makanan	420.000	850.000	9	0
Andre	makanan ringan	360.000	750.000	9	0
Wulan	Makanan	400.000	800.000	9	0

Tyas	makanan ringan	270.000	500.000	9	0
Wahyu	Makanan	520.000	800.000	9	0
Muljono	minuman	250.000	510.000	8	0
Sugianto	Makanan	400.000	750.000	8	0
Rima	minuman	150.000	310.000	7	0
Siti	makanan ringan	325.000	600.000	8	0
Yulianti	Makanan	410.000	780.000	8	0
Weni	Makanan	450.000	750.000	8	0
Yeni	makanan ringan	110.000	225.000	8	0
Adhi	makanan ringan	110.000	300.000	8	0
Fery	makanan ringan	225.000	425.000	8	0
Yuni	Minuman	150.000	300.000	6	0
Surya	Minuman	170.000	325.000	6	0
Dinda	Minuman	85.000	150.000	8	0
Cipto	Minuman	275.000	480.000	8	0
Untung	makanan ringan	320.000	550.000	8	0
Layla	Makanan	510.000	800.000	8	0
Fifi	Makanan	450.000	800.000	9	0
Ahmat	Makanan	500.000	700.000	9	0
Mamad	Minuman	210.000	450.000	8	0
Septhi	makanan ringan	250.000	400.000	8	0
Desy	makanan ringan	250.000	450.000	8	0
Sumiati	makanan ringan	120.000	200.000	9	0
Mulyadi	Makanan	435.000	650.000	8	0
Rini	Minuman	120.000	250.000	8	0
Retno	Minuman	280.000	520.000	7	0
Adji	Minuman	267.000	450.000	7	0
Gatot	makanan ringan	135.000	280.000	7	0
Eko Purnomo	Makanan	450.000	940.000	9	1

Yanto	makanan ringan	350.000	580.000	9	0
Wulan Safitri	makanan ringan	250.000	550.000	8	0
Rishma	Makanan	430.000	775.000	8	0
Saipul	Makanan	440.000	790.000	8	0
Cahyo	Makanan	510.000	870.000	8	0
Adhi Putra	Minuman	250.000	460.000	8	0
Supono	Makanan	430.000	850.000	8	0
Kartika	Makanan	500.000	730.000	9	0
Elok	makanan ringan	350.000	500.000	8	0
Erina	makanan ringan	103.000	232.000	8	0
Samsul	makanan ringan	522.000	650.000	9	0
Usman	minuman	225.000	320.000	8	0
Ani	Makanan	500.000	700.000	8	0
Yoga	minuman	128.000	185.000	8	0
Nita	makanan ringan	100.000	360.000	9	0
Ika	makanan ringan	70.000	280.000	9	0
Indri	minuman	100.000	150.000	9	0
Santoso	makanan ringan	155.000	265.000	8	0
Restu	Makanan	410.000	830.000	8	0
Ilham	Makanan	450.000	730.000	8	0
Lusi	makanan ringan	260.000	500.000	9	0
Jayanti	Makanan	420.000	750.000	8	0
Mathkur	makanan ringan	190.000	320.000	5	0
Nurlaila	Makanan	400.000	780.000	9	0
Fayakun	makanan ringan	300.000	550.000	9	0
Supri	makanan ringan	270.000	410.000	8	0
Winarto	makanan ringan	350.000	470.000	9	0
Bambang	minuman	225.000	400.000	7	0
Edhi	Makanan	575.000	700.000	8	0

Ina	makanan ringan	305.000	400.000	7	0
Sri Hartini	makanan ringan	210.000	390.000	6	0
Hesti	Makanan	430.000	890.000	9	0
Renita	makanan ringan	250.000	450.000	5	0
Handoko	minuman	200.000	350.000	5	0
Hery	makanan ringan	130.000	200.000	7	0
Aulia	makanan ringan	90.000	180.000	7	0
Fitriana	makanan ringan	100.000	180.000	8	0
Purnomo	Makanan	420.000	800.000	8	0
Basuki	Makanan	400.000	800.000	8	0
Dhanu	makanan ringan	225.000	500.000	6	0
Tedjo	makanan ringan	350.000	680.000	8	0
Fajar	makanan ringan	200.000	450.000	6	0
Siti Qomaria	Makanan	450.000	700.000	9	0
Bambang	minuman	150.000	200.000	8	0
Putri Nur	makanan	520.000	780.000	8	0
Gilang	Makanan	415.000	720.000	8	0
Fitri	Makanan	530.000	820.000	9	0
Luthfi	makanan	550.000	900.000	8	0
Abdul	minuman	200.000	380.000	8	0
Ayu	makanan ringan	215.000	310.000	5	0
Aisyah	Makanan	500.000	830.000	9	0
Jalil	minuman	80.000	170.000	8	0

Lampiran Hasil Eviews

1. Uji Heteroskedasitas

Heteroskedasticity Test: White

F-statistic	22.20426	Prob. F(3,147)	0.0000
Obs*R-squared	47.08767	Prob. Chi-Square(3)	0.0000
Scaled explained SS	48.29758	Prob. Chi-Square(3)	0.0000

Test Equation:

Dependent Variable: RESID^2

Method: Least Squares

Date: 11/20/19 Time: 09:36

Sample: 1 151

Included observations: 151

Variable	Coefficient	Std. Error	t-Statistic	Prob.
C	-4.09E+08	4.97E+09	-0.082141	0.9346
MODAL^2	0.041473	0.009556	4.339767	0.0000
JAM_KERJA^2	57078133	76209168	0.748967	0.4551
PEMAKAIAN_GOFOOD^2	3.43E+10	6.16E+09	5.569092	0.0000

R-squared	0.311839	Mean dependent var	9.63E+09
Adjusted R-squared	0.297795	S.D. dependent var	1.42E+10
S.E. of regression	1.19E+10	Akaike info criterion	49.26626
Sum squared resid	2.09E+22	Schwarz criterion	49.34619
Log likelihood	-3715.603	Hannan-Quinn criter.	49.29873
F-statistic	22.20426	Durbin-Watson stat	1.749432
Prob(F-statistic)	0.000000		

2. Uji Multikolinearitas

	MODAL	JAM_KERJA	PEMAKAIAN_GOFOOD
MODAL	1	0.3107312005335593	0.1645531249564693

JAM_KERJA	0.3107312005335593	1	0.1542328429696075
PEMAKAIAN_GOFOOD	0.1645531249564693	0.1542328429696075	1

3. Uji Autokorelasi

Breusch-Godfrey Serial Correlation LM Test:

F-statistic	23.60533	Prob. F(2,145)	0.0000
Obs*R-squared	37.08852	Prob. Chi-Square(2)	0.0000

Test Equation:

Dependent Variable: RESID

Method: Least Squares

Date: 11/20/19 Time: 09:39

Sample: 1 151

Included observations: 151

Presample missing value lagged residuals set to zero.

Variable	Coefficient	Std. Error	t-Statistic	Prob.
C	-75398.81	66654.38	-1.131191	0.2598
MODAL	-0.014400	0.046694	-0.308399	0.7582
JAM_KERJA	9702.242	8467.281	1.145851	0.2537
PEMAKAIAN_GOFOOD	31284.75	45205.56	0.692055	0.4900
RESID(-1)	0.346444	0.081447	4.253614	0.0000
RESID(-2)	0.247466	0.082572	2.996969	0.0032
R-squared	0.245619	Mean dependent var	-6.97E-11	

Adjusted R-squared	0.219606	S.D. dependent var	98474.48
S.E. of regression	86992.26	Akaike info criterion	25.62395
Sum squared resid	1.10E+12	Schwarz criterion	25.74384
Log likelihood	-1928.608	Hannan-Quinn criter.	25.67266
F-statistic	9.442132	Durbin-Watson stat	2.036093
Prob(F-statistic)	0.000000		

4. Uji Statistik

Dependent Variable: PENDAPATAN

Method: Least Squares

Date: 11/20/19 Time: 09:21

Sample: 1 151

Included observations: 151

Variable	Coefficient	Std. Error	t-Statistic	Prob.
C	110361.1	74808.76	1.475244	0.1423
MODAL	1.256361	0.052822	23.78466	0.0000
JAM_KERJA	-493.4959	9525.590	-0.051807	0.9588
PEMAKAIAN_GOFOOD	221027.1	51417.79	4.298650	0.0000

R-squared	0.824512	Mean dependent var	511596.0
Adjusted R-squared	0.820930	S.D. dependent var	235071.3
S.E. of regression	99474.25	Akaike info criterion	25.87932
Sum squared resid	1.45E+12	Schwarz criterion	25.95925
Log likelihood	-1949.889	Hannan-Quinn criter.	25.91179
F-statistic	230.2210	Durbin-Watson stat	1.118587
Prob(F-statistic)	0.000000		







