

FAKTOR-FAKTOR YANG MEMPENGARUHI PENDAPATAN PEDAGANG KAKI LIMA DI JALAN TALASAPANG KECAMATAN RAPPOCINI KOTA MAKASSAR

SYAFRILIA SYAIFULLAH

Pendidikan Ekonomi Fakultas Ekonomi

Universitas Negeri Makassar

Email : syafriliasyaifullah10@gmail.com

ABSTRAK

Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui pengaruh modal, lama usaha dan alokasi waktu usaha Terhadap pendapatan pedagang kaki lima di Jalan Talasalapang Kecamatan Rappocini Kota Makassar. Penelitian dikategorikan sebagai penelitian deskriptif kuantitatif dengan populasi sebanyak 52 pedagang kaki lima. Jumlah sampel yang diperoleh berdasarkan kriteria yang telah ditetapkan berjumlah 52 pedagang. Data yang digunakan berupa data primer yang diambil dengan metode angket. Teknik analisis regresi berganda menggunakan uji hipotesis secara parsial (uji t) dan uji hipotesis secara simultan (uji F), sedangkan olah data yang digunakan adalah SPSS 21.

Hasil penelitian ini menunjukkan bahwa diperoleh nilai Fhitung sebesar 26,731 dikarenakan nilai Fhitung ($26,731 > F_{tabel} (2,733)$) atau besarnya probabilitas sebesar $0,000 < 0,05$. Dengan demikian, dalam penelitian ini menyatakan bahwa ada pengaruh yang signifikan dari modal, lama usaha dan alokasi waktu usaha sebagai variabel bebas secara simultan (bersama-sama) terhadap pendapatan pedagang kaki lima sebagai variabel terikat. Sedangkan hasil uji hipotesis secara uji Parsial (uji T) menunjukkan bahwa modal berpengaruh positif dan signifikan terhadap pendapatan pedagang kaki lima, lama usaha tidak berpengaruh terhadap pendapatan pedagang kaki lima sedangkan alokasi waktu usaha berpengaruh positif tidak signifikan terhadap pendapatan pedagang kaki lima.

Kata Kunci: Modal, Lama Usaha, Alokasi Waktu Penelitian dan Pendapatan

1. PENDAHULUAN

A. Latar Belakang Masalah

Suatu 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.

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.

Fenomena yang penulis dapatkan dari Pedagang kaki lima di Jalan Talasalapang menjual berbagai jenis barang dagangan seperti makanan, minuman, pulsa, bengkel, assesories, campuran sepatu dan sandal, serta pakaian. 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. Faktor lain yang penting dalam menjalani usaha adalah lama usaha. Lama usaha para pedagang kaki lima juga bervariasi. Berdasarkan observasi awal yang dilakukan bahwa

pedagang kaki lima yang sudah bertahan hingga lima tahun menyatakan memperoleh pendapatan yang menurut mereka dapat memenuhi kebutuhan hidup, serta bagi pedagang kaki lima yang belum mencapai lima tahun juga memperoleh pendapatan, akan tetapi masih terdapat pedagang kaki lima yang tidak bertahan atau tidak berdagang lagi yang disebabkan mengalami kerugian, kekurangan modal dan waktu berdagang yang terlalu sedikit.

B. KAJIAN PUSTAKA

a. Konsep pendapatan

Tujuan pokok dijalankannya suatu usaha perdagangan adalah untuk memperoleh pendapatan, dimana pendapatan tersebut dapat digunakan untuk memenuhi kebutuhan hidup dan kelangsungan hidup usaha perdagangannya.

Pendapatan yang diterima adalah dalam bentuk uang, dimana uang adalah merupakan alat pembayaran atau alat pertukaran (Samuelson dan Nordhaus, 1997).

Selanjutnya, pendapatan juga dapat di definisikan sebagai jumlah seluruh uang yang diterima oleh seseorang atau rumah tangga selama jangka waktu tertentu (biasanya satu tahun), pendapatan terdiri dari upah, atau penerimaan tenaga kerja, pendapatan dari kekayaan seperti sewa, bunga dan deviden, serta pembayaran transfer atau penerimaan dari pemerintah seperti tunjangan sosial atau asuransi pengangguran (Samuelson dan Nordhaus, 1997).

Dalam analisis ekonomi makro, istilah pendapatan nasional (national income) dipakai berkenaan dengan pendapatan agregat suatu Negara dari sewa, upah, bunga dan pembayaran,

tidak termasuk biaya transfer (tunjangan pengangguran, pensiun dan lain sebagainya).

b. Sektor Informal

Konsep sektor informal pada awalnya dikemukakan oleh Hart (1971), dimana sektor informal sebagai bagian angkatan kerja dikota yang berada di luar pasar tenaga kerja yang terorganisir. Sedangkan studi yang dilakukan oleh International Labour Organization (ILO,1972) mengungkapkan bahwa sektor informal tidak sebatas pada pekerjaan dikawasan pinggiran kota besar, namun juga meliputi berbagai aktivitas ekonomi yang bersifat mudah untuk dimasuki, menggunakan sumber daya lokal sebagai faktor produksi utama usaha milik sendiri, skala operasi kecil, berorientasi pada penggunaan tenaga kerja dengan penggunaan teknologi

yang bersifat adaptif, keterampilan dapat diperoleh diluar instansi pendidikan formal, tidak merasakan secara langsung dampak dari kebijakan yang dikeluarkan oleh pemerintah dan pasarnya bersifat kompetitif.

Sebagian besar pembicaraan tentang sektor informal berangkat dari sifat mendua yang dipandang bersumber pada perekonomian kota di Negara dunia ketiga yang non sosialis. Ini berarti bahwa istilah sektor informal menunjuk pada adanya dualisme yang ciri kedua bagian saling bertentangan, sektor formal digunakan dalam pengertian pekerja bergaji dan perusahaan besar yang lain, karena itu beberapa penulis berbicara tentang sektor yang terorganisasi, terdaftar dan dilindungi oleh hukum. Kegiatan perekonomian yang tidak memenuhi kriteria ini

kemudian dimasukkan dalam istilah sektor informal, suatu yang mencakup pengertian berbagai kegiatan yang sering tercakup dalam istilah umum “usaha sendiri”. Ini merupakan jenis kesempatan kerja yang kurang terorganisir yang sulit dipantau atau karena itu sering dilupakan dalam sensus resmi. Definisi sektor informal ini kurang baik sehingga sering dilengkapi dengan suatu daftar kegiatan agak berbeda yang terlihat apabila menyusuri jalan-jalan kota didunia ketiga seperti: pekerja kaki lima, penjual koran, anak-anak penyemir sepatu, penjaga kios, penjaga keliling dan lain-lain. Dengan kata lain mereka adalah kumpulan pedagang kecil, pekerja yang tidak terlihat dan tidak terampil serta golongan lain dengan pendapatan rendah dan tidak tetap.

Sektor informal lahir karena adanya dualisme dalam pembangunan ekonomi yang diterapkan zaman colonial. Ciri ekonomi kolonial adalah adanya dualisme antara kota (yang maju dan tempat lokasi industri barang konsumsi) dan desa (yang terbelakang dan tempat dominasi tenaga kerja yang berlebihan), di daerah pedesaan juga terdapat dualisme lain, yaitu antara ekonomi enklave (lokasi perkebunan dan usaha pertambangan modern) dan ekonomi tradisional (lokasi peternakan, petani, nelayan, pengrajin dan lain-lain) (Krissantono, 1990).

Berapapun kecilnya pendapatan diperoleh pekerja dalam sektor informal di kota, kesempatan kerja di kota senantiasa lebih banyak tersedia dari pada di daerah pedesaan dan standar hidup minimum di kota juga lebih tinggi. Bahkan keadaan

penduduk yang paling miskin dikota barangkali jauh lebih baik daripada lapisan berpendapatan rendah dipedesaan (Manning, 1985).

c. Pedagang Kaki Lima (PKL)

Pedagang Kaki Lima atau PKL adalah setiap orang yang menawarkan atau menjual barang dan jasa dengan cara berkeliling (Wawoerontoe, 1995). Istilah kaki lima yang selama ini dikenal dari pengertian trotoar yang dahulu berukuran 5 kaki (5 kaki = 1,5 meter). Biasanya PKL mengisi pusat-pusat keramaian seperti pusat kota, pusat perdagangan, pusat rekreasi, hiburan, dan sebagainya (Ardiyanto, 1998). Jadi Pedagang Kaki Lima merupakan kelompok orang yang menawarkan barang dan jasa untuk dijual di atas trotoar, ditepi atau dipinggir jalan, disekitar pusat-pusat perbelanjaan, pertokoan, pasar, pusat rekreasi atau hiburan, pusat

pendidikan, baik secara menetap, setengah menetap atau berpindah-pindah, berstatus resmi atau tidak resmi.

Aktivitas Pedagang Kaki Lima dapat dikategorikan berdasarkan sarana fisik yang di peruntukan dalam usanya. Sarana fisik tersebut dikelompokkan berdasarkan:

a) Jenis barang dan jasa

Kategori aktivitas jasa Pedagang Kaki Lima berdasarkan jenis barang dan jasa yang dijajakan, yaitu:

1. Makanan dan minuman
2. Kelontong
3. Pakaian/tekstil
4. Buah-buahan dan sayuran
5. Rokok dan obat-obatan
6. Majalah, buku dan koran
7. Barang seni dan kerajinan
8. Mainan
9. Jasa perorangan

Jenis barang dan jasa tersebut dapat dikelompokkan kembali menjadi tiga macam kebutuhan, yaitu:

1. Kebutuhan primer terdiri dari makanan dan .
2. Sekunder terdiri dari kelontong, pakaian/tekstil, buah-buahan, rokok/obat-obatan, dan majalah/koran.
3. Kebutuhan jasa yaitu jasa perorangan.

Setiap jenis barang dan jasa tersebut dapat diperinci lebih jauh, misalnya saja kelontong terdiri dari alat-alat rumah tangga, mainan anak, barang elektronik, aksesoris dan sebagainya. Demikian pula jasa perorangan dapat berupa tukang stempel tukang kunci, reparasi jam, tambal ban dan sebagainya.

- a). Jenis Ruang Usaha
- b) Jenis Sarana Usaha dan Ukuran Ruangnya

C. Pengaruh Modal Terhadap Pendapatan

Sejalan dengan perkembangan ilmu pengetahuan dan perkembangan dunia usaha, maka semakin beragam pula orang dalam mendefinisikan atau memberikan pengertian terhadap modal yang kadang kala satu sama lain bertentangan tergantung dari sudut mana meninjaunya. Peran modal dalam suatu usaha sangat penting karena sebagai alat produksi suatu barang dan jasa. Suatu usaha tanpa adanya modal sebagai salah satu faktor produksinya tidak akan dapat berjalan. Demikian juga di sektor informal modal sangat besar pengaruhnya walaupun mungkin besarnya tidak sebesar di sektor formal.

Modal kerja adalah kekayaan atau aktiva yang diperlukan perusahaan untuk menyelenggarakan

kegiatan sehari-hari yang selalu berputar-putar dalam periode tertentu (Indriyo,1992). Sedangkan menurut Wahid (1993) modal kerja adalah investasi perusahaan dalam harta jangka pendek yaitu kas, surat berharga jangka pendek, piutang, persediaan. Modal kerja kotor adalah harta lancar total dari perusahaan, dan modal kerja bersih adalah harta lancar dikurangi utang lancar.

Modal adalah sejumlah uang yang digunakan untuk mengelola dan membiayai usaha dagangan setiap bulan/setiap hari. Di mana di dalamnya terdapat ongkos untuk pembelian sumber-sumber produksi yang digunakan untuk memproduksi suatu output tertentu/opportunity cost dan untuk menggunakan input yang tersedia. Kemudian didalam ongkos juga terdapat hasil atau pendapatan bagi pemilik modal yang besarnya

sama dengan seandainya pedagang menanamkan modalnya di dalam sektor ekonomi lainnya dan pendapatan untuk tenaga kerja sendiri. Sehingga keuntungan merupakan hal yang sangat berat bagi seorang pedagang.

d. Pengaruh Alokasi Waktu Usaha Terhadap pendapatan

Alokasi waktu usaha atau jam kerja adalah total waktu usaha atau jam kerja usaha yang digunakan oleh seorang pedagang di dalam berdagang. Menurut Kamus Besar Bahasa Indonesia, jam kerja adalah waktu yang dijadwalkan untuk perangkat peralatan yang dioperasikan atau waktu yang dijadwalkan bagi pegawai untuk bekerja. Jam kerja bagi seseorang sangat menentukan efisiensi dan produktivitas kerja.

Semakin tinggi jam kerja atau alokasi waktu yang kita berikan untuk membuka usaha maka probabilitas omset yang diterima pedagang akan semakin tinggi maka kesejahteraan akan pedagang akan semakin terpelihara dan dapat memenuhi kebutuhan keluarga pedagang tersebut.

e. Pengaruh Lama Berusaha Terhadap Pendapatan

Faktor lama berusaha bisa juga di katakan dengan pengalaman. Faktor ini secara teoritis dalam buku, tidak ada yang membahas bahwa pengalaman merupakan fungsi dari pendapatan. Namun, dalam aktivitas sektor informal dengan semakin berpengalamannya seorang penjual, maka semakin bisa meningkatkan pendapatan atau keuntungan usaha.

Pengelolaan usaha dalam sektor informal sangat dipengaruhi

oleh tingkat kecakapan manajemen yang baik dalam pengelolaan usaha yang dimiliki oleh seorang pedagang. Tingkat kecakapan manajemen yang baik ini juga sangat dipengaruhi oleh pengalaman atau lama berusaha seorang pedagang, sehingga dapat dilihat bahwa tidak ada kesamaan antara sesama pedagang sektor informal dalam kemampuan pengelolaan usaha sehingga tingkat pendapatan yang mereka hasilkan juga berbeda.

Pengalaman berusaha juga merupakan pembelajaran yang baik guna memperoleh informasi apa yang dibutuhkan dan digunakan dalam pengambilan keputusan. Misalkan jumlah pendapatan atau penjualan yang dihasilkan selama satu bulan, dengan pengalaman berusaha yang baik maka dapat dianalisis bahwa pendapatan yang dihasilkan

menunjukkan perputaran aset atau modal yang dimiliki seorang pedagang, sehingga semakin besar pendapatan atau penjualan yang diperoleh seorang pedagang semakin besar pula tingkat kompleksitas usaha.

METODE PENELITIAN

A. Pendekatan dan Jenis Penelitian

Pendekatan yang digunakan dalam penelitian ini adalah pendekatan kuantitatif, karena data yang diperoleh akan diwujudkan dalam bentuk angka dan dianalisis berdasarkan statistik. Pendekatan kuantitatif digunakan untuk meneliti populasi atau sampel tertentu, dengan teknik pengambilan sampel menggunakan sampel jenuh. Jenis penelitian yang digunakan adalah deskriptif dengan menggunakan korelasi yang digunakan untuk

mencari hubungan antara tiga variabel yang bersifat kuantitatif.

B. Variabel Penelitian

Variabel penelitian adalah objek penelitian, atau apa yang menjadi titik perhatian suatu penelitian (Arikunto, 2006 : 118).

Variabel penelitian dalam penelitian ini ada dua yaitu variabel bebas (yang mempengaruhi) dan variabel terikat (yang dipengaruhi).

Variabel yang akan digunakan dalam penelitian ini adalah :

a. Variabel Bebas (X)

Adalah suatu variabel yang akan mempengaruhi variabel terikat. Adapun dalam penelitian ini yang menjadi variabel bebasnya adalah :

a) Modal (X1)

Modal adalah

barang atau uang yang bersama sama factor produksi lainnya menghasilkan pemasukan dari hasil penjualan. Indikatornya adalah jumlah modal dan sumber modal.

b) Lama Usaha (X2)

Lamanya waktu seseorang menekuni bidang tertentu akan menambah banyak pengetahuan dan keterampilannya dalam melaksanakan pekerjaan tersebut

c) Alokasi Waktu Usaha (X3)

Alokasi waktu usaha adalah waktu yang digunakan selama melakukan aktivitas

berjualan di jalan
talasalapang

C. Populasi dan Sampel

1. Populasi

Populasi adalah suatu kumpulan orang, atau objek-objek lainnya (semuanya bisa disebut sebagai unit pengamatan) yang merupakan fokus perhatian dari penelitian pada suatu waktu dan pada wilayah tertentu. Populasi dalam penelitian ini adalah seluruh PKL yang berjualan di sepanjang Jalan Talasalapang yang menjual barang produksinya sendiri, sebagaimana pencahariannya sehari hari sebanyak 52 Pedagang Kaki Lima.

2. Sampel

Sampel merupakan sebagian dari jumlah dan karakteristik yang dimiliki oleh populasi. Meskipun sampel hanya merupakan bagian dari populasi, kenyataan-kenyataan yang diperoleh dari sampel itu harus dapat menggambarkan dalam populasi. Dalam menentukan sampel ada beberapa petunjuk yang digunakan antara lain: daerah generalisasi, sifat sifat populasi, besar kecilnya sampel dan teknik sampel. Untuk lebih jelasnya kita dapat mengacu pada pendapat yang dikemukakan oleh Arikunto (2012:104) menyatakan bahwa: “jika jumlah populasinya kurang dari 100 orang, maka jumlah

Berdasarkan penelitian ini karena jumlah populasinya tidak lebih besar dari 100 orang responden, maka penulis mengambil 100% jumlah populasi yang ada pada pedagang kaki lima di Jalan Talasalapang Kota Makassar yaitu sebanyak 52 pedagang. Dengan demikian penggunaan seluruh populasi tanpa harus menarik sampel penelitian sebagai unit observasi disebut sebagai teknik sensus.

D. Teknik Pengumpulan Data

Dalam penelitian menggunakan pengumpulan data berupa:

1. Observasi

Observasi penelitian mengamati secara langsung kegiatan yang dilakukan oleh pedagang

kaki lima di jalan talasalapang . Teknik ini digunakan sebagai langkah awal dalam perencanaan penelitian.

2. Angket (Kuisisioner)

Kuesioner adalah instrumen pengumpulan data atau informasi yang dituangkan kedalam bentuk pertanyaan. Jenis angket yang digunakan dalam penelitian ini adalah angket terbuka. Angket terbuka artinya responden diberi kebebasan penuh untuk memberikan jawaban yang dirasa perlu. Responden berhak dan diberi kesempatan menguraikan jawaban

(Soeratno dan Lincoln, 1993).

3. Dokumentasi

Kegiatan yang dilakukan peneliti terkait dengan teknik dokumentasi ini adalah mengumpulkan data data melalui keterangan secara tertulis mengenai apa yang diteliti. Data data tersebut dapat diperoleh di kantor BPS dan lembaga lembaga lain yang terkait dengan data yang dibutuhkan.

E. Teknik Analisis Data

Dalam rangka pengolahan data sehubungan dengan faktor-faktor yang mempengaruhi pendapatan Pedagang Kaki Lima di Jalan Talasalapang Kota Makassar, sebagaimana lasimnya data yang

telah diperoleh harus dianalisa sehingga berdasarkan analisa ini dapat ditarik kesimpulan dan diberikan saran.

1. Analisis Regresi Linear Berganda

Adapun teknik analisis data yang digunakan dalam penelitian ini adalah sebagai analisis kuantitatif yaitu mengolah angka angka yang ada pada data. Perhitungan ini diperoleh dengan menggunakan model analisis regresi linear berganda yaitu:

$$Y = \alpha + \beta_1 X_1 + \beta_2 X_2 + \beta_3 X_3 + \mu \dots \dots \dots \text{(rumus 2)}$$

Dimana:

Y = Pendapatan Responden
(pedagang kaki lima)

α = Konstanta

X_1 = Modal (Rp)

X_2 = Lama Usaha (Tahun)

X_3 = Alokasi waktu usaha
(jam)

B_1, β_2, β_3 , = Koefisien Regresi

μ = Error Terms/ Kesalahan
Penggangg

2. Uji Hipotesis

Untuk mengkaji keberartian model regresi diatas, maka dilakukan dua tahap pengujian yaitu uji f dan uji t.

1. Uji f pada table anova dengan tujuan untuk mengetahui apakah faktor faktor diatas secara bersama sama mempunyai pengaruh yang bermakna terhadap jumlah pendapatan, hipotesis yang diperhatikan adalah

a. $H_0 : \beta_0 + \beta_1 + \beta_2 + \beta_3 = 0$
artinya tidak terdapat variabel pengaruh independen ke-I terhadap variabel dependen H_1

b. Sekurang kurangnya suatu nilai β tidak sama dengan nol artinya terdapat pengaruh variabel independen ke-i secara bersama sama terhadap variabel dependen.

c. Kriteria pengujian adalah H_0 ditolak dan H_1 diterima, jika nilai f hitung $>$ f table pada tarap $\alpha : 0.05$ sebaliknya jika f hitung $<$ dari nilai f table, maka H_0 diterima dan ditolak H_1 yang berarti variabel independen ke-I secara bersama sama tidak dapat berpengaruh nyata terhadap variabel dependen.

2. Uji t digunakan untuk mengetahui keberartian masing

masing faktor produksi terhadap tingkat produksi.

Hipotesis yang diperhatikan pada pengujian ini adalah:

- a. $H_0 : \beta_0 = (1,2,3) = 0$
- b. $H_1 : \beta_0 \neq 0 (i=1,2,3)$
- c. Kriteria pengujian keputusan adalah jika $t_{hit} > t$ maka H_0 ditolak dan menerima H_1 yang berarti variabel independen ke-I secara parsial tidak berpengaruh nyata terhadap variabel, sedangkan jika $t_{hit} < t_{table}$, maka H_0 diterima dan menolak H_1 yang berarti variabel variabel independen ke-I secara individu berpengaruh nyata terhadap variabel dependen.

3. Koefisien Korelasi

Koefisien korelasi ialah pengukuran statistik kovarian atau asosiasi antara dua variabel. Besarnya koefisien korelasi berkisar antara +1 s/d -1. Koefisien korelasi menunjukkan kekuatan (*strength*) hubungan linear dan arah hubungan dua variabel acak. Jika koefisien korelasi positif, maka kedua variabel mempunyai hubungan searah. Artinya jika nilai variabel X tinggi, maka nilai variabel Y akan tinggi pula. Sebaliknya, jika koefisien korelasi negatif, maka kedua variabel mempunyai hubungan terbalik. Artinya jika nilai variabel X tinggi, maka nilai variabel Y akan menjadi rendah (dan sebaliknya). Untuk memudahkan melakukan interpretasi mengenai kekuatan hubungan antara dua variabel penulis memberikan

kriteria sebagai berikut (Sarwono:2006):

Untuk mengetahui kebermaknaan hubungan antara variabel Modal, Lama Usaha, Alokasi Waktu Usaha dan Pendapatan maka digunakan pedoman menurut Sugiono (2006 : 216) sebagai berikut :

Tabel 3. Interpretasi koefisien korelasi

Besarnya nilai r	Interprestasi
0,00 – 0,99	Sangat lemah
0,20 – 0,399	Lemah
0,40 – 0,599	Sedang
0,60 – 0,799	Kuat
0,80 – 1,00	Sangat kuat

Sumber : (Sugiono, 2015)

4. Koefisien Determinasi

Analisis ketepatan model (R²) dilakukan untuk mendeteksi ketepatan yang paling baik dari garis regresi. Uji ini dilakukan dengan cara

melihat besarnya nilai koefisien determinasi. (R²) merupakan besaran non negative dan besarnya angka determinasi adalah antara angka nol sampai satu ($0 < R^2 < 1$). Koefisien determinasi bernilai nol berarti tidak ada hubungan antara variabel bebas dan variabel terikat. Koefisien determinasi bernilai satu berarti suatu kecocokan sempurna dari ketetapan model.

Setelah diketahui koefisien determinan, kemudian diinterpretasikan ke dalam tabel sebagai berikut:

Tabel 4 . Interpretasi Koefisien Determinasi

Nilai r ²	Keterangan
81% - 100%	Sangat Tinggi
49% - 80%	Tinggi
17% - 48%	Cukup Tinggi
5% - 16%	Rendah tapi pasti
0% - 4%	Rendah atau lemah sekali

Sumber: Sugiyono (2015)

HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

A. Gambaran Umum Kecamatan

Rappocini

Kecamatan Rappocini merupakan salah satu dari 14 kecamatan di Kota Makassar, merupakan pemekaran dari Kecamatan Tamalate yang dibentuk pada tanggal 07 Januari 1998 berdasarkan persetujuan Menteri Dalam Negeri nomor 138/1242/PUOD tanggal 03 Mei 1996 dan Surat Keputusan Gubernur Sulawesi Selatan nomor 539/VI/1996 Tahun 1996 tanggal 27 Juni 1996, yang terletak sebelah utara Kota Makassar dengan luas wilayah $\pm 9,23 \text{ Km}^2$ yang berbatasan dengan :

1. Sebelah utara dengan Kecamatan Panakukkang dan Kecamatan Manggala
2. Sebelah timur dengan Kecamatan Manggala dan Kabupaten Gowa

3. Sebelah selatan dengan Kecamatan Tamalate dan Kabupaten Gowa
4. Sebelah barat Kecamatan Makassar, Kecamatan Mamajang dan Kecamatan Tamalate

Jumlah Penduduk menurut hasil proyeksi penduduk pada tahun 2017 di Kecamatan Rappocini, jumlah penduduknya sekitar 164,563 jiwa. Angka proyeksi ini diperoleh dengan menghitung pertumbuhan penduduk berdasarkan hasil Sensus penduduk yang dilakukan setiap 10 tahun sekali. Berdasarkan jenis kelamin tampak bahwa jumlah penduduk laki-laki sebesar 79,660 jiwa dan perempuan sekitar 84.903 jiwa. Dengan demikian rasio jenis kelamin adalah sekitar 93,82% yang berarti setiap 100 orang penduduk perempuan terdapat sekitar 93,82 orang penduduk laki-laki.

B. Karakteristik Responden

Dibawah ini akan dibahas mengenai karakteristik responden yaitu:

1. Jenis Jualan dan Jumlah

Pedagang

Adapun jumlah pedagang kaki lima yang menjajakan dagangannya di sekitar Jalan Talasalapang Kecamatan Rappocini sebanyak 52 pedagang kaki lima, dan jenis jualan dapat dilihat pada tabel dibawah ini :

Tabel 5 Jenis Jualan dan Jumlah Pedagang

No	Jenis Jualan	Jumlah Pedagang
1	Bengkel Motor	2
2	Assesoris Handphone	3
3	Es Kelapa Muda	2
4	Terang Bulan / Martabak	3
5	Barang Campuran	5
6	Pakaian	3
7	Optik	1
8	Pulsa	4
9	Café	2
10	Boneka	1
11	Minuman	2
12	Sari Laut	3
13	Warung Kopi	2
14	Stiker	2
15	Jilbab	2
16	Kacamata	2
17	Baju/Celana	3
18	Gorengan	3

19	Helm	2
20	Sepatu	3
21	Kaos Kaki	2
Jumlah Pedagang Kaki Lima		52

Sumber: Hasil Pengolahan Data Primer, 2019.

2. Jenis Kelamin

Pedagang kaki lima yang terlibat dalam usaha di jalan Talasalapang Kecamatan Rappocini Kota Makassar adalah sebagian besar laki-laki dan perempuan dan dapat diketahui bahwa jumlah pedagang kaki lima yang berjenis laki-laki sebesar 12 orang atau 23,1% lebih sedikit dibandingkan dengan jenis kelamin perempuan sebesar 40 orang atau 76,9%, didominasi oleh perempuan karena lebih terampil dan lebih cekatan dalam mengerjakan pekerjaannya.

3. Usia Pedagang

Karakteristik responden berdasarkan usia menguraikan atau

memberikan gambaran mengenai usia responden yang menjadi sampel dalam penelitian ini. Untuk lebih jelasnya akan disajikan karakteristik responden berdasarkan usia dilihat pada tabel berikut ini :

Usia Pekerja	Frekuensi	Persentase
20 – 36 tahun	28	53,8%
36 – 56 tahun	22	42,3%
56 – 66 tahun	2	3,8%
Jumlah	52	100%

Tabel 6 Deskripsi Usia Pedagang
Sumber: Hasil Pengolahan Data

Primer, 2019.

Berdasarkan Tabel 6 diketahui bahwa umur pedagang sampel pada kelompok umur lebih dari 56-66 tahun berjumlah 2 pedagang atau sebesar 3,8%, umur pedagang pada kelompok umur 36-56 tahun adalah 22 pedagang atau sebesar 42,3% sedangkan umur pedagang pada kelompok umur 20-36 tahun adalah 28 pedagang atau sebesar 53,8%. Ini menunjukkan bahwa kebanyakan

umur pedagang sampel berada pada kelompok umur usia produktif.

4. Pendidikan Pedagang

Karakteristik responden berdasarkan tingkat pendidikan menguraikan atau memberikan gambaran mengenai tingkat pendidikan responden yang menjadi sampel dalam penelitian ini. Untuk lebih jelasnya akan disajikan karakteristik responden berdasarkan usia dilihat pada tabel berikut ini :

Tabel 7 Deskripsi Pendidikan

Tingkat Pendidikan	Frekuensi	Persentase
SD	22	42,3%
SMP	15	28,8%
SMA	12	23,2%
Diploma	3	5,7%
Jumlah	52	100%

Pedagang

Sumber: Hasil Pengolahan Data

Primer, 2019.

Berdasarkan Tabel 7 dapat diketahui bahwa pendidikan pedagang yang lulus SD adalah 22 pedagang atau 42,3%, SMP sejumlah

15 pedagang atau 28,8%, SMA sejumlah 12 pedagang atau 23,2% sedangkan Diploma sejumlah 3 pedagang atau 5,7%. Hal ini menunjukkan bahwa tingkat pendidikan pedagang sampel sangat rendah. Rendahnya pendidikan inilah yang mendorong seseorang untuk bekerja pada sektor perdagangan, yang diperlukan hanya keterampilan dan pengalaman berdagang

5. Lama Usaha Pedagang

Karakteristik responden berdasarkan lama usaha menguraikan atau memberikan gambaran mengenai lama usaha responden yang menjadi sampel dalam penelitian ini. Untuk lebih jelasnya akan disajikan karakteristik responden berdasarkan usia dilihat pada tabel berikut ini :

Tabel 8 Deskripsi Lama Usaha Pedagang

Sumber: Hasil Pengolahan Data

Primer, 2019.

Lama Usaha	Frekuensi	Persentase
≤ 5 Tahun	22	42.3%
6 – 10 Tahun	13	25%
11 – 15 Tahun	2	3.8%
≥ 16 Tahun	15	28.8%
Jumlah	52	100%

Berdasarkan Tabel 8 dapat

diketahui bahwa lama usaha pedagang kaki lima dibawah 5 tahun 22 pedagang, 6 sampai 10 tahun 13 pedagang, 11 sampai 15 tahun 2 pedagang dan diatas 16 tahun 15 pedagang. tingginya frekuensi lama usaha pedagang kaki lima dibawah 5 tahun itu dikeranakan kebanyakan pedagang kaki lima tidak mempunyai lahan sendiri untuk usahanya sehingga pedagang sering berpindah-pindah tempat untuk menjajakan barangnya.

6. Modal Usaha Pedagang

Karakteristik responden berdasarkan modal usaha menguraikan atau memberikan gambaran mengenai modal usaha

responden yang menjadi sampel dalam penelitian ini. Untuk lebih jelasnya akan disajikan karakteristik responden berdasarkan usia dilihat pada tabel berikut ini :

Modal Usaha	Frekuensi	Persentase
≤ Rp. 200.000,-	28	56%
Rp. 200.000, - Rp. 400.000,	20	38.4%
≥ Rp. 400.000,-	4	7.6%
Jumlah	52	100%

Tabel 9 Deskripsi Modal Usaha Pedagang

Sumber: Hasil Pengolahan Data

Primer, 2019.

Pada table 9 dapat kita lihat distribusi persentase responden berdasarkan jumlah modal usaha yang digunakan dalam sehari. Seperti pada jenis sektor informal lainnya, Pedagang Kaki Lima juga dalam menjalankan usahanya menggunakan modal yang relatif kecil.

Disekitar Jalan Talasalapang, dari 52 orang responden terdapat 28 orang yang menggunakan modal sebesar ≤ Rp. 200.000,- dikarenakan

modal yang dibutuhkan tidak terlalu besar karena dagangnya yang dijual tidak membutuhkan modal yang besar seperti berjualan pulsa, es kelapa, sticker dan gorengan, sedangkan Pedagang Kaki Lima yang menggunakan modal usaha antara Rp. 200.000 sampai dengan Rp. 400.000,- berjumlah sebesar 20 orang responden. Sisanya sebesar 4 orang responden menggunakan modal usaha sebesar diatas Rp.400.000.

7. Waktu Kegiatan Berdagang

Karakteristik responden berdasarkan waktu kegiatan menguraikan atau memberikan gambaran mengenai waktu kegiatan responden yang menjadi sampel dalam penelitian ini. Untuk lebih jelasnya akan disajikan karakteristik responden berdasarkan usia dilihat pada tabel berikut ini :

Tabel 10 Deskripsi

Waktu Kegiatan	Frekuensi	Persentase
Pagi – Siang	5	9.6%
Pagi – Sore	8	15.3%
Pagi – Malam	17	32.6%
Sore – Malam	22	42.3%
Jumlah	52	100%

23

Waktu Kegiatan Pedagang
Sumber: Hasil Pengolahan Data

Primer, 2019.

Waktu kegiatan berkaitan erat dengan suasana atau waktu aktifitas perkotaan dalam arti semakin ramai kegiatan maka akan semakin banyak penjual baik makanan maupun minuman. Makassar sebagai salah satu kota teramai khususnya di Jalan Talasalapang beberapa responden penelitian memiliki jam aktifitas sebanyak 1x24 jam. Disekitar jalan Talasalapang, masyarakat melakukan aktifitas disekitar lokasi tersebut umumnya pada waktu sore sampai malam hari untuk hari-hari biasa dan untuk hari minggu atau hari libur, aktifitas masyarakat berlangsung disaat pagi, sore dan malam hari. Sebagai suatu gambaran responden

yang melakukan aktifitas dari sore sampai malam hari sekitar 22 responden atau sebesar 42% sedangkan untuk pagi sampai malam hari sebanyak 17 orang responden atau sebesar 32%.

8. Sumber Modal

Karakteristik responden berdasarkan sumber modal menguraikan atau memberikan gambaran mengenai sumber modal responden yang menjadi sampel dalam penelitian ini. Untuk lebih jelasnya akan disajikan karakteristik

Sumber Modal	Frekuensi	Persentase
Pribadi / Keluarga	28	53.8%
Pinjaman Kredit dari Bank	6	11.5%
Pinjaman Dari Bukan Bank	18	34.6%
Jumlah	52	100%

responden berdasarkan usia dilihat pada tabel berikut ini :

Tabel 11 Deskripsi Sumber Modal
Sumber: Hasil Pengolahan Data

Primer, 2019.

Peran modal dalam suatu usaha sangat penting karena sebagai alat produksi suatu barang dan jasa. Suatu usaha tanpa adanya modal sebagai salah satu faktor produksinya tidak akan dapat berjalan. Demikian juga di sektor informal modal sangat besar pengaruhnya walaupun mungkin besarnya tidak sebesar di sektor formal. Dalam menjalankan modalnya Pedagang Kaki Lima menggunakan bantuan pinjaman modal dari berbagai pihak baik berasal dari modal sendiri atau keluarga, dari perbankan maupun pinjaman yang berasal dari bukan bank seperti koperasi, pegadaian maupun dari orang lain.

Untuk di sekitar jalan Talasalapang, Pedagang Kaki Lima yang menggunakan modal usaha yang berasal dari modal pribadi atau keluarga sebanyak 28 orang

responden atau sebesar 53% karena sebagian pedagang memiliki modal usahanya sendiri sehingga belum membutuhkan bantuan modal dari pihak bank atau sejenisnya, untuk usaha yang sumber modalnya berasal dari pinjaman bukan bank yakni sebesar 18 orang responden atau sebesar 34%. Sisanya sebesar 6 responden atau 11.5% menggunakan pinjaman kredit dari bank.

9. Penerimaan

Karakteristik responden berdasarkan tingkat penerimaan menguraikan atau memberikan gambaran mengenai tingkat penerimaan responden yang menjadi sampel dalam penelitian ini. Untuk lebih jelasnya akan disajikan karakteristik responden berdasarkan tingkat penghasilan dilihat pada tabel berikut ini.

Tabel 12 Deskripsi Penerimaan

Penerimaan	Frekuensi	Persentase
≤ Rp. 200.000,-	7	13.4%
Rp. 200.000, - Rp. 400.000,	28	53.8%
Rp. 400.000, - Rp. 600.000,	12	23.1%
≥ Rp. 600.000,-	5	9.6%
Jumlah	52	100%

Sumber: Hasil Pengolahan Data

Primer, 2019.

Sebagaimana dengan modal usaha, penerimaan pada usaha di sektor informal pada umumnya masih relatif kecil dibandingkan dengan penerimaan yang diperoleh oleh sektor formal. Untuk Pedagang Kaki Lima yang berada di sekitar jalan talasalapang sendiri, sebanyak 28 responden atau sebesar 53% yang memperoleh penerimaan sekitar Rp. 200.000, - Rp. 400.000, itu dikarenakan sebagian pedagang menjajakan jualan masih relative sedikit dan juga ketatnya persaingan yang ada disekitar jalan talasalapang sehingga pendapatan yang didapatkan oleh pedagang kaki lima masih terbilah rendah, sedangkan sebanyak 12 responden atau sebesar 23%

memperoleh pendapatan berkisar diatas Rp. 400.000. Responden yang memperoleh penerimaan dibawah Rp. 200.000,- sebanyak 7 orang responden dengan persentase sebesar 13%.

10. Alokasi Waktu Usaha

Karakteristik responden berdasarkan alokasi waktu usaha menguraikan atau memberikan gambaran mengenai alokasi waktu usaha responden yang menjadi sampel dalam penelitian ini. Untuk lebih jelasnya akan disajikan karakteristik responden berdasarkan usia dilihat pada tabel berikut ini :

Alokasi Waktu Usaha	Frekuensi	Persentase
≤10 Jam	19	36.5%
11 – 15 Jam	22	42.3%
16 – 20 Jam	11	21.1%
> 20 Jam	-	-
Jumlah	52	100%

Tabel 13 Deskripsi Alokasi Waktu Usaha

Sumber: Hasil Pengolahan Data

Primer, 2019.

Alokasi waktu usaha merupakan total waktu yang digunakan oleh seluruh tenaga kerja untuk menjalankan usahanya. Sebanyak 22 responden atau sebesar 42% Pedagang Kaki Lima yang berdagang di sekitar jalan talasalapang menggunakan waktu sekitar 11 sampai 15 jam untuk menjalankan usahanya, karena ingin menambah penghasilannya, maka sebagian pedagang rela menjalankan usaha 11 sampai 15 jam keatas. Sedangkan Pedagang Kaki Lima yang menjalankan usahanya sekitar dibawah 10 jam sebesar 17 orang responden dan tidak ada responden menggunakan waktu sebesar lebih dari 20 jam.

C. Uji Prasyarat

1. Uji Normalitas

Dalam analisis regresi terdapat beberapa asumsi yang harus dipenuhi

sehingga persamaan regresi yang dihasilkan akan valid jika digunakan untuk memprediksi diantaranya adalah data terdistribusi secara normal. Pengujian normalitas adalah pengujian tentang kenormalan distribusi data. Uji ini dilakukan untuk menentukan apakah sampel yang dipakai berdistribusi normal atau tidak. Jika populasinya tidak berdistribusi normal maka kesimpulan berdasarkan teori tersebut tidak berlaku. Pengujian normalitas data dengan menggunakan uji normalitas *One-Sampel* Kolmogrov-Smirnov Test program computer *SPSS for windowa versi 21*. Suatu data dikatakan berdistribusi normal pada taraf signifikan 5% jika nilai Asymp. Sig lebih dari 0,05. Berdasarkan perhitungan dengan *SPSS 21 for windows*, didapat nilai signifikan variabel modal 0,078, nilai

signifikan variabel lama usaha 0,145, nilai signifikan alokasi tempat usaha 0,074 dan nilai signifikan pendapatan 0,192. Nilai *Asymp. Sig* dari ketiga variabel tersebut memiliki nilai diatas 0,05 maka distribusi data dari masing masing variabel dikatakan normal. Hasil uji normalitas dapat dilihat pada tabel dibawah ini :

Tabel 14 Hasil Uji Normalitas data

No	Variabel	Asymp.Sig	Signifikansi	Keterangan
1	Modal	0,078	0,05	Normal
2	Lama usaha	0,145	0,05	Normal
3	Alokasi waktu Usaha	0,074	0,05	Normal
4	Pendapatan	0,192	0,05	Normal

Sumber : Hasil olah data angket,

2019

2. Uji Linearitas

Uji linearitas bertujuan untuk melihat apakah spesifikasi model yang digunakan sudah besar atau

tidak. Suatu data dikatakan linier apabila nilai signifikan *deviation for linearity* lebih besar dari taraf signifikan 0,05. Berdasarkan

No	Variabel	Nilai Signifikan Deviation from Linearity	Taraf Signifikan	Keterangan
1	Pendapatan terhadap Modal	0,205	0,05	Linear
2	Pendapatan terhadap lama usaha	0,071	0,05	Linear
3	Pendapatan terhadap Alokasi Waktu Usaha	0,745	0,05	Linear

perhitungan dengan spss 21 for windows, didapat nilai signifikan *deviation from linearity* variabel modal sebesar 0,205, nilai signifikan *deviation from linearity* variabel lama usaha sebesar 0,071 dan nilai signifikan *deviation from linearity* variabel alokasi waktu usaha sebesar 0,745. nilai signifikan *deviation from linearity* dari hubungan antara pendapatan dan modal, pendapatan

dan lama usaha serta pendapatan dan alokasi waktu usaha tersebut memiliki nilai diatas 0,05 maka data tersebut linear. Hasil uji linearitas dapat dilihat pada tabel dibawah ini :

Tabel 15 Hasil Uji Linearitas Data
Sumber : Hasil olah data angket,

2019

3. Uji Hipotesis

a. Analisis Regresi Linear Berganda

Analisis data dan pengujian hipotesis dalam penelitian ini akan dilakukan dengan menggunakan model regresi linear berganda, dimana dalam analisis regresi tersebut akan menguji pengaruh modal, lama usaha, alokasi waktu usaha terhadap pendapatan. Pengolahan data menggunakan bantuan program komputer SPSS versi 21.00 berdasarkan data-data yang

diperoleh dari 52 sampel penelitian yang dilakukan. Pengujian hipotesis dilakukan dengan menguji persamaan regresi secara parsial maupun simultan.

Berdasarkan hasil analisis regresi berganda yang dilakukan dengan bantuan program SPSS versi 21.00 yaitu antara nilai modal (X1), lama usaha (X2), dan

Model	Unstandardized Coefficients	Standardized Coefficients	T	Sig.	
	B	Std. Error			
1	2.523	1.283		1.96	.055
(.819	.146	.674	6	.000
Constant	-.156	.081	-.242	5.60	.059
)	.280	.117	.332	9	.020
Modal				-	
L				1.93	
ama				3	
Usaha				2.40	
A				0	
lokasi					
Waktu					
Usaha					

alokasi waktu usaha (X3), dan pendapatan (Y) digunakan analisis regresi berganda.

Tabel 16 Analisis Regresi Linear Berganda

Coefficients^a

a. Dependent Variable: Pendapatan

Sumber : Hasil olah data angket, 2019

Hasil analisis regresi berganda diperoleh koefisien untuk variabel bebas $X_1 = 0,819$, $X_2 = -0,156$, $X_3 = 0,280$ dengan konstanta sebesar 2,523, sehingga model persamaan regresi yang diperoleh adalah:

$$Y = 2,523 + 0,819X_1 - 0,156X_2 + 0,280X_3$$

Model regresi tersebut mengandung arti :

1) Nilai konstan (Y) sebesar 2,523 yang berarti bahwa jika modal, lama usaha dan alokasi waktu usaha sama dengan nol maka pendapatan akan mengalami penurunan 2,523 .

2) Koefisien regresi X_1 (modal) dari perhitungan linier berganda didapat nilai

koefisien (b_1) = 0,819, hal ini berarti setiap ada peningkatan modal (X_1) sebesar 1 % maka pendapatan (Y) akan meningkat sebesar 0.819 % dengan anggapan variabel lama usaha (X_2), dan alokasi waktu usaha (X_3) adalah konstan.

3) Koefisien regresi X_2 (lama usaha) dari perhitungan linier berganda didapat nilai koefisien (b_2) -0,156, hal ini berarti setiap ada peningkatan lama usaha (X_2) sebesar 1 % maka pendapatan (Y) akan menurun sebesar 0.156 % dengan anggapan variabel modal (X_1), variabel alokasi waktu usaha (X_3) adalah konstan.

4) Koefisien regresi X_3 (alokasi waktu usaha) dari perhitungan

penelitian ini yaitu ” modal berpengaruh terhadap pendapatan pedagang kaki lima di Jalan Talasalapang Kecamatan Rappocini Kota Makassar” **diterima.** Kontribusi modal terhadap pendapatan pedagang kaki lima di Jalan Talasalapang Kecamatan Rappocini Kota Makassar (r^2) adalah $(0.629)^2 \times 100\% = 14,51\%$.

2. Pengujian Hipotesis 2 (H2) uji t atau uji parsial

Berdasarkan hasil penelitian dan perhitungan dengan yang dilakukan dengan menggunakan komputer program *SPSS versi 21.00* seperti yang terangkum dalam tabel di atas menunjukkan bahwa koefisien korelasi secara

parsial untuk variabel lama usaha sebesar -0,156. Uji keberartian koefisien korelasi untuk hasil t hitung sebesar -1,933 dengan probabilitas sebesar 0,002. Nilai probabilitas lebih kecil dari pada 0,05 ($0,002 < 0,05$) maka dengan demikian H_a ditolak menerima H_o maka menunjukkan bahwa nilai t yang diperoleh tersebut tidak signifikan. Sehingga hipotesis 2 (H2) yang diuji dalam penelitian ini yaitu ” lama usaha tidak berpengaruh terhadap pendapatan kaki lima di Jalan Talasalapang Kecamatan Rappocini Kota Makassar” **ditolak.**

3. Pengujian Hipotesis 3 (H3) uji t atau uji parsial

Berdasarkan hasil

penelitian dan perhitungan dengan yang dilakukan dengan menggunakan computer program *SPSS versi 21.00* seperti yang terangkum dalam tabel di atas menunjukkan bahwa koefisien korelasi secara parsial untuk variabel lokasi sebesar 0,280. Uji keberartian koefisien korelasi untuk hasil t hitung sebesar 2,400, dengan probabilitas sebesar 0,020. Nilai probabilitas tersebut lebih kecil dari pada 0,05 ($0,020 < 0,05$) dengan demikian H_0 ditolak dan menerima H_a , maka dengan demikian H_0 ditolak menerima H_a maka menunjukkan bahwa nilai t yang diperoleh tersebut signifikan. Sehingga hipotesis

3 (H_3) yang diuji dalam penelitian ini yaitu "alokasi waktu usaha berpengaruh terhadap pendapatan kaki lima di Jalan Talasalapang Kecamatan Rappocini Kota Makassar" **diterima.** Kontribusi alokasi waktu usaha terhadap pendapatan kaki lima di Jalan Talasalapang Kecamatan Rappocini Kota Makassar (r^2) adalah $(0.327)^2 \times 100\% = 6,60\%$.

c. Uji Signifikansi Secara Simultan (Uji F)

Uji statistik F pada dasarnya menunjukkan apakah semua variabel bebas yang dimasukkan dalam model mempunyai pengaruh secara bersama-sama terhadap variabel terikat (Ghozali, 2009:88). Hasil uji

simultan dapat dilihat pada tabel

di bawah ini :

Model	Sum of Squares	df	Mean Square	F	Sig.
1	56.253	4	14.063	26.731	.000 ^a
Regression	33.670	4	8.417		
Residual	89.922	45	1.998		
Total	146.175	50			

a. Predictors: (Constant), Alokasi Waktu Usaha, Modal, Lama Usaha

b. Dependent Variable: Pendapatan

Tabel 18 Uji Simultan (Uji F)

ANOVA^b

Hasil pengujian pada tabel

di atas, uji simultan (uji F) menunjukkan bahwa nilai F_{tabel} didapat dari $df_1 = 4$ dan $df_2 = 48$ dengan $\alpha = 0,05$ artinya kita mengambil risiko salah dalam mengambil keputusan untuk menolak hipotesis yang benar sebanyak-banyaknya 5%. Tabel 18 menunjukkan bahwa diperoleh nilai F_{hitung} sebesar 26,731 dikarenakan nilai F_{hitung} (26,731) $> F_{tabel}$ (2,733) atau besarnya probabilitas sebesar $0,000 < 0,05$.

Dengan demikian, dalam penelitian ini menyatakan bahwa ada pengaruh yang signifikan dari modal, lama usaha dan alokasi waktu usaha sebagai variabel bebas secara simultan (bersama-sama) terhadap pendapatan pedagang kaki lima sebagai variabel terikat.

4. Koefisien Korelasi dan Determinasi

Analisis koefisien korelasi dan determinasi dilakukan untuk mengetahui seberapa besar nilai prosentase kontribusi variabel bebas terhadap variabel terikat. Dari hasil perhitungan didapatkan nilai koefisien determinasi. Dalam *out put* SPSS, koefisien determinasi terletak pada table *Model Summary* dan tertulis *R square*. sebagai berikut :

Tabel 19
Uji Koefisien Determinasi Secara Bersama-
Sama

Model Summary

Model	R	R Square	Adjusted R Square	Std. Error of the Estimate
1	.791 ^a	.626	.602	.83753

a. Predictors: (Constant), Alokasi Waktu Usaha, Modal, Lama Usaha

Hasil pada tabel tersebut menunjukkan koefisien korelasi (R) sebesar 0,791 yang berarti bahwa terdapat hubungan yang kuat dan positif antara variabel independen terhadap variabel dependen. Artinya semakin besar nilai X maka semakin besar pula nilai Y. Sedangkan hasil *R square* (koefisien determinasi) sebesar 0,626 yang berarti bahwa 60,2% variabel Y dipengaruhi oleh variabel X, sedangkan 39,8% variabel Y dipengaruhi oleh variabel lain diluar model persamaan penelitian.

D. Pembahasan Hasil Penelitian

1. Pengaruh Modal Terhadap Pendapatan Pedagang Kaki Lima di Jalan Talasalapang Kecamatan Rappocini Kota Makassar

Ekonomi modal adalah barang atau uang yang bersama-sama faktor produksi dan tenaga kerja menghasilkan barang-barang baru. Karena modal menghasilkan barang-barang baru atau merupakan alat untuk memupuk pendapatan maka akan menciptakan dorongan dan minat untuk menysihkan kekayaannya maupun hasil produksi dengan maksud yang produktif dan tidak untuk maksud keperluan yang konsumtif.

Berdasarkan hasil analisis data diperoleh nilai t hitung modal sebesar 5,609 dengan probabilitas sebesar 0,000. Nilai probabilitas lebih kecil dari pada 0,05 ($0,000 < 0,05$) maka dengan demikian H_0 ditolak dan H_a

diterima yang berarti modal berpengaruh terhadap pendapatan pedagang kaki lima di Jalan Talasalapang Kecamatan Rappocini Kota Makassar.

Modal dapat diciptakan untuk menahan diri dalam bentuk konsumsi, dengan tujuan pendapatannya akan dapat lebih besar lagi di masa yang akan datang. Pengembangan pembangunan ekonomi akan terlaksana bila pembentukan modal berjalan baik. Oleh sebab itu pembangunan yang berhasil akan tetap berusaha meningkatkan modalnya.

2. Pengaruh Lama Usaha Terhadap Pendapatan Pedagang Kaki Lima di Jalan Talasalapang Kecamatan Rappocini Kota Makassar

Hasil t hitung jam dagang sebesar -1,933 dengan probabilitas sebesar 0,002. Nilai probabilitas lebih

kecil dari pada 0,59 ($0,059 > 0,05$) maka dengan demikian H_a ditolak menerima H_o maka menunjukkan bahwa nilai t yang diperoleh tersebut tidak signifikan. Hal ini dikarenakan Pedagang Kaki Lima merupakan salah satu jenis usaha sektor informal. Dalam sektor formal, dikenal istilah mengenai tingkatan, golongan, atau *grade* dalam bekerja. Sehingga, semakin lama orang bekerja jenis usaha tersebut maka semakin tinggi pula tingkatan, golongan atau *grade* seseorang dimana akan meningkatkan pendapatan yang diperolehnya. Namun dalam sektor informal, hampir tidak mengenal istilah tersebut. Dimana dalam sektor informal khususnya Pedagang Kaki Lima, tingkat pendapatan salah satunya ditentukan oleh seberapa banyak seseorang mendapatkan konsumen atau pembeli, tidak

ditentukan oleh seberapa lama Pedagang Kaki Lima berusaha pada satu jenis usaha.

3. Pengaruh Alokasi Waktu Usaha Terhadap Pendapatan Pedagang Kaki Lima di Jalan Talasalapang Kecamatan Rappocini Kota Makassar

Berdasarkan hasil analisa data diperoleh nilai t hitung alokasi waktu usaha sebesar 2,400, dengan probabilitas sebesar 0,020. Nilai probabilitas tersebut lebih kecil dari pada 0,05 ($0,020 < 0,05$) dengan demikian H_0 ditolak dan menerima H_a , maka dengan demikian H_0 ditolak menerima H_a maka menunjukkan bahwa nilai t yang diperoleh tersebut signifikan. Hal ini berarti alokasi waktu usaha berpengaruh terhadap pendapatan pedagang kaki lima di Jalan

Talasalapang Kecamatan Rappocini Kota Makassar.

Pedagang Kaki Lima dalam mendapatkan pembeli, baik itu terletak pada segi penempatan lokasi usaha yang strategis sehingga mendapatkan banyak pembeli maupun terletak pada segi status tempat usaha yang berpindah-pindah atau menetap. Sehingga semakin baik Pedagang Kaki Lima menggunakan banyak curahan waktu untuk melakukan persiapan penjualan, pengolahan bahan baku, penjualan, penutupan, dan pemeliharaan serta hal-hal yang berkaitan dengan alokasi waktu kerja maka akan mempengaruhi alokasi waktu usaha terhadap pendapatan Pedagang Kaki Lima.

4. Pengaruh Modal, Lama Usaha dan Alokasi waktu Usaha Terhadap Pendapatan Pedagang Kaki Lima

di Jalan Talasalapang Kecamatan Rappocini Kota Makassar

Hasil dari analisis regresi berganda menunjukkan bahwa ada pengaruh antara modal, lama usaha, dan alokasi waktu usaha yang baru terhadap pendapatan pedagang kaki lima di Jalan Talasalapang Kecamatan Rappocini Kota Makassar. Salah satu yang harus dipertimbangkan dalam melakukan suatu usaha yang pihak saingan agar barang dagangan dapat terjual meningkat. Barang dagangan dalam jumlah besar dapat meningkatkan volume penjualan sehingga dibutuhkan penambahan modal yang besar. Tambahan yang diperoleh dengan kredit dan pengolahan kredit yang dapat mengembangkan usaha.

Hasil ini sesuai dengan penelitian Wahyudin dan Oktarina yang menyimpulkan bahwa hasil

pengujian koefisien regresi secara serempak dengan uji F menunjukkan nilai F_{hitung} sebesar 54,645. Sedangkan nilai F_{tabel} sebesar 2,46. Sehingga Nilai $F_{hitung} > F_{tabel}$ yang berarti bahwa variabel bebas secara serempak atau bersama-sama mempengaruhi variabel terikat.

KESIMPULAN DAN SARAN

A. Simpulan

Berdasarkan hasil penelitian dan pembahasan, maka dapat disimpulkan sebagai berikut :

1. Bahwa modal berpengaruh positif dan signifikan terhadap pendapatan pedagang kaki lima di Jalan Talasalapang Kecamatan Rappocini Kota Makassar. Berdasarkan nilai t hitung modal sebesar 5,609 dengan probabilitas sebesar 0,000.
2. Bahwa lama usaha tidak berpengaruh terhadap pendapatan pedagang kaki lima di Jalan Talasalapang

Kecamatan Rappocini Kota Makassar. Berdasarkan Hasil t hitung jam dagang sebesar -1,933 dengan probabilitas sebesar 0,002.

3. Bahwa alokasi waktu usaha berpengaruh positif tidak signifikan terhadap pendapatan pedagang kaki lima di Jalan Talasalapang Kecamatan Rappocini Kota Makassar. Berdasarkan nilai t hitung lokasi pasar sebesar 2,400, dengan probabilitas sebesar 0,020.
4. Bahwa ada pengaruh antara modal, lama usaha, dan alokasi waktu usaha terhadap pendapatan pedagang kaki lima Jalan Talasalapang Kecamatan Rappocini Kota Makassar. Besarnya pengaruh sebesar sebesar 60,2%, sedangkan sisanya dipengaruhi variabel yang ada diluar model sebesar 39,8 %.

Berdasarkan hasil penelitian yang dilaksanakan pada pedagang kaki lima di Jalan Talasalapang Kecamatan Rappocini Kota Makassar maka dapat diberikan saran-saran sebagai berikut :

1. Untuk meningkatkan produksi dan pendapatan pada usaha Pedagang Kaki Lima khususnya di sekitar Jalan Talasalapang Kecamatan Rappocini Kota Makassar maka perlu ditunjang oleh adanya dukungan dari berbagai faktor-faktor produksi terutama modal yang memadai karena faktor produksi ini yang paling signifikan dalam meningkatkan pendapatan dibanding variabel lainnya.
2. Bagi Pedagang Kaki Lima, hendaknya dalam menjalankan usaha dapat melihat setiap jenis peluang usaha yang memberikan keuntungan lebih banyak dan tidak

B. Saran

hanya menekuni pada satu jenis usaha tertentu.

3. Bagi pemerintah, hendaknya mengambil kebijakan terkait dengan penyediaan lokasi usaha dan pasar yang strategis, pengaturan lokasi usaha, akses terhadap infrastruktur, akses kredit yang muda dan memadai serta pemberian izin usaha sehingga menimbulkan kepastian dalam menjalankan usaha dan meningkatkan pendapatan Pedagang Kaki Lima khususnya di Jalan Talasalapang Kecamatan Rappocini Kota Makassar.
4. Analisa yang dilakukan dalam penelitian ini masih terbatas pada beberapa faktor saja. Oleh karena itu, studi lanjutan perlu dilakukan sehubungan dengan menambahkan variabel faktor-faktor lain seperti faktor non-ekonomi sehingga hasil

yang diperoleh hasil yang lebih akurat dan baik.

DAFTAR PUSTAKA

- Adler Haymans Manurung. 2007. Panduan Lengkap Reksa Dana Investasiku (Jakarta: Kompas, Media Nusantara)
- Arsyad Lincolin dan Soeratno.1993.Metodologi Penelitian untuk Ekonomi dan Bisnis . Yogyakarta:Unit Penerbit dan Percetakan Akademi Manajemen Perusahaan YKPN.
- Efendi (2003) Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Tingkat Penghasilan Pedagang Kaki Lima Pasar Singosari Malang.
- Gitosudarmo, Indriyo dan Basri. 1992. Manajemen Keuangan. Edisi kedua. Yogyakarta : BPFY Yogyakarta
- Hart, Keith. 1971. Informal income opportunist and urban employment in Ghana. Journal of Modern African Studies, (Online), Vol. 11, No.1, (www.sv.uio.no/.../hart-informal-income-opportunities/ diakses 22 Januari 2015)
- Heinrich, 1972 Accident Prevention. ILO. A Worker's Education Manual. Geneve
- Herta Putri Nur Aini, Analisis faktor-faktor yang mempengaruhi pendapatan pedagang kaki lima (studi kasus penjual pakaian bekas di kelurahan gilingan Surakarta),2014.

- Jhingan, M.L. 2007. *Ekonomi Pembangunan dan Perencanaan*, Edisi 1. Cetakan Ketujuh. Rajawali Pers. Jakarta.
- Manning, Chris dan Tadjoedin Noer Effendi. 1985. *Urbanisasi, Pengangguran dan Sektor Informal di Kota*. Jakarta : Gramedia
- Manurung, J. 2006. Rentabilitas Asset dan Regulasi Rasio Modal Bank. *Jurnal Keuangan dan Perbankan 1*: Pp. 1-12.
- Miranti Dewi , *Kondisi social ekonomi pedagang kaki lima di Jalan Hertasning Baru kelurahan kassikassi kecamatan rappocini kota Makassar,2015.*
- Samuelson dan Nordhaus. 1997. *Mikroekonomi*
- Sutrisno (2005) *Analisis Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Tingkat Pendapatan Pedagang Kaki Lima di Kota Surakarta*
- Tambunan, Tulus, T.H. 2009. *UMKM di Indonesia*. Bogor: Ghalia Indonesia.
- Tambunan, Tulus. 1999. *Perkembangan Industri Skala Kecil Di In* 61 ia. Penerbit : Mutiara Sumber a, Jakarta
- Todaro, Michael P, 1998, *Pembangunan Ekonomi Di Dunia Ketiga*, Edisi keenam, Jakarta : Erlangga
- Todaro, Michael P.2006, *Pembangunan Ekonomi* , Edisi Kesembilan . Jakarta : Erlangga
- Winardi,2000 , *Kepempinan dalam manajemen* . Jakarta : Rineka Cipta