**Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Kinerja Usaha Pedagang Eceran**

**Studi Kasus: Pedagang Kaki Lima Di Kota Yogyakarta**

**Endang Hariningsih1**

**Rintar Agus Simatupang2**

**Abstrak**

*Salah satu sektor informal yang banyak diminati para pengangguran (selain yang memang sudah lama bekerja di sektor ini) yaitu pedagang kaki lima. Kelompok pedagang kaki lima sebagai bagian dari kelompok usaha kecil adalah kelompok usaha yang tak terpisahkan dari aset pembangunan nasional yang berbasis kerakyatan. Penelitian ini menganalisis pemberdayaan sektor informal, yang berkaitan dengan studi tentang faktor-faktor yang mempengaruhi kinerja pedagang kaki lima. Kinerja yang diukur dalam penelitian ini adalah pendapatan bersih. Berdasarkan uji hipotesis diperoleh hasil terdapat hubungan simultan antara usia, status perkawinan, jumlah tanggungan, tingkat pendidikan, jam kerja, pengalaman pengeceran sebelum mandiri, pengalaman pada posisi sekarang, tingkat persediaan, ukuran tempat, dan jumlah pegawai dengan tingkat pendapatan bersih pedagang kaki lima. Sedangkan secara parsial, variabel yang signifikan berpengaruh terhadap tingkat pendapatan bersih pedagang kaki lima yaitu: tingkat pendidikan, jam kerja, pengalaman pengeceran sebelum mandiri, pengalaman pada posisi sekarang, tingkat persediaan, dan ukuran tempat.*

***Kata kunci:*** *Sektor informal, pedagang kaki lima, kinerja, usia, status perkawinan, jumlah tanggungan, tingkat pendidikan, jam kerja, pengalaman pengeceran sebelum mandiri, pengalaman pada posisi sekarang, tingkat persediaan, ukuran tempat, dan jumlah pegawai.*

* 1. **PENDAHULUAN**

Pembangunan merupakan suatu proses perubahan yang berlangsung secara sadar, terencana dan berkelanjutan dengan sasaran utamanya adalah untuk meningkatkan kesejahteraan hidup manusia atau masyarakat suatu bangsa. Ini berarti bahwa pembangunan senantiasa beranjak dari suatu keadaan atau kondisi kehidupan yang kurang baik menuju suatu kehidupan yang lebih baik dalam rangka mencapai tujuan nasional suatu bangsa (Tjokroamidjojo & Mustopadidjaya, 1988). Sebagai konsekuensi dari pelaksanaan pembangunan nasional yang membawa perubahan di sektor pembangunan ekonomi, di mana tercatat bahwa pertumbuhan ekonomi yang pesat secara terus menerus selama lebih-kurang 32 di masa pemerintahan Orde Baru belum mampu membangun basis ekonomi rakyat yang tangguh. Perlu pula disadari bahwa proses percepatan pembangunan yang terlalu menitik-beratkan pada laju pertumbuhan ekonomi yang tinggi tanpa dimbangi dengan pemerataan pendapatan untuk membangun ekonomi rakyat, maka misi pembangunan untuk meningkatkan taraf hidup dan kesejahteraan masyarakat akan terabaikan sehingga basis ekonomi rakyat (nasional) mengalami kegoncangan bahkan rapuh.

Kerapuhan basis ekonomi rakyat mulai nampak pada saat bangsa Indonesia memasuki era tinggal landas atau Pembangunan Jangka Panjang Kedua (PJP II) yang ditandai dengan munculnya krisis multi-dimensional, yang diawali dengan krisis ekonomi dan moneter pada awal tahun 1997 sekaligus menandai berakhirnya pemerintahan Orde Baru dan dimulai dengan memasuki Era Reformasi. Dengan adanya krisis ekonomi dan moneter, maka terjadi kelumpuhan ekonomi nasional terutama di sektor riel yang berakibat terjadinya PHK besar-besaran dari perusahan-perusahan swasta nasional. Hal ini berujung pada munculnya pengangguran di kota-kota besar.

Dualisme kota dan desa yang terdapat di Indonesia, seperti negara-negara berkembang lainnya telah mengakibatkan munculnya sektor formal dan sektor informal dalam kegiatan perekonomian. Urbanisasi sebagai gejala yang sangat menonjol di Indonesia, tidak hanya mendatangkan hal-hal positif, tetapi juga hal-hal negatif. Sebagian para urbanit telah tertampung di sektor formal, namun sebagian urbanit lainnya yang tanpa bekal ketrampilan yang cukup tidak dapat tertampung dalam lapangan kerja formal yang tersedia. Para urbanit yang tidak tertampung di sektor formal pada umumnya tetap berstatus mencari pekerjaan dan melakukan pekerjaan apa saja untuk menopang hidupnya (Harsiwi, 2003).

Sektor informal muncul dalam kegiatan perdagangan yang bersifat kompleks oleh karena menyangkut jenis barang, tata ruang, dan waktu. Berkebalikan dengan sektor formal yang umumnya menggunakan teknologi maju, bersifat padat modal, dan mendapat perlindungan pemerintah, sektor informal lebih banyak ditangani oleh masyarakat golongan bawah. Sektor ini diartikan sebagai unit-unit usaha yang tidak atau sedikit sekali menerima proteksi ekonomi secara resmi dari pemerintah (Hidayat, 1978). Sektor informal ini umumnya berupa usaha berskala kecil, dengan modal, ruang lingkup, dan pengembangan yang terbatas. Meskipun demikian sektor informal sangat membantu kepentingan masyarakat dalam menyediakan lapangan pekerjaan dengan penyerapan tenaga kerja secara mandiri bagi tenaga kerja yang memasuki pasar kerja, selain untuk menyediakan kebutuhan masyarakat golongan menengah ke bawah. Pada umumnya sektor informal sering dianggap lebih mampu bertahan hidup dibandingkan sektor usaha yang lain. Hal tersebut dapat terjadi karena sektor informal relatif tidak tergantung pada pihak lain, khususnya menyangkut permodalan dan lebih mampu beradaptasi dengan lingkungan usahanya.

Salah satu sektor informal yang banyak diminati para pengangguran (selain yang memang sudah lama bekerja di sektor ini) yaitu pedagang kaki lima. Kelompok pedagang kaki lima sebagai bagian dari kelompok usaha kecil adalah kelompok usaha yang tak terpisahkan dari aset pembangunan nasional yang berbasis kerakyatan, jelas merupakan bagian integral dunia usaha nasional yang mempunyai kedudukan, potensi dan peranan yang sangat strategis dalam turut mewujudkan tujuan pembangunan nasional pada umumnya dan tujuan pembangunan ekonomi pada khususnya. Mereka yang masuk dalam kategori pedagang kaki lima ini mayoritas berada dalam usia kerja utama (*prime-age*) (Soemadi, 1993). Tingkat pendidikan yang rendah dan tidak adanya keahlian tertentu menyebabkan mereka sulit menembus sektor formal. Meskipun dalam era terbatasnya kesempatan kerja saat ini, orang dengan pendidikan tinggipun tidak menutup kemungkinan juga masuk dalam sektor informal.

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 Haryono, 1989). 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).

Sejalan dengan uraian di atas, dalam penjelasan UU. No. 9 Tahun 1995 tentang Usaha Kecil, disebutkan bahwa Usaha kecil (termasuk pedagang kaki lima) merupakan kegiatan usaha yang mampu memperluas lapangan kerja dan memberikan pelayanan ekonomi yang luas kepada masyarakat, dapat berperanan dalam proses pemerataan dan peningkatan pendapatan masyarakat serta mendorong pertumbuhan ekonomi dan berperan dalam mewujudkan stabilitas nasional pada umumnya dan stabilitas ekonomi pada khususnya. Bahkan pedagang kaki lima, secara nyata mampu memberikan pelayanan terhadap kebutuhan masyarakat yang berpenghasilan rendah, sehingga dengan demikian tercipta suatu kondisi pemerataan hasil-hasil pembangunan. Selain itu, kelompok pedagang kaki lima mempunyai potensi yang cukup besar untuk memberikan kontribusi terhadap penerimaan Pendapatan Asli Daerah (PAD) di sektor penerimaan retribusi daerah seiring dengan kebutuhan daerah dalam rangka penyelenggaraan otonomi daerah.

Berdasarkan catatan Badan Pusat Statistik (BPS) pada tahun 1992 terdapat 33,4 juta usaha kecil dan usaha rumah tangga ([www.bps.go.id](http://www.bps.go.id)). Jumlah ini merupakan 99,8% dari seluruh unit usaha kecil yang berjumlah 33,5 juta unit. Dilihat dari segi produktivitas rata-rata usaha kecil masih sangat rendah, pada tahun 1993 baru mencapai 3,7 juta/tahun. Hal ini mengakibatkan belum adanya keseimbangan antara produktivitas pengusaha kecil dengan golongan menengah ke atas. Menurut Syaifullah dalam Sumodiningrat dalam Surya (15 Juli 1997) mengatakan bahwa gambaran Usaha Kecil bila dikaji dari sudut ekonomi terjadi karena kapasitas produksi mereka kecil dan rendah. Rendahnya tingkat pendapatan riil yang diterima berakibat fatal pada produktivitas yang cenderung menurun. Data menunjukkan 61,7% dari produksi nasional dibentuk oleh 0,2% dari perusahaan skala sedang dan besar 98,8%, sementara usaha kecil hanya menyumbang 38,9% dari produksi nasional. Menurut Sethuriman (1986) dalam Riyadi dkk. (2000), berdasarkan survei yang dilakukan di negara-negara sedang berkembang termasuk Indonesia antara 20% sampai 70% kesempatan kerja diperoleh dari kegiatan informal. Bahkan untuk Indonesia berdasarkan data terakhir 56% dari tenaga kerja yang ada banyak terserap di daerah perkotaan. Salah satu sektor informal yang berada di daerah perkotaan adalah unit usaha yang dikembangkan oleh pedagang kaki lima.

Usaha perdagangan sektor informal pedagang kaki lima atau sering disebut PEGEL (pengusaha ekonomi golongan ekonomi lemah) sering dikatakan sebagai “sektor sampah” karena berkonotasi buangan bagi mereka yang gagal memasuki sektor formal, dan biasanya sektor ini berkaitan dengan kemiskinan dalam arti banyak diusahakan oleh golongan miskin (Hidayat, 1988). Pendapat lain mengatakan bahwa sektor informal ini muncul karena kurang siapnya daya dukung kota terhadap banyaknya tenaga kerja dari desa, sehingga mengakibatkan jumlah yang menganggur semakin meningkat. Pertambahan penduduk yang semakin pesat menyebabkan pemerintah tidak mampu memberikan pelayanan kesehatan, perumahan, transportasi, maupun fasilitas-fasilitas lain yang memadai, sehingga permasalahan tersebut akan mendorong mereka untuk menerima pekerjaan apa adanya walaupun dengan penghasilan yang tidak menentu yaitu di sektor informal (Manning dan Tadjudin, 1985). Berbagai ragam dan jenis usaha sektor informal, seperti pedagang kaki lima tampaknya merupakan jenis pekerjaan yang memegang peranan penting di perkotaan dan mempunyai ciri yang relatif khas. Kekhasannya tersebut dikarenakan usaha ini relatif paling mudah dimasuki dan sering kali berhadapan dengan kebijakan-kebijakan perkotaan.

Berdasarkan gambaran-gambaran di atas dapat disimpulkan bahwa sektor informal meskipun banyak kekurangannya, namun keberadaannya diperlukan dan mampu berbicara banyak di dalam aspek perekonomian di perkotaan, di antaranya mampu memberikan mata pencarian beribu-ribu orang, sebagai distributor barang-barang yang berharga relatif murah, bahkan dari segi keamanan dapat berfungsi sebagai katub pengaman yang bisa membantu mengurangi tindak kriminal dengan memberikan kesibukan kerja. Lebih lanjut dari hasil studi dilakukan di Kenya menunjukkan bahwa dengan pengelolaan yang baik, keputusan-keputusan yang tepat, dari sektor informal ini dapat melahirkan seorang wiraswasta yang sukses dan tangguh (Hidayat, 1988). Saat ini pedagang kaki lima berkembang dengan pesatnya. Secara kuantitatif jumlahnya semakin hari semakin banyak, meskipun menghadapi era perdagangan modern. Namun yang menjadi permasalahan di sini adalah bagaimana meningkatkan kinerja usaha pedagang kaki lima.

Mengacu pada permasalahan tersebut, maka penelitian mengenai pemberdayaan sektor informal, yang berkaitan dengan studi tentang faktor-faktor yang mempengaruhi kinerja pedagang kaki lima di Kota Yogyakarta penting untuk dilakukan. Kinerja sering juga disebut dengan prestasi kerja, unjuk kerja, atau *performance.* Istilah kinerja berasal dari kata *job performance* atau *actual performance*. Jika karyawan tidak melakukan pekerjaannya, organisasi tersebut akhirnya akan mengalami kegagalan. Seperti juga perilaku manusia individu, dimana tingkat dan kualitas kinerja ditentukan oleh sejumlah variabel perseorangan dan lingkungan.

Menurut Robbins (1990) dalam Moeljono (2003) kinerja merupakan perilaku kerja yang ditampakkan oleh orang-orang yang terlibat dalam suatu perusahaan dan dapat dijelaskan melalui sistem evaluasi kerja atau *performance appraisal.* Selanjutnya Benardin dan Russel (dalam Moeljono, 2003) menyatakan kinerja merupakan hasil keluaran yang dihasilkan pada fungsi atau aktivitas kerja tertentu selama periode tertentu. Hal ini berarti kinerja identik dengan hasil upaya dalam menjalankan tugasnya. Rendahnya kinerja usaha skala kecil dari hasil berbagai studi disebabkan karena kelemahan yang mendasar yang merupakan ciri pengusaha kecil di Indonesia yaitu lemahnya akses terhadap permodalan, keterampilan dan penguasaan teknologi yang masih rendah serta pengelolaan usaha yang rendah.

Untuk mencapai kinerja yang tinggi pedagang kaki lima dihadapkan pada persoalan tentang bagaimana memilih berbagai keputusan yang pada umumnya mereka mengambil keputusan dengan intuisi. Kemungkinan cara ini dapat berhasil namun sampai seberapa jauh keberhasilannya bila usaha semakin berkembang serta lingkungan semakin kompleks. Sehingga mau tidak mau pedagang kaki lima harus mulai mempertimbangkan suatu cara yang tepat dalam mengambil keputusan untuk mendapatkan kinerja usaha yang tinggi. Mengetahui faktor-faktor yang mempengaruhi kinerja usaha pedagang kaki lima menjadi penting agar dapat memberikan rangsangan bagi faktor pendukung dan mengurangi faktor-faktor penghambat bagi keberhasilan usaha pedagang kaki lima.

Kota Yogyakarta sebagai obyek penelitian ini memiliki beberapa predikat, antara lain sebagai Kota Perjuangan, Kota Pelajar, Kota Budaya, dan Kota Wisata. Pedagang kaki lima di Yogyakarta adalah bagian dari tata hidup masyarakat yang ingin sejahtera. Pemerintah Yogjakarta sendiri tidak pernah berupaya mematikan usaha mereka. Namun perlu ada aturan penguasaan lahan antara pedagang, pemerintah dan masyarakat.

* 1. **MODEL KONSEPTUAL DAN HIPOTESIS**

**2.1 Pedagang Kaki Lima**

Dari pengertian tentang pedagang kaki lima sebagaimana dikemukakan beberapa ahli di atas, dapat dipahami bahwa pedagang kaki lima merupakan bagian dari kelompok usaha kecil yang bergerak di sektor informal. Secara khusus, pedagang kaki lima dapat diartikan sebagai distribusi barang dan jasa yang belum memiliki ijin usaha dan biasanya berpindah-pindah. Menurut Sethurahman (1985) dalam Riyadi dkk. (2000) bahwa istilah pedagang kaki lima biasanya untuk menunjukkan sejumlah kegiatan ekonomi yang berskala kecil, tetapi akan menyesatkan bila disebut dengan “perusahaan” berskala kecil karena beberapa alasan, antara lain:

1. Pedagang kaki lima yang terlibat dalam sektor ini pada umumnya miskin, berpendidikan rendah (kebanyakan para migran). Jelaslah bahwa mereka bukanlah kapitalis yang mencari investasi yang menguntungkan dan juga bukanlah pengusaha seperti yang dikenal pada umumnya.
2. Cakrawala mereka nampaknya terbatas pada pengadaan kesempatan kerja dan menghasilkan pendapatan yang langsung bagi dirinya sendiri.
3. Pedagang kaki lima di kota terutama harus dipandang sebagai unit-unit berskala kecil yang terlibat dalam produksi dan distribusi barang-barang yang masih dalam suatu proses evaluasi daripada dianggap sebagai perusahaan yang berskala kecil dengan masukan-masukan (input) modal dan pengolahan yang besar.

Selanjutnya menurut definisi International Labour Organization (ILO), Pedagang kaki lima didefinisikan sebagai sektor yang mudah dimasuki oleh pendatang baru, menggunakan sumber-sumber ekonomi dalam negeri, dimiliki oleh keluarga berskala kecil, menggunakan teknologi padat karya, keterampilan yang dibutuhkan diperoleh di luar bangku sekolah, tidak dapat diatur oleh pemerintah dan bergerak dalam pasar persaingan penuh (Hadji Ali, 1985 dalam Korompis, 2006).

Menurut Wirosardjono (1985) yang dikutip dalam Korompis (2006) pengertian pedagang kaki lima adalah kegiatan sektor marginal (kecil-kecilan) yang mempunyai ciri sebagai berikut :

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

Berdasarkan barang atau jasa yang diperdagangkan, menurut Karafi dalam Umboh (1990) yang dikutip oleh Korompis (2006), pedagang kaki lima dapat dikelompokkan sebagai berikut : 1). Pedagang minuman; 2). Pedagang makanan; 3). Pedagang buah-buahan; 4). Pedagang sayur-sayuran; 5). Pedagang daging dan ikan; 6). Pedagang rokok dan obat-obatan; 7). Pedagang buku, majalah dan surat kabar; 8). Pedagang tekstil dan pakaian; 9). Pedagang kelontong; 10). Pedagang loak; 11). Pedagang onderdil kendaraan, bensin dan minyak tanah; 12). Pedagang ayam, kambing, burung dan 13). Pedagang beras serta; 14). Penjual jasa.

**2.2 Konsep Pendapatan/Keuntungan (*provitability*)**

Secara etimologis pendapatan berasal dari kata "dapat" yang beroleh, diperoleh, kena; misalnya : Upah sepuluh ribu rupiah. Kemudian mendapat tambahan awalan 'pen' dan akhiran 'an' yang artinya hasil pencarian atau usaha, perolehan; misalnya, sebulan tidak kurang dari lima puluh ribu rupiah, (Poerwadarminta, 1984). Jadi, pendapatan adalah hasil pencaharian atau usaha yang diperoleh seseorang dalam sehari atau sebulan.

Menurut Winardi dalam Kamus Ekonomi (1981) bahwa pendapatan atau penghasilan itu sama artinya dengan hasil berupa uang atau material lainnya yang dicapai dari penggunaan kekayaan atau jasa-jasa manusia bebas. Irawan dan Suparmoko (1981) berpendapat bahwa pendapatan seseorang adalah pendapatan yang telah diperoleh dari suatu kegiatan jenis usaha yang menghasilkan suatu keuntungan. Definisi lain dari pendapatan adalah jumlah penghasilan yang diperoleh dari hasil pekerjaan dan biasanya pendapatan seseorang dihitung setiap tahun atau setiap bulan. Dengan demikian pendapatan merupakan gambaran terhadap posisi ekonomi keluarga dalam masyarakat. Pendapatan keluarga berupa jumlah keseluruhan pendapatan dan kekayaan keluarga, dipakai untuk membagi keluarga dalam tiga kelompok pendapatan, yaitu : pendapatan rendah, pendapatan menengah dan pendapatan tinggi.

Pembagian diatas berkaitan dengan, status, pendidikan dan keterampilan serta jenis pekerja seseorang. Namun sifatnya sangat relatif. Pendapatan seseorang pegawai negeri golongan IV dengan pendidikan sarjana akan kalah bila dibandingkan dengan pendapatan seseorang pedagang yang sukses walaupun hanya berpendidikan SLTP. Akan tetapi dari segi status dan sisi-sisi kehidupan yang lain antara keduanya memiliki perbedaan dalam pandangan masyarakat, karena taraf hidup bukan saja diukur dari segi material, akan tetapi dari segi moril yang tidak kalah pentingnya. Sebagaimana pendapat diatas, pendapatan merupakan gambaran terhadap posisi ekonomi keluarga dalam masyarakat, oleh karenanya setiap orang yang bergelut dalam suatu jenis pekerjaan tertentu termasuk pekerjaan disektor informal, untuk selalu meningkatkan pendapatan dari hasil usahanya yang digunakan untuk memenuhi kebutuhan hidup keluarganya dan sedapat mungkin pendapatan yang diperoleh dapat meningkatkan taraf hidup keluarganya.

**2.3 Kinerja**

Kinerja karyawan menurut Blumberg dan Pringle (1982) merupakan interaksi antara kemampuan, motivasi, dan kesempatan berkinerja. Apabila kemampuan yang meliputi kemampuan bekerja sama, ketahanan, kualitas, kecepatan, dan motivasi, baik yang datang dari dalam diri karyawan maupun dari luar akan berpengaruh terhadap kinerjanya, masih perlu ditambah satu variabel lagi yaitu kesempatan untuk berkinerja. Kesempatan untuk berkinerja adalah tingkatan kinerja yang merupakan fungsi dari absennya rintangan-rintangan yang menjadi kendala bagi para karyawan. Misalnya apakah lingkungan kerja mendukung, peralatan yang memadai, bahan yang cukup, suplai yang memadai, kondisi kerja yang menguntungkan, rekan sekerja yang membantu, aturan dan prosedur yang mendukung untuk bekerja, cukup informasi untuk pengambilan keputusan yang dikaitkan dengan kinerja, waktu yang memadai guna melaksanakan dengan baik dan semacamnya. Jika dari ketiga ini ada yang tidak memadai atau tidak dipenuhi, maka kinerja akan terganggu.

Penilaian kinerja (*performance appraisal*) memainkan peranan yang sangat penting dalam meningkatkan motivasi di tempat kerja. Menurut Bernardin dan Russel (1998) penilaian kinerja telah menjadi sebuah alat peningkatan organisasi, untuk mengukur kinerja karyawan, membuat kecukupan waktu, pengambilan keputusan yang akurat, dan meningkatkan jasa dan mutu produk perusahaan. Menurut Gibson (1996) kinerja ditentukan oleh faktor motivasi dan kemampuan, disamping itu ada variabel lain yang mempengaruhi meliputi usaha, kemampuan, pengalaman, naluri, dan tingkat aspirasi, juga faktor pribadi seperti usia, pendidikan dan latar belakang keluarga.

1. Aspek-Aspek Kinerja

Menurut Idrus, dkk. (1999) dalam Riyadi dkk. (2000) aspek-aspek kinerja yang menjadi standar penilaian perusahaan meliputi:

* + 1. Kuantitas pekerjaan, yaitu jumlah pekerjaan yang di hasilkan seorang karyawan dalam kurun waktu tertentu berdasar standar kerja yang telah di tetapkan perusahaan.
		2. Kualitas pekerjaan, yaitu ketelitian, keterampilan dan kesesuain hasil pekerjaan yang dihasilkan oleh karyawan dalam kurun waktu tertentu berdasarkan stadar kerja yang telah ditetapkan perusahaan.
		3. Ketetapan waktu, yaitu ketetapan waktu dalam perusahaan berdasarkan standar kerja yang telah ditetapkan.
1. Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Kinerja

Adapun faktor-faktor yang mempangaruhi kinerja menurut Ilyas (2001) dalam Yulianti (2007) adalah:

1. Karakteristik pribadi menyangkut: umur, jenis kelamin, pengalaman dan gaya komunikasi.
2. Motivasi kerja yaitu sesuatu yang berasal dari interval individu yang menimbulkan dorongan atau semangat untuk kerja keras.
3. Pendapatan atau gaji.
4. Keluarga.
5. Organisasi.
6. Supervisi adalah proses yang memacu anggota unit kerja untuk berkontribusi secarapositif agar tujuan organisasi tercapai.
7. Pengembangan karir.

Berdasarkan uraian sebelumnya, maka hipotesis untuk yang diajukan dalam hal ini adalah sebagai berikut:

H1: Usia berpengaruh positif dengan peningkatan laba bersih pedagang kaki lima.

H2: Status perkawinan berpengaruh positif dengan peningkatan laba bersih pedagang kaki lima.

H3: Jumlah tanggungan berpengaruh positif dengan peningkatan laba bersih pedagang kaki lima.

H4: Tingkat pendidikan berpengaruh positif dengan peningkatan laba bersih pedagang kaki lima.

H5: Jam kerja berpengaruh positif dengan peningkatan laba bersih pedagang kaki lima.

H6: Pengalaman dalam pengeceran dengan orang lain sebelum mandiri berpengaruh positif dengan peningkatan laba bersih pedagang kaki lima.

H7: Pengalaman pada posisi sekarang sebagai pedagang berpengaruh positif dengan peningkatan laba bersih pedagang kaki lima.

H8: Tingkat persediaan berpengaruh positif dengan peningkatan laba bersih pedagang kaki lima.

H9: Ukuran tempat berpengaruh positif dengan peningkatan laba bersih pedagang kaki lima.

H10: Jumlah pegawai berpengaruh positif dengan peningkatan laba bersih pedagang kaki lima.

H11: Usia, status perkawinan, jumlah tanggungan, tingkat pendidikan, jam kerja, pengalaman pengeceran sebelum mandiri, pengalaman pada posisi sekarang, tingkat persediaan, ukuran tempat, dan jumlah pegawai secara simultan berpengaruh terhadap pendapatan bersih.

Jenis Kelamin (gender)

Usia

Status Perkawinan

Jumlah Tanggungan

Tingkat Pendidikan

Kinerja

Lama Bekerja (jam bekerja)

Pengalaman Menjual Sebelum mandiri

Pengalaman sebagai Pedagang

Tingkat Persediaan

Luas/ukuran tempat

Jumlah Pelayan/pegawai

Pendapatan Bersih

**Gambar 1.** Model Konseptual

**III. METODA PENELITIAN**

**3.1 Desain Penelitian**

Penelitian ini termasuk desain penelitian konklusif. Penelitian konklusif bertujuan utama menguji hipotesis dan hubungan spesifik tertentu. Riset konklusif terdiri dari dua macam, yaitu penelitian deskriptif dan kausal. Penelitian ini termasuk dalam penelitian kausal. Penelitian kausal merupakan tipe penelitian konklusif yang bertujuan untuk menentukan hubungan sebab-akibat (hubungan kausal) dari suatu fenomena. Riset kausal cocok untuk tujuan memahami variabel yang menjadi penyebab (variabel independen) dan variabel yang menjadi akibat (variabel dependen) dari suatu fenomena serta untuk menentukan karakteristik hubungan antara variabel kausal dan dampak yang diprediksi (Santoso dan Tjiptono, 2001). Pengambilan data dilakukan dengan metode survei yaitu menyebarkan kuesioner.

**3.2 Populasi dan Sampel**

Populasi adalah kelompok yang dinilai layak untuk diteliti atau diterapi dalam sebuah penelitian. Sampel merupakan bagian dari populasi keseluruhan yang dipilih secara cermat agar memiliki dan mencerminkan populasi yang ada (Cooper dan Emory, 1999). Populasi yang menjadi obyek penelitian ini adalah para pedagang kaki lima Kota Yogyakarta. Jumlah responden yang digunakan adalah 100 orang. Penentuan jumlah sampel berdasarkan Hair *et al*. (1998) yang mengatakan bahwa ukuran sampel paling sedikit 50 responden atau yang paling baik adalah lebih dari 100 responden. Metode pengambilan sampel dilakukan secara *probability sampling* dengan teknik *simple* *random sampling*. Dikatakan *simple random sampling* (sederhana) karena cara pengambilan sampel dari semua anggota populasi dilakukan secara acak tanpa memperhatikan strata yang ada dalam populasi. Cara ini dilakukan apabila anggota popolasi dianggap homogen (Sugiyono, 2000).

**3.3 Instrumen Pengukuran**

Kuesioner yang digunakan merujuk pertanyaan yang dikembangkan oleh Riyadi, dkk (2000). Variabel yang diukur adalah variabel kinerja dan faktor-faktor yang mempengaruhi pedagang kaki lima didasarkan pada 12 pertanyaan Kinerja pedagang kaki lima dengan tipe skala pengukuran *rating scale*. Variabel independen, diukur dengan:

1. Usia (X1), menunjukkan jumlah tahun dari usia responden yang diukur dalam tahun.
2. Status perkawinan (X2), menunjukkan status perkawinan responden, dan diukur dengan: single, single ditinggal mati, single karena cerai dan kawin.
3. Jumlah tanggungan (X3), yaitu jumlah tanggungan orang yang masih menjadi beban responden, baik anggota keluarga sendiri ataupun orang lain dan diukur dalam jumlah orang.
4. Tingkat pendidikan (X4), yaitu jenjang pendidikan formal tertinggi yang pernah dijalani oleh responden (tidak termasuk kursus-kursu) dan diukur dalam: Tidak lulus SD, Lulus SD, Lulus SLTP, Lulus SLTA dan Lulus Akademi dan Lulus Sarjana.
5. Jam kerja (X5), yaitu menunjukkan rata-rata jumlah jam kerja dalam satu hari dan diukur dalam jam.
6. Pengalaman dalam pengeceran sebelum mandiri (X6), yaitu menunjukkan jumlah tahun bilamana responden pernah bekerja sebagai bekerja dengan orang lain sebagai pedagang, sebelum mereka melakukan usaha sendiri (tidak termasuk pengalaman kerja pada bidang-bidang lain/usaha-usaha lain, selain yang berkaitan dengan perdagangan), diukur dalam tahun.
7. Pengalaman pada posisi yang sekarang sebagai pedagang (X7), yaitu menunjukkan jumlah tahun dari mulai usaha sebagai pedagang kaki lima hingga sekarang dan diukur dalam tahun.
8. Tingkat persediaan (X8), yaitu meliputi jumlah persediaan per bulan yang dimiliki responden berikut nilainya yang ditaksir pada saat ini dan diukur dalam rupiah.
9. Ukuran tempat (X9), yaitu menunjukkan luas suatu tempat untuk menggelar barang dagangan dan merupakan merupakan hasil perkalian dari ukuran panjang dan lebar dari tempat tersebut. Luas tempat tersebut diukur dalam meter persegi.
10. Jumlah pelayan/pegawai (X10), yaitu jumlah yang dimiliki oleh seorang pedagang dengan dibayar sejumlah uang tertentu sebagai upah (jumlah pegawai dalam hal ini tidak termasuk anggota-anggota keluarga yang membantu yang diberi imbalan upah) jumlah pegawai tersebut diukur dalam jumlah orang.

Kemudian variabel dependen adalah kinerja (Y) diukur dengan pendapatan bersih (*contribution income*) per bulan yaitu merupakan laba bersih (*net profit*) yang didapat dalam satu hari, merupakan selisih antara *gros margin* dengan *direct expense* yang diukur dalam rupiah.

**3.4 Metode Analisis Data**

Analisis data yang digunakan dalam penelitian adalah analisis regresi berganda. Analisis ini dipilih dengan tujuan untuk mendapatkan gambaran yang lebih jelas terhadap variabel-variabel bebas mana saja yang mempengaruhi variabel terikat mengetahui besarnya pengaruh apakah cukup *significant* pada level 5%. Penetapan variabel bebas yang dianggap signifikan mempengaruhi variabel terikat hanya pada variabel yang memiliki nilai signifikan f lebih kecil dari 0.01, nilai tersebut cukup besar. Bentuk umum persamaan regresi yaitu:

Y = α + β1x1 + β2x2 + β3x3 + β4x4 + β5x5 + β6x6 + β7x7 + β8x8 + β9x9 + β10x10

Di mana:

Y : Pendapatan bersih (*contribution income*)

α : Konstanta

β1 : Koefisien prediktor untuk variabel usia (X1)

β2 : Koefisien prediktor untuk variabel Status perkawinan (X2)

β3 : Koefisien prediktor untuk variabel Jumlah tanggungan (X3)

β4 : Koefisien prediktor untuk variabel Tingkat pendidikan (X4)

β5 : Koefisien prediktor untuk variabel Jam kerja (X5)

β6 : Koefisien prediktor untuk variabel Pengalaman dalam pengeceran

 sebelum mandiri (X6)

 β7 : Koefisien prediktor untuk variabel Pengalaman pada posisi yang

 sekarang sebagai pedagang (X7)

β8 : Koefisien prediktor untuk variabel Tingkat persediaan (X8)

β9 : Koefisien prediktor untuk variabel Ukuran tempat (X9)

β10 : Koefisien prediktor untuk variabel Jumlah pelayan/pegawai (X10)

x1 : Koefisien regresi untuk variabel usia (X1)

x2 : Koefisien regresi variabel Status perkawinan (X2)

x3 : Koefisien regresi Jumlah tanggungan (X3)

x4 : Koefisien regresi untuk variabel Tingkat pendidikan (X4)

x5 : Koefisien regresi untuk variabel Jam kerja (X5)

x6 : Koefisien regresi untuk variabel Pengalaman dalam pengeceran sebelum

 mandiri (X6)

x7 : Koefisien regresi untuk variabel Pengalaman pada posisi yang sekarang

 sebagai pedagang (X7)

x8 : Koefisien regresi untuk variabel Tingkat persediaan (X8)

x9 : Koefisien regresi untuk variabel Ukuran tempat (X9)

x10 : Koefisien regresi untuk variabel Jumlah pelayan/pegawai (X10)

Analisis dimulai dengan mendeskripsikan data asli ke dalam tabel frekuensi dengan presentase untuk mendeskripsikan variabel-variabel yang diteliti sesuai dengan tujuan penelitian. Kemudian menguji hipotesis penelitian dengan menggunakan teknik korelasi dan regresi berganda. Keseluruhan tahap analisis dilakukan dengan bantuan program SPSS 14.

**IV. HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN**

**4.1 Statistik Deskriptif Karakteristik Responden**

Data dalam penelitian ini diperoleh penyebaran kuesioner secara langsung kepada responden pedagang kaki lima yang tersebar di kota Yogyakarta. Selama kurang lebih 2 minggu pada bulan Agustus 2008, peneliti telah menyebarkan 100 kuesioner. Dari 100 kuesioner yang disebarkan, sebanyak 83 kuesioner (*respon rate* 83%) memenuhi syarat untuk dianalisis untuk menjawab pertanyaan penelitian, sisanya sebanyak 17 tidak memenuhi syarat untuk dianalisis lebih lanjut karena pengisian tidak lengkap. Pengisian tidak lengkap tersebut meliputi: (1) item kuesioner ada yang tidak di isi; (2) identitas responden tidak diisi dengan lengkap.

Dari hasil kuesioner yang telah disebarkan diperoleh informasi karakteritik responden sebagai berikut: berdasarkan jenis kelamin (gender) responden, dari 83 data yang terkumpul menunjukkan bahwa jenis kelamin wanita memiliki persentasi yang lebih besar dari laki-laki yaitu sebesar 51,8%; Usia, meliputi: responden pedagang kaki lima mayoritas berusia lebih dari 34 tahun yaitu sebanyak 57%, dan disusul mereka yang berusia 23-28 tahun dan 29-33 tahun; Status responden pedagang kaki lima mayoritas berstatus menikah yaitu sebanyak 92,8%, dan disusul mereka yang berstatus single sebanyak 6%; Jumlah tangungan, meliputi: responden pedagang kaki lima mayoritas memiliki tanggungan antara 2-4 orang sebanyak 51,8%, diikuti 19,3% yang memiliki tanggungan 5-9 orang; Tingkat pendidikan, meliputi: responden pedagang kaki lima mayoritas memiliki tingkat pendidikan lulusan SLTA/sederajat yaitu sebesar 42,2%, disusul lulusan Sarjana sebanyak 22%; Jam kerja, meliputi: responden pedagang kaki lima mayoritas memilik jam kerja antara 15-18 hari/jam yaitu sebanyak 34,9%; Pengalaman berdagang eceran sebelum mandiri, meliputi: responden pedagang kaki lima mayoritas hanya memiliki pengalaman berdagang eceran dengan bekerja dengan orang lain sebelum mandiri hanya kurang dari 1 tahun yaitu sebanyak 37,3%; Pengalaman pada posisi sekarang sebagai pedagang, meliputi: responden pedagang kaki lima mayoritas memiliki pengalaman sebagai pedagang kaki lima sudah lebih dari 18 tahun yaitu sebanyak 43,4%; Tingkat persediaan, meliputi: responden pedagang kaki lima mayoritas memiliki tingkat persediaan lebih dari 10 juta per bulan yaitu sebanyak 65,1%; Ukuran tempat, meliputi: responden pedagang kaki lima mayoritas memiliki ukuran tempat 4 x 4 m2 yaitu sebesar 43,4%; Jumlah pegawai, meliputi: responden pedagang kaki lima mayoritas memiliki karyawan 2-4 orang yaitu sebanyak 51,8% kemudian disusul yang hanya memiliki karyawan 1 orang.

**4.2 Analisis Regresi Linier Berganda dan Pembahasan**

Dari hasil regresi linear berganda yang dilakukan, maka dapat disusun persamaan regresi linear berganda sebagai berikut:

**Y =-3,511–0,189–0,112+0,527+0,680–0,800+0,559+0,635+0,391+0,598 + 0,694**

**Tabel 1.** **Hasil Regresi Linier Berganda**

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Model |   | Unstandardized Coefficients | Standardized Coefficients | t | Sig. |
|   |   | B | Std. Error | Beta |  |  |
| 1 | (Constant) | -3,511 | 2,606 |   | -1,347 | ,182 |
|   | Usia | -,189 | ,331 | -,094 | -,570 | ,570 |
|   | Status | -,112 | ,481 | -,035 | -,234 | ,816 |
|   | jmlh\_tggn | ,527 | ,276 | ,294 | 1,909 | ,060 |
|   | Pendidikan | ,680 | ,180 | ,629 | 3,784 | ,000 |
|   | jam\_krj | -,800 | ,215 | -,591 | -3,717 | ,000 |
|   | pglmn\_sb | ,559 | ,139 | ,569 | 4,009 | ,000 |
|   | Pglm\_stl | ,635 | ,132 | ,543 | 4,820 | ,000 |
|   | tk\_persed | ,391 | ,115 | ,396 | 3,407 | ,001 |
|   | ukuran tmpt | ,598 | ,234 | ,328 | 2,558 | ,013 |
|   | jmlh\_pgw | ,654 | ,446 | ,207 | 1,467 | ,147 |

 a *Dependent Variable*: pdptn

 Sumber: Data Diolah

Dari hasil regresi linier berganda pada tingkat signifikansi 5%, dapat disimpulkan bahwa variabel independen yang signifikan mempengaruhi variabel dependen (pendapatan bersih) yaitu pendidikan, jam kerja, pengalaman dalam perdagangan eceran dengan orang lain sebelum mandiri, pengalaman pada posisi sekarang, tingkat persediaan, dan ukuran tempat. Sehingga hanya variabel-variabel tersebut yang akan dijelaskan dalam analisis data penelitian ini. Oleh karena itu, koefisien dari variabel-variabel tersebut akan diartikan sebagai berikut:

1. Koefisien regresi tingkat pendidikan

Koefisien regresi tingkat pendidikan sebesar 0,680 menunjukkan adanya pengaruh yang positif terhadap pendapatan bersih pedagang kaki lima. Artinya apabila tingkat pendidikan meningkat satu tingkatan maka pendapatan bersih pedagang kaki lima akan meningkat sebesar 0,680 satuan, begitu pula sebaliknya dengan asumsi bahwa faktor-faktor lain dianggap konstan.

1. Koefisien regresi jam kerja

Koefisien regresi jam kerja sebesar -0,800 menunjukkan adanya pengaruh yang negatif terhadap pendapatan bersih pedagang kaki lima. Artinya apabila jam kerja ditingkatkan satu satuan maka pendapatan bersih pedagang kaki lima akan menurun sebesar 0,800 satuan, begitu pula sebaliknya dengan asumsi bahwa faktor-faktor lain dianggap konstan.

1. Koefisien regresi pengalaman pengeceran sebelum mandiri

Koefisien regresi pengalaman sebelum mandiri sebesar 0,559 menunjukkan adanya pengaruh yang positif terhadap pendapatan bersih pedagang kaki lima. Artinya apabila pengalaman dalam pengeceran bersama orang lain sebelum mandiri meningkat satu satuan maka pendapatan bersih pedagang kaki lima akan meningkat sebesar 0,559 satuan, begitu pula sebaliknya dengan asumsi bahwa faktor-faktor lain dianggap konstan.

1. Koefisien regresi pengalaman posisi sekarang

Koefisien regresi pengalaman posisi sekarang sebesar 0,635 menunjukkan adanya pengaruh yang positif terhadap pendapatan bersih pedagang kaki lima. Artinya apabila pengalaman sebagai pedagang kaki lima meningkat satu satuan maka pendapatan bersih pedagang kaki lima akan menngkat sebesar 0,635 satuan, begitu pula sebaliknya, dengan asumsi bahwa faktor-faktor lain dianggap konstan.

1. Koefisien regresi tingkat persediaan

Koefisien regresi tingkat persediaan sebesar 0,391 menunjukkan adanya pengaruh yang positif terhadap pendapatan bersih pedagang kaki lima. Artinya apabila tingkat persediaan ditingkatkan satu satuan maka pendapatan bersih pedagang kaki lima akan meningkat sebesar 0,391 satuan, begitu pula sebaliknya dengan asumsi bahwa faktor-faktor lain dianggap konstan.

1. Koefisien regresi ukuran tempat

Koefisien regresi ukuran tempat sebesar 0,598 menunjukkan adanya pengaruh yang positif terhadap pendapatan bersih pedagang kaki lima. Artinya apabila ukuran tempat usaha ditingkatkan satu satuan maka pendapatan bersih pedagang kaki lima akan meningkat sebesar 0,598 satuan, begitu pula sebaliknya dengan asumsi bahwa faktor-faktor lain dianggap konstan.

* 1. **Uji Koefisien Determinasi (*R Square*)**

Koefisien determinasi sebesar 0,470. Artinya bahwa variabel pendapatan bersih pedagang kaki lima dipengaruhi oleh tingkat pendidikan, jam kerja, pengalaman pengeceran bersama orang lain sebelum mandiri, pengalaman pada posisi sekarang, tingkat persediaan, dan ukuran tempat sebesar 47% sedangkan sisanya sebesar 53 (100% - 47%) dipengaruhi oleh variabel lain.

* 1. **Uji F**

Uji F digunakan untuk menguji tingkat signifikansi pengaruh variabel independen yaitu tingkat pendidikan, jam kerja, pengalaman pengeceran bersama orang lain sebelum mandiri, pengalaman pada posisi sekarang, tingkat persediaan, dan ukuran tempat secara simultan terhadap variabel dependen yaitu pendapatan bersih pedagang kaki lima. Pada kolom *sig/significance* adalah 0,000 atau probabilitas di bawah 0,05. Oleh karena probabilitas < 0,05, maka H11 diterima, berarti ada pengaruh antara Usia, status perkawinan, jumlah tanggungan, tingkat pendidikan, jam kerja, pengalaman pengeceran sebelum mandiri, pengalaman pada posisi sekarang, tingkat persediaan, ukuran tempat, dan jumlah pegawai secara simultan berpengaruh terhadap pendapatan bersih. Hal ini sejalan dengan penelitian dari Riyadi dkk. (2000).

**4.5 Uji t**

Uji t digunakan untuk menguji tingkat signifikansi pengaruh variabel independen secara parsial terhadap variabel dependen.

1. Pengaruh tingkat pendidikan terhadap pendapatan bersih pedagang kaki lima.

Berdasarkan probabilitas pada kolom *sig/significance* adalah 0,000 atau probabilitas di bawah 0,05. Oleh karena probabilitas < 0,05, maka H4 diterima, berarti koefisien regresi signifikan. Artinya variabel tingkat pendidikan berpengaruh terhadap pendapatan bersih pedagang kaki lima. Meskipun perdagangan eceran kaki lima merupakan pekerjaan di sektor informal yang tidak mensyaratkan tingkat pendidikan tertentu, tetapi tingginya tingkat pendidikan dapat dimungkinkan mempengaruhi pola pikir seseorang dalam pengambilan keputusan bisnis, yang akhirnya berdampak pada perolehan pendapatan bersih yang lebih tinggi dibandingkan pedagang kaki lima yang hanya berpendidikan rendah.

1. Pengaruh jam kerja terhadap pendapatan bersih pedagang kaki lima.

 Berdasarkan probabilitas pada kolom *sig/significance* adalah 0,000 atau probabilitas di bawah 0,05. Oleh karena probabilitas < 0,05, maka H5 diterima, berarti koefisien regresi signifikan. Artinya variabel jam kerja berpengaruh terhadap pendapatan bersih pedagang kaki lima. Meskipun perdagangan eceran kaki lima merupakan pekerjaan di sektor informal yang tidak terikat oleh waktu, tetapi penentuan jam kerja dalam memasarkan barang dagangan berpengaruh terhadap pendapatan bersih yang akan diterima. Pedagang kaki lima harus menetapkan jam kerja yang tepat sesuai dengan karakteristik produk mereka agar dapat menjual barang dagangannya.

1. Pengaruh variabel pengalaman pengeceran sebelum mandiri

Berdasarkan probabilitas pada kolom *sig/significance* adalah 0,000 atau probabilitas di bawah 0,05. Oleh karena probabilitas < 0,05, maka H6 diterima, berarti koefisien regresi signifikan. Artinya variabel tingkat pengalaman pengeceran sebelum mandiri berpengaruh terhadap pendapatan bersih pedagang kaki lima. Hal ini dimungkikan karena pedagang kaki lima yang pernah punya pengalaman bekerja dengan orang lain dalam hal pengeceran sudah memiliki bekal pengalaman ilmu berdagang dari orang lain, sehingga mereka sudah berpengalaman ketika berdagang mandiri.

1. Pengaruh variabel pengalaman pada posisi sekarang

Berdasarkan probabilitas pada kolom *sig/significance* adalah 0,000 atau probabilitas di bawah 0,05. Oleh karena probabilitas < 0,05, maka H7 diterima, berarti koefisien regresi signifikan. Artinya variabel pengalaman pada posisi sekarng berpengaruh terhadap pendapatan bersih pedagang kaki lima. Semakin lama pengalaman seseorang akan semakin mengasah kemampuan wirausaha seseorang. Jadi seorang pedagang kaki lima yang belum memperoleh omset penjualan seperti yang diharapkan mestinya tetap tidak buru-buru menutup usahanya, tetapi tetap giat bekerja agar dapat meningkatkan omset penjualannya.

1. Pengaruh tingkat persediaan

Berdasarkan probabilitas pada kolom *sig/significance* adalah 0,000 atau probabilitas di bawah 0,05. Oleh karena probabilitas < 0,05, maka H8 diterima, berarti koefisien regresi signifikan. Artinya variabel tingkat persediaan berpengaruh terhadap pendapatan bersih pedagang kaki lima. Jika tingkat persediaan selama ini mungkin belum memenuhi keinginan pembeli secara optimal, maka perlu meningkatkan tingkat persediaan baik dari segi kuantitas jumlah maupun jenis barang dagangan. Dari hasil tersebut mendukung pernyataan bahwa dengan semakin meningkatkan nilai persediaan maka diharapkan dapat meningkatkan pendapatan bersih.

1. Pengaruh ukuran tempat

Berdasarkan probabilitas pada kolom *sig/significance* adalah 0,013 atau probabilitas di bawah 0,05. Oleh karena probabilitas < 0,05, maka H9 diterima, berarti koefisien regresi signifikan. Artinya variabel ukuran tempat berpengaruh terhadap pendapatan bersih pedagang kaki lima. Semakin luas ukuran tempat usaha pedagang kaki lima maka barang dagangan yang dapat ditampung juga akan semakin banyak. Selain itu pembeli juga lebih punya keleluasaan dalam memilih dagangan yang diharapkan dapat menambah tingkat kenyamanan yang akan berdampak pada peningkatan jumlah pendapatan bersih.

**V. KESIMPULAN, SARAN, DAN KETERBATASAN**

Berdasarkan hasil analisis data dan uraian-uraian sebelumnya, maka dapat ditarik beberapa kesimpulan secara umum bahwa hipotesis 11 yaitu variabel independen yaitu tingkat pendidikan, jam kerja, pengalaman pengeceran dengan orang lain sebelum mandiri, pengalaman pada posisi sekarang, tingkat persediaan, ukuran tempat, dan jumlah pegawai berpengaruh secara simultan terhadap variabel dependen yaitu pendapatan bersih pedagang kaki lima. Secara rinci hasil pengujian dari kelima hipotesis dalam penelitian ini dapat disimpulkan sebagai berikut:

1. Hipotesis 4 diterima, yaitu terdapat hubungan antara tingkat pendidikan dengan tingkat pendapatan bersih pedagang kaki lima.
2. Hipotesis 5 diterima, yaitu terdapat hubungan antara jam kerja dengan tingkat pendapatan bersih pedagang kaki lima.
3. Hipotesis 6 diterima, yaitu terdapat hubungan antara pengalaman pengeceran sebelum mandiri dengan tingkat pendapatan bersih pedagang kaki lima.
4. Hipotesis 7 diterima, yaitu terdapat hubungan antara pengalaman pada posisi sekarang dengan tingkat pendapatan bersih pedagang kaki lima.
5. Hipotesis 8 diterima yaitu terdapat hubungan antara tingkat persediaan dengan tingkat pendapatan bersih pedagang kaki lima.
6. Hipotesis 9 diterima yaitu terdapat hubungan antara ukuran tempat usaha dengan tingakat pendapatan bersih pedagang kaki lima.
7. Hipotesis 1, 2, 3, dan 10 tidak diterima. Hal ini berarti secara parsial hubungan antara usia, status perkawinan, jumlah tanggungan, dan jumlah pegawai tidak berhubungan dengan tingkat pendapatan bersih pedagang kaki lima.

Kemudian penelitian lanjutan perlu dilakukan karena penelitian ini memiliki banyak keterbatasan:

1. Peneliti hanya mengambil responden dari pedagang kaki lima yang ada di seputar pasar-pasar besar yang ada di kota Yogyakarta sehingga belum mencerminkan pedagang kaki lima secara umum, sehingga sehingga hasil penelitian ini kurang dapat mencerminkan populasi. Penelitian yang akan datang diharapkan dapat meningkatkan variasi keterwakilan pemilihan responden pedagang kaki lima yang tersebar di berbagai pelosok kota Yogyakarta sehingga lebih mampu mencerminkan populasi.
2. Jumlah sampel dalam penelitian ini hanya 83 responden, sehingga data yang diperoleh mampu memberikan tingkat generalisasi hasil penelitian. Penelitian yang akan datang diharapkan dapat meningkatkan jumlah sampel sehingga dapat meningkatkan tingkat generalisasi hasil penelitian.
3. Informasi yang diberikan responden melalui kuesioner dimungkinkan adanya bias dan tidak menunjukkan kondisi responden yang sebenarnya, sehingga bagi penelitian dimasa mendatang perancangan kuesioner agar dilakukan lebih baik, sehingga informasi yang diperoleh lebih lengkap sehingga mampu menangkap fenomena yang akan diteliti.
4. Penelitian ini hanya bersifat kuantitatif yang belum mampu menangkap isu fenomena faktor-faktor yang mempengaruhi kinerja pedagang kaki lima. Penelitian yang akan datang perlu melengkapinya dengan penelitian yang sifatnya kualitaitif dengan cara melakukan *in depth interview* kepada pedagang kaki lima sehingga lebih mampu menangkap fenomena masalah dengan lebih mendalam, sehingga hasil penelitian dapat lebih bermanfaat dalam pengembangan pedagang kaki lima di masa yang akan datang.

**Daftar Pustaka**

Anoraga, P. (2001), *Psikologi Kerja,* Jakarta: Rineka Cipta.

Bernardin, H.J. and Russell, J.E.A. (1998). *Human Resource Management: An Experiential Approach*. 2nd Edition, Boston: McGraw-Hill Companies, Inc.

Blumberg, M. and Pringle, C.D. (1982). “The missing opportunity in organizational research: some implications for a theory of work performance,". *Academy of Management Review*. Vol. 7. pp. 560-9.

Chandrakirana, K.S. dan Sadoko, I. (1994). *Jakarta–Economic Conditions*. Center for Policy and Implementation Studies.

Cooper, D., R. and Schindler. P. S. (2006). *Business Research Methods,* McGraw-Hill International Edition.

Cooper, D.R., and Schlinder, P.S. (2003). *Business Research Methods*, 8th ed. New York: Mc Graw Hill Book Co.

Cooper, Donald K. dan Emory C. William. (1999), *Metode Penelitian Bisnis* (terjemahan Ellen Gunawan dan Imam Durmawan), Jilid 2. Jakarta: Erlangga.

Dessler, G. (1997), *Employees-Recruiting; Eployment Test; Personnel Management*, Prentice-Hall.

Dharmmesta, B.S. (1993), “Perilaku berbelanja konsumen era 90’an dan strategi pemasaran,” *Journal Ekonomi dan Bisnis Indonesia*, September: 29-40.

Djarwanto dan Pangestu S., (1993). *Statistik* Induktif. Edisi keempat. Yogyakarta: BPFE UGM

Djarwanto, P.S., (1985), *Statistik Nonparametrik,* Edisi kedua, Cetakan Pertama, Yogyakarta, BPFE.

Engel, F., James, Roger D., Blackwell, Paul W., Minird, (1995), *Consumer Behavior,* Sixth Edition, the Dryden Press.

Hair, J.F.Jr, Anderson, R.E., Tatham, R.L. and Black, W.C. (1998). *Multivariate Data Analysis,* 5th Ed. Upper Saddle River, Prentice Hall International, Inc.

Handoyo, (1997). *Manajemen Modal Kerja*. Yogyakarta: Universitas Atma Jaya Yogyakarta.

Haryono, Tulus. (1989). “Faktor-Faktor yang Mempengaruhi Keberhasilan Usaha Pedagang Kaki Lima: Studi Kasus di Kodya Surakarta,” Tesis tidak dipublikasikan, Fakultas Pasca Sarjana, Universitas Gadjah Mada.

Hidayat, (1978). "Peranan Sektor Informal dalam Perekonomian Indonesia". *Ekonomi Keuangan Indonesia*. Vol. XXVI, No. 4, Desember, hal. 415-443.

Hidayat, (1988), *Pengembangan Sektor Informal dala Pembangunan Nasional,* Masalah dan Prospek, Bandung: tanpa penerbit.

Hiss, Richard, T., Myron, Gable, J. Patric Kelley, and James B., Mc Donald, (1993). “Factor Affecting the Performance of Individual Ghain Store Unit: An Empirical analysis”. *Journal of Retailing.* Vol. 59. No. 2 Summer. pp: 22-29.

Husain dan Setiady. (2000). *Metode Penelitian Sosial*. Edisi keempat. Jakarta: Bumi Aksara.

Irawan, dan Suparmoko. (1981). *Ekonomi Pembangunan*. Yogyakarta: BPFE UGM Yogyakarta.

Korompis, F.R., (2006), “Pemberdayaan Sektor Informal: Studi Tentang Pengelolaan Pedagang Kaki Lima dan Kontribusinya Terhadap Penerimaan PAD Kota Manado,” Program Pasca Sarjana, Universitas Sam Ratulangi, Manado, Tesis tidak dipublikasikan, diakses di http://www.damandiri.or.id/detail, diakses tanggal 8 Oktober 2008.

Kotler, P. (2000). *Manajemen Pemasaran*. Jilid 1, Edisi Milenium, Jakarta: PT. Prenhalindo.

Kotler, Philip. (1991). *Marketing Management, Analysis, Planning, Implementation and Control*: seventh Edition, New York: The Prentice Hall International, Inc.

Kotler, Philip. (1997), *Marketing Management: Analysis, Planning, Implementation, and Control*. Ninth Edition. New Jersey: Prentice Hall, Inc.

Manning dan Tadjudin. (1991). *Urbanisasi, Pengangguran dan Sektor Informal di Kota*, PPSK UGM, Jakarta: Yayasan Obor Indonesia.

Miller, L.M. (1987). *Manajemen Era Baru: Beberapa Pandangan Mengenai Budaya Perusahan Modern.* Edisi Terjemahan. Jakarta: Erlangga.

Miner, J.B. (1988). *Organization Behavior Performance and Productivity*, First Edition, Random House, Inc., New York.

Moeljono, Djokosantoso. (2003). *Budaya Korporat dan Keunggulan Korporasi*. Jakarta: Elex Media Komputindo.

Muchinsky, Paul, M. (1997). *Psychology Applied to Work*, First Edition, The Dorsey Press, Chicago.

Murdan. (2003). *Statistik Pendidikan Dan Aplikasinya*, Edisi Pertama, Cetakan Pertama, Yogyakarta: Global Pustaka Utama.

Paul, Robert, J. dan Robert W. Bell. (1988). “Evaluating The Retail Salesman”, *Journal of Retailing.* Vol.44. Summer. pp. 17-26.

Poerwodarminto, W.J.S. (1982). *Kamus Umum Bahasa Indonesia*, Jakarta.

Prawirosentono, S. (1999). *Kebijakan Kinerja Karyawan.* Yogyakarta: BPFE UGM.

Purwanugraha, H.E. dan Harsiwi, Th. A.M. (2002). “Dampak Krisis Ekonomi Terhadap Keberadaan Pedagang Kaki Lima di Kawasan Malioboro”. *MODUS: Jurnal Ekonomi dan Bisnis*, Vol. 14 (1), Fakultas Ekonomi Universitas Atma Jaya Yogyakarta.

Rachbini, D. J. dan Hamid (1994). *Ekonomi Informal Perkotaan: Gejala Involusi Gelombang Kedua (1st edition).* Jakarta: LP3ES.

Riyadi, Salehuddin, dan Subekti, I., (2000), “Beberapa Faktor yang Mempengaruhi Kinerja Usaha Pedagang Eceran (Studi Kasus: Pedagang Pakaian Kaki Lima Di Daerah Tk. II Kotamadia Malang),” *Jurnal Penelitian Ilmu-ilmu Sosial,* Vol 12 No. 1, Februari.

Robbins, P, Sthepen (2003). *Perilaku Organisasi*. Jakarta: Indeks Kelompok Gramedia.

Santoso, S. dan Tjiptono, F. (2001). *Riset Pemasaran: Konsep Aplikasi dengan SPSS*. Jakarta: Elex Media Komputindo

Santoso, Singgih (2002), *Latihan SPSS Multivariat.* Jakarta: PT. Elex Komputindo.

Sekaran, U. (2003). *Research Methods for Business: a Skill Building Approach*, 4th ed. New York: John Wiley and Sons, Inc.

Sekaran, Uma, (1992), *Research Methods For Business*, The United States Of America: John Wiley & Sons, Inc.

Singgih, Santoso. (2001), *Buku Latihan SPSS Statistik Parametrik*, Cetakan Pertama, Jakarta: Elex Media Komputindo

Sjabadhyani, Bertina., Indarwahyanti Graito dan Rufus Patty Wutun, (2001), *Pengembangan Kualitas SDM dari Perspektif PIO*, Bagian Psikologi Industri dan Organisasi, Fakultas Psikologi Universitas Indonesia, Depok-Jakarta.

Soedjono (2005). “Pengaruh Budaya Organisasi Terhadap Kinerja Organisasi dan Kepuasan Kerja Karyawan*,*” *Jurnal Universitas Kristen Petra*, Surabaya.

Soemadi, M. Djelni (1993). "Usaha Kaki Lima Tetap Merupakan 'Gantungan Hidup' bagi Mereka". Kedaulatan Rakyat, 14 Mei 1993.

Solomon, M.R. (2002), *Consumer Behavior: Buying, Having and Being,* New Jersey: Prentice-Hall, Inc.

Sudarsono, Juwono (1982). *Politik, Indonesia, Ideologi Politik.* Jakarta: CV Rajawali.

Sugiyono. (1999). *Metode Penelitian Bisnis*, Cetakan pertama, Bandung: Alfabeta

Sugiyono, (2000), *Metodologi Penelitian Bisnis*, cetakan kedua, CV. Alfabeta, Bandung.

Sugiyono. (2001). *Metode Penelitian Administrasi*. Cetakan Kesembilan. Bandung

Sumodiningrat, Gunawan (1988). *Sektor informal sebagai lapangan pekerjaan transisi menuju Lepas Landas.* Yogyakarta: tanpa penerbit.

Suparmoko, M. (1981). Keuangan Negara. Yogyakarta: BPFE UGM

Surya (Surabaya), 15 Juli, 1977.

Tjajohokunianto, Heru (2003). *Budaya Organisasional dan Balanced Scorecard*. Yogyakarta: Unit Penerbit Fakultas Ekonomi Universitas Muhammadiyah Yogyakarta.

Tjokroamidjojo, B. dan Mustopadidjaya, A.R. (1988). *Kebijaksanaan dan administrasi pembangunan: perkembangan teori dan penerapan*, Jakarta: LP3ES (Lembaga Penelitian, Pendidikan dan Penerangan Ekonomi dan Sosial).

Undang-undang No. 9 Tahun 1995 tentang Usaha Kecil.

Walker, Jr. (1992). *Marketing Strategy: Planning and Implementation*. International Student Edition. USA: D. Irwin Inc.

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

Yazid. (2001). *Pemasaran Jasa: Konsep dan Implementasi. Yogyakarta: Ekonisia*, Fakultas Ekonomi, Univesitas Islam Indonesia.

Yulianti, F.L. (2006), “Hubungan Budaya Organisasi Terhadap Kinerja Karyawan,” Skripsi tidak dipublikasikan, Fakultas Psikologi, Universitas Satya Wacana, Salatiga.