

# ANALISIS KONDISI SOSIAL EKONOMI, KENDALA DAN PELUANG USAHA PEDAGANG KAKI LIMA : STUDI PADA PEDAGANG KAKI LIMA DI SEPUTAR ALUN-ALUN KABUPATEN KLATEN

**Siti Fatimah Nurhayati**  
Fakultas Ekonomi dan Bisnis, UMS  
[Siti.fatimah@ums.ac.id](mailto:Siti.fatimah@ums.ac.id)

## *Abstract*

*This study aims to analyze the socio-economic conditions, constraints and business opportunities and to analyze the influence of initial capital, the number of employees, the level of education, the length of business and the opening hours of PKL revenue in Klaten district square. The approach used is multiple linear regression analysis and descriptive analysis. The result of analysis shows that the initial capital, the number of employees and the level of education have a positive effect on the income of street vendors while the length of business and working hours has no effect on the income of street vendors Klaten. In general, socio-economic conditions of street vendors are quite tolerable although still encountered some obstacles but their business opportunities quite good.*

**Keywords: socio-economic conditions, constraints, business opportunities, street vendors.**

## **1. Pendahuluan**

Salah satu gejala yang umum terjadi di perkotaan adalah tingginya tingkat pengangguran yang diikuti dengan pembengkakan sektor informal yang ditandai dengan rendahnya produktivitas dan penghasilan sektor tersebut. Hal ini disebabkan oleh ketidak-mampuan sektor formal dalam menyerap lebih banyak tenaga kerja, akibat kecepatan pertumbuhan penduduk melebihi kecepatan penyediaan lapangan pekerjaan. Oleh karena itu kegiatan sektor informal menjadi alternatif utama untuk mengurangi pengangguran. Mereka yang terlibat di sektor ini umumnya golongan masyarakat ekonomi lemah, berpendidikan rendah, tidak terampil dan kebanyakan para migran (Effendi dalam Fernando, 2016).

Sektor informal merupakan sektor usaha yang tidak memerlukan persyaratan khusus. Bentuk usaha ini umumnya dilakukan oleh masyarakat yang bermodal kecil, teknologi sederhana dan tidak mempunyai tempat usaha yang tetap. Sektor informal diantaranya meliputi pedagang kaki lima, pedagang keliling dan pedagang asongan (Kuncoro dalam Priyandika, 2015).

Pedagang kaki lima yang biasa disingkat PKL merupakan istilah yang digunakan untuk menyebut penjaga dagangan yang menggunakan gerobak. Istilah kaki lima ditafsirkan sebagai jumlah kaki pedagang ada lima. Lima kaki tersebut adalah dua kaki pedagang ditambah tiga kaki gerobak untuk memudahkan pedagang berpindah tempat. Akibatnya seringkali mereka dianggap mengganggu ketertiban umum dan keindahan kota. Oleh karena itu mereka perlu ditertibkan dan dibina dengan cara menyediakan lokasi untuk berjualan.

Hal yang sama juga dialami kabupaten Klaten. Menurut data badan pusat statistik kabupaten Klaten, tingkat pengangguran terbuka di kabupaten Klaten pada tahun 2011 sebesar 7,63%, pada tahun 2012 sebesar 3,70% dan

tahun 2013 sebesar 5,34%. Berdasar angka tersebut maka dapat diketahui tingkat pengangguran terbuka di kabupaten Klaten mengalami penurunan pada tahun 2012 jika dibandingkan tahun 2011 dan 2013. Alun-alun merupakan salah satu lokasi pedagang kaki lima di kabupaten Klaten yang menjual berbagai macam jenis barang dagangan seperti makanan, minuman, pakaian, aksesoris, dan lain-lain. Meskipun jenis barang dagangan yang dijual berbeda, namun tujuan mereka tetap sama yaitu untuk memperoleh pendapatan guna membiayai hidup mereka. Mereka membuka usahanya mulai menjelang siang sampai dengan tengah malam.

Adapun tujuan penelitian ini adalah :

- a. Untuk menganalisis kondisi sosial ekonomi PKL di alun-alun kabupaten Klaten.
- b. Untuk menganalisis pengaruh modal awal, jumlah karyawan, tingkat pendidikan, lama usaha dan lama jam buka terhadap pendapatan PKL di alun-alun kabupaten Klaten.
- c. Untuk menganalisis kendala yang dihadapi PKL di alun-alun kabupaten Klaten.
- d. Untuk menganalisis peluang usaha PKL di alun-alun kabupaten Klaten.

Selanjutnya penelitian ini diharapkan dapat memberikan kontribusi kepada

- a. Dinastata kota sebagai bahan pertimbangan dalam pengelolaan dan penertiban pedagang kaki lima di kabupaten Klaten.
- b. Pedagang sebagai masukan untuk memajukan dan meningkatkan pendapatan pedagang kaki lima di kabupaten Klaten.
- c. Penilitain sebagai referensi penelitian selanjutnya sehingga segala kelemahan dan kekurangan yang ada dalam penelitian ini dapat diperbaiki dan disempurnakan.

## **2. Landasan Teori**

### **2.1. Pengertian Sektor Informal**

Sektor informal diperkenalkan pertama kali oleh organisasi buruh internasional (ILO) pada tahun 1973, dalam laporan resmi mengenai misi tenaga kerja di Kenya. Sektor ini disebut sektor informal sebab pada kenyataannya berbeda dari karakteristik sektor formal. Menurut Kuncoro (dalam Priyandika, 2015) ada beberapa pendapat yang mencoba untuk mendefinisikan tentang sektor informal. Berikut ini beberapa pengertian tentang sektor informal.

- a. Sektor informal, merupakan unit-unit usaha yang tidak atau sedikit sekali menerima proteksi secara resmi dari pemerintah.
- b. Sektor informal terdiri dari unit usaha berskala kecil (modal kecil, tenaga rumah tangga, dan teknologi sederhana) yang memproduksi serta mendistribusi barang dan jasa dengan tujuan pokok untuk menciptakan kesempatan kerja dan pendapatan bagi dirinya masing-masing dan dalam usahanya itu sangat dibatasi oleh kapita, baik fisik, maupun manusia dan keterampilan.
- c. Dari berbagai pendapat tentang sektor informal, maka dapat disimpulkan bahwa sektor informal adalah suatu unit usaha berskala kecil dengan menggunakan teknologi sederhana dan dibantu oleh anggota rumah tangga

atau buruh tidak tetap yang berpendidikan rendah. Mereka bekerja dengan jam kerja yang tidak teratur, dengan pendapatan tidak tetap dan rata-rata dari mereka adalah para imigran atau urbanisator.

Menurut Samosir (2015) ciri-ciri sektor informal di Indonesia yaitu:

- a. Kegiatan usaha tidak terorganisasi secara baik, karena unit usaha timbul tanpa menggunakan fasilitas atau kelembagaan yang tersedia secara formal.
- b. Pada umumnya unit usaha tidak memiliki izin usaha.
- c. Pola kegiatan usaha tidak teratur dengan baik, dalam arti lokasi maupun jam kerja.
- d. Pada umumnya kebijakan pemerintah untuk membantu golongan ekonomi lemah tidak sampai ke sektor ini.
- e. Unit usaha berganti-ganti darisubsektor ke subsektor lain.
- f. Teknologi yang digunakan masih tradisional.
- g. Modal dan perputaran usaha relatif kecil, sehingga skala operasinya juga kecil.
- h. Dalam menjalankan usaha tidak diperlukan pendidikan formal, sebagian besar hanya diperoleh dari pengalaman sambil bekerja.
- i. Pada umumnya unit usaha termasuk kelompok *one man enterprise*, dan kalau memiliki pekerja, biasanya berasal dari keluarga sendiri.
- j. Sumber dana modal usaha pada umumnya berasal dari tabungan sendiri, atau dari lembaga keuangan tidak resmi.
- k. Hasil produksi atau jasa terutama dikonsumsi oleh golongan masyarakat kota/desa berpenghasilan rendah atau menengah.

## 2.2. Definisi Pedagang Kaki Lima

Sumerta dkk ( dalam Petty dan Rita, 2011), menyatakan PKL adalah orang yang dalam kegiatan usahanya menggunakan perlengkapan sederhana yang sifatnya sementara atau menetap yang memanfaatkan pinggir jalan, trotoar dan fasilitas umum untuk tempat berjualan. Sementara menurut Sethurahman (dalam dan Simatupang, 2008) istilah PKL biasanya untuk menunjukkan sejumlah kegiatan ekonomi yang berskala kecil, tetapi tidak bisa disebut dengan “perusahaan” berskala kecil karena beberapa alasan, antara lain:

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

Menurut Wirosardjono (dalam Hariningsih dan Simatupang, 2008) bahwa istilah pedagang kaki lima biasanya untuk menunjukkan sejumlah kegiatan ekonomi yang berskala kecil. Adapun ciri-ciri pedagang kaki lima :

- a. Pola kegiatan tidak teratur baik dalam hal waktu, permodalan maupun penerimaannya.

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

Menurut widjajanti (2009) bidang usaha PKL meliputi :

- a. Pedagang makanan dan minuman
- b. Pedagang pakaian, tekstil dan kelontong
- c. Pedagang buah-buahan
- d. Pedagang Rokok/obat-obatan, biasanya pedagang yang menjual rokok juga berjualan makanan ringan, obat, permen.
- e. Pedagang barang cetakan, jenis dagangan adalah majalah, koran, dan buku bacaan.
- f. Pedagang Jasa perseorangan, terdiri dari tukang membuat kunci, reparasi jam, tukang gravier/stempel/cap, tukang pembuat pigura.

### **2.3. Faktor-Faktor Yang Berpengaruh Terhadap Pendapatan Pedagang Kaki Lima**

Tujuan pokok dilakukannya proses usaha perdagangan adalah untuk memperoleh pendapatan, dimana pendapatan tersebut dapat digunakan untuk memenuhi kebutuhan hidup dan kelangsungan hidup usaha perdagangannya. Pendapatan dapat menjadi tolak ukur kondisi sosial ekonomi seseorang, dimana pendapatan. Faktor-faktor yang berpengaruh terhadap pendapatan pedagang adalah:

- a. Modal awal.

Sutrisno (dalam Dewi, Setyawina dan Indrajaya, 2012) menyatakan bahwa modal awal adalah dana yang diperlukan oleh perusahaan untuk memenuhi kebutuhan operasional perusahaan sehari-hari, seperti pembelian bahan baku, pembayaran upah buruh, membayar hutang dan pembayaran lainnya. Sementara menurut Kasmrin (2007), bahwa Modal awal merupakan faktor penting dalam kegiatan usaha. Semakin besar modal awal, maka semakin luas kesempatan untuk mengembangkan usaha. Modal awal terdiri dari modal sendiri dan modal bukan milik sendiri yang biasanya berupa pinjaman. Beberapa penelitian terdahulu terhadap sektor informal menyatakan bahwa terdapatketerkaitan langsung antara modal awal dengan tingkat pendapatan.

- b. Jumlah karyawan.

Karyawan merupakan faktor yang menunjang kelangsungan hidup perusahaan, karena produktivitas usaha sangat ditentukan oleh jumlah karyawan yang ada. Peran karyawan sangat penting dalam kegiatan produksi dan melayani pembeli, semakin banyak jumlah karyawan maka akan meningkatkan kualitas pelayanan kepada pembeli sehingga pembeli akan merasa puas dan pelanggan akan semakin banyak sehingga akan meningkatkan pendapatan (Imoron dan Widodo, 2008).

c. Tingkat pendidikan.

Tingkat pendidikan yang dimiliki seseorang diduga akan mempengaruhi pendapatan yang diterimanya dalam bekerja. Pendidikan memberikan pengetahuan bukan hanya dalam pelaksanaan kerja, tetapi juga landasan untuk mengembangkan diri dalam memanfaatkan sarana dan prasarana demi kelancaran pekerjaan (Artianto, 2010).

Menurut Fernando (2016) bahwa pendidikan merupakan hal terpenting dalam hidup seseorang karena dengan pendidikan seseorang dapat berkompetisi dalam pasar kerja. Semakin tinggi pendidikan semakin banyak pengetahuan, pemahaman serta wawasan yang luas sehingga menambah pendapatan.

d. Lama usaha.

Menurut Patty dan Rita (2010), menyatakan bahwa lama usaha adalah jangka waktu pengusaha dalam menjalankan usahanya atau masa kerja seseorang dalam menekuni suatu bidang pekerjaan. Sedangkan menurut pendapat Priyandika (2015), lama usaha adalah lamanya seorang pelaku usaha atau bisnis menekuni bidang usahanya. Lama usaha akan mempengaruhi produktivitas sehingga akan menambah efisiensi dan mampu menekan biaya produksi lebih kecil. Semakin lama menekuni bidang usaha perdagangan maka akan meningkatkan pengetahuan tentang selera ataupun perilaku konsumen dan pendapatan.

Menurut pendapat Woodworth dan Marquis (dalam Nurani, 2010), dalam hal lama usaha ternyata tidak hanya menyangkut jumlah masa kerja saja tapi juga perlu diperhitungkan jenis pekerjaan yang pernah dihadapinya. Sejalan dengan bertambahnya pengalaman kerja maka akan bertambah pula pengetahuan dan keterampilan seseorang dalam melaksanakan pekerjaannya karena pengusahaan situasi dan kondisi dalam menghadapi calon pelanggan yang bervariasi semakin baik.

e. Lama jam buka

Menurut Nasir (dalam Patty dan Rita, 2010) lama jam kerja adalah jumlah atau lamanya waktu yang dipergunakan oleh pedagang kaki lima untuk berdagang atau membuka usaha mereka untuk melayani konsumen setiap harinya. McGee dan Yeung (dalam Witjajanti, 2009) menyatakan bahwa pola aktivitas PKL menyesuaikan dari ciri kehidupan masyarakat sehari-hari, dimana perilaku kegiatan cenderung sejalan walaupun pada saat tertentu kaitan aktivitas keduanya lemah atau tidak ada hubungan langsung antara keduanya.

Menurut Fernando (2016), bahwa lama jam kerja merupakan lamanya waktu untuk menjalankan suatu usaha. Semakin lama pedagang kaki lima menjajakan barang dagangannya maka akan semakin banyak kesempatan untuk menjual barang dagangannya dan secara tidak langsung akan membuka peluang untuk menambah pendapatan.

#### **2.4. Peran Pedagang Kaki Lima Terhadap Pembangunan Ekonomi**

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 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 (Hariningsih dan simatupang, 2008).

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 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.

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 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, tingkat pendidikan yang rendah dan tidak adanya keahlian tertentu menyebabkan mereka sulit menembus sektor formal. Meskipun demikian tidak menutup kemungkinan orang dengan pendidikan tinggipun juga masuk dalam sektor informal.

## **2.5. Penelitian Terdahulu**

Penelitian Fatmawati, Yolamalinda dan Natassia (2014) dengan judul “Analisis faktor-faktor yang mempengaruhi pendapatan pedagang kaki lima di pasar Raya Padang”. Metode analisis data menggunakan metode regresi linier berganda. Hasil dari penelitian ini menyimpulkan bahwa modal, jam kerja dan lama usaha berpengaruh terhadap pendapatan pedagang kaki lima di pasar Raya Padang.

Penelitian Firdaus dan Ariyanti (2013) dengan judul “Pengaruh modal awal, lama usaha dan jam kerja terhadap pendapatan pedagang kios di pasar Bintoro Demak”. Metode analisis data menggunakan (*Ordinary Least Square*) OLS. Hasil dari penelitian ini menyimpulkan bahwa modal awal, lama usaha dan jam kerja berpengaruh terhadap pedagang kaki lima di pasar Bintoro Demak.

Penelitian Imron dan Wibowo (2008) dengan judul “Analisis faktor-faktor yang mempengaruhi tingkat keberhasilan usaha (studi pada warung nasi kucing di kabupaten Jepara)”. Metode analisis data menggunakan regresi linier berganda. Hasil penelitian ini menyimpulkan bahwa variabel modal dan variabel jam kerja berpengaruh terhadap pedagang kaki lima. Serta jumlah tenaga kerja, tingkat pendidikan dan pengalaman tidak berpengaruh signifikan terhadap pedagang kaki lima di kabupaten Jepara.

Penelitian Dewi Setyawina dan Indirajaya (2012) dengan judul “Analisis pendapatan pedagang canang di kabupaten Badung”. Metode analisis data menggunakan uji asumsi klasik. Hasil penelitian ini menyimpulkan bahwa

variabel jumlah tenaga kerja modal usaha dan lokasi berpengaruh terhadap pendapatan pedagang kaki lima di Canang Bandung.

Penelitian Asakdiyah, Sulistiyani dan Ismanto (2015) dengan Judul “Analisis pendapatan usaha perdagangan informal (studi pada usaha pedagang angkringan di kota Yogyakarta)”. Metode analisis data menggunakan regresi linier berganda. Hasil penelitian ini menyimpulkan bahwa variabel modal, jam kerja dan jumlah tenaga kerja berpengaruh terhadap pendapatan usaha pedagang informal di Yogyakarta.

## 2.6. Hipotesis Penelitian

Hipotesis merupakan dugaan sementara terhadap hasil penelitian. Hipotesis dalam penelitian ini adalah diduga variabel modal awal, jumlah karyawan, tingkat pendidikan, lama usaha dan lama jam buka berpengaruh terhadap pendapatan pedagang kaki lima kabupaten Klaten.

## 3. Metode Penelitian

### 3.1. Objek Penelitian

Objek penelitian ini adalah pedagang kaki lima dengan pertimbangan bahwa pedagang kaki lima merupakan salah satu alternatif pekerjaan untuk mengatasi pengangguran. Dipilihnya lokasi penelitian di seputar alun-alun kabupaten Klaten disebabkan karena alun-alun merupakan salah satu lokasi yang strategis untuk usaha pedagang kaki lima.

### 3.2. Penentuan Populasi, Sampel dan Teknik Sampling

Populasi dalam penelitian ini adalah semua pedagang kaki lima di alun-alun Klaten yang berjumlah 110 dan diambil sampel sebanyak 29 pedagang kaki lima dengan pertimbangan keterbatasan biaya, tenaga dan waktu. Adapun pengambilan sampelnya menggunakan metode *judgement sampling* yaitu metode pengambilan sampel yang diambil dengan pertimbangan bahwa sampel yang diambil merupakan sampel paling tepat dan memberikan informasi akurat yang dibutuhkan peneliti (Lihat tabel-1).

Tabel-1

Jumlah Pedagang Kaki Lima di Alun-Alun Kabupaten Klaten Tahun 2017

No.	Jenis Dagangan	Jumlah Pedagang	Sampel
1.	Makanan dan minuman	70	22
2.	Pakaian	15	1
3.	Asesoris	15	4
4.	Rokok/obat-obatan	10	2
	JUMLAH	110	29

Sumber: Data primer yang diolah.

### 3.3. Jenis, Sumber dan Metode Pengumpulan Data Penelitian

Adapun jenis data yang di gunakan dalam penelitian ini adalah :

a. Data primer

Data primer dalam penelitian ini meliputi data modal awal, jumlah karyawan, tingkat pendidikan, lama usaha, jam kerja, identitas dan latar belakang sosial-ekonomi yang diperoleh dari responden penelitian ini yaitu pedagang kaki lima di seputar alun-alun kabupaten Klaten. Data ini dikumpulkan melalui observasi, wawancara dan melalui kuesioner.

b. Data Sekunder

Data yang digunakan adalah data jumlah pengangguran terbuka di Klaten tahun 2011, 2012 dan 2013 serta gambaran umum daerah Klaten yang diperoleh dari badan pusat statistik (BPS), dinas pemerintahan kabupaten Klaten yang terkait dengan penelitian. Data ini dikumpulkan melalui studi pustaka.

### 3.4. Definisi Operasional Variabel dan Pengukurannya

Variabel-variabel dalam penelitian ini adalah :

- a. Pendapatan pedagang kaki lima (PDT) pendapatan merupakan rata-rata hasil kotor yang diterima pedagang kaki lima selama satu hari yang diukur dengan satuan rupiah per hari.
- b. Modal awal (MA) merupakan besarnya modal yang dikeluarkan di awal usaha untuk membeli barang dagangan yang diukur dalam satuan rupiah.
- c. Lama usaha (LU) merupakan lama waktu pemilik warung dalam menjalankan usahanya (PKL) dari awal sampai saat melakukan pengisian kuesioner, yang diukur dalam satuan tahun
- d. Jumlah karyawan (JK) adalah banyaknya karyawan yang terlibat dalam kegiatan PKL baik tenaga kerja keluarga maupun tenaga kerja luar (non keluarga), yang diukur dalam satuan jumlah orang.
- e. Jam kerja (JB) merupakan banyaknya jam yang digunakan dalam menjalankan usahanya, dimulai sejak buka sampai usaha berdagang itu tutup. Variabel ini diukur dalam satuan jam.
- f. Tingkat pendidikan (TP) merupakan jenjang pendidikan formal yang ditamatkan oleh responden. Variabel ini dalam satuan banyaknya tahun untuk menyelesaikan pendidikan formal yang ditempuh oleh responden, contoh :

- 1) Tingkat pendidikan sampai SD = 6 tahun.
- 2) Tingkat pendidikan lulus SLTP/ sederajat = 9 tahun.
- 3) Tingkat pendidikan lulus SLTA/ sederajat = 12 tahun.
- 4) Tingkat Pendidikan lulus S1 = 16 tahun.

### 3.5. Metode Analisis Data.

Guna menganalisis kondisi sosial ekonomi dan kendala serta peluang PKL dilakukan analisis diskriptif sementara untuk menganalisis pengaruh modal awal, jumlah karyawan, tingkat pendidikan, lama usahadan jam bukaterhadap pendapatan pedagang kaki lima di kabupaten Klaten digunakan analisis regresi linier berganda metode *ordinary least square* (OLS).

$$\text{Log PDT} = a + b_1 \log \text{MA} + b_2 \log \text{LU} + b_3 \log \text{JK} + b_4 \log \text{JB} + b_5 \log \text{TP} + e$$

Keterangan:

PDT :Pendapatan

MA : Modal awal

LU :Lama usaha

JK :Jumlahkaryawan

JB :Jam buka

TP :Tingkat pendidikan

a : Konstanta

$b_1, \dots, b_5$  : Koefisien regresi

Guna menguji kevaliditasan model, maka dilakukan pengujian yang meliputi :

- a. Uji Normalitas data.
- b. Uji Linieritas Model.
- c. Uji Asumsi Klasik meliputi uji multikolinearitas, uji heteroskedasitas dan uji autokorelasi
- d. Uji Statistik meliputi uji t, uji F dan analisis koefisien determinasi

#### **4. Hasil Analisis Data**

##### **4.1. Kondisi Sosial Ekonomi Pedagang Kaki Lima Alun-Alun Klaten**

Berdasar hasil analisis kondisi sosial ekonomi pedagang kaki lima alun-alun Klaten maka dapat dirinci sebagai berikut:

- a. Aspek lokasi.

Lokasi Pedagang kaki lima di alun-alun klaten cukup strategis karena dekat dengan pusat kegiatan ekonomi dan bisnis, perkantoran, rumah penduduk, sekolah dan sarana umum lainnya. Apalagi di alun-alun Klaten dilengkapi dengan sarana wifi yang dapat diakses secara gratis. Selain itu juga mudah dijangkau karena terletak persis di tengah-tengah kota Klaten. Kondisi alun-alun sebagai ruang publik yang terbuka merupakan satu keunikan tersendiri yang membedakan dengan tempat-tempat ruang publik lainnya sehingga menjadi daya tarik tersendiri bagi masyarakat. Banyak masyarakat yang datang ke alun-alun dengan berbagai tujuan di antaranya untuk bersantai dan wisata kuliner baik secara individu maupun bersama teman relasi ataupun keluarga.

- b. Aspek fisik

Secara umum tampilan alun-alun Kleten cukup bersih dan lumayan tertib dengan tempat parkir yang cukup memadai. Hanya saja kondisi kios-kios pedagang kaki lima di seputar alun-alun perlu ada penertiban *lay out* dan perbaikan supaya kondisinya lebih baik lagi dengan cara penyeragaman tampilan fisik bangunan kios dan tenda maupun grobak pedagang kaki lima (*ley out*). Selain itu kebersihan perlu ditingkatkan terutama para penjual makanan dan minuman dalam memproses dan menyajikan produk mereka.

- c. Aspek sosial dan kerjasama

Diantara para pedagang kaki lima alun-alun Klaten telah terbentuk paguyuban pedagang kaki lima dan cukup produktif kegiatannya. Setiap 2 bulan sekali mereka bertemu guna melakukan koordinasi kegiatan usaha

mereka supaya lebih baik lagi. selain itu juga dilakukan pengarahan-pengarahan dan pembinaan (berupa pelatihan-pelatihan) untuk memajukan usaha mereka. Dengan cara ini diharapkan terjaga kerukunan antar pedagang sehingga dapat meminimalisasi konflik dan persaingan yang tidak sehat antar pedagang. Paguyupan juga berfungsi sebagai penghubung kepentingan pemerintah setempat dengan para pedagang kaki lima di seputar alun-alun Klaten. Dengan demikian diharapkan dapat meningkatkan kesejahteraan pedagang kaki lima tanpa melanggar atau mengganggu ketertiban umum maupun tata wilayah kota.

d. Aspek ekonomi

Mengingat barang yang diperdagangkan adalah barang-barang kebutuhan sehari-hari maka laris tidaknya dagangan mereka sangat tergantung pada banyak sedikitnya orang-orang yang berkunjung ke alun-alun Klaten. Apabila yang berkunjung ke alun-alun klaten banyak maka dagangan mereka laris dan sebaliknya apabila yang berkunjung ke alun-alun sedikit maka sepi pembeli. Kondisi ramai terutama ketika suasana cerah, malam liburan apalagi ada even-even tertentu, sebaliknya suasana sepi jika hujan turun.

Rata-rata para pedagang masih membutuhkan bantuan tambahan modal untuk memajukan dan meningkatkan skala usaha mereka, juga untuk memperbarui kondisi tempat usaha. Meskipun telah terbentuk koperasi para pedagang namun kondisinya statis dan tidak berkembang dengan modal yang sangat kecil. Jelas kondisi ini tidak bisa memajukan usaha mereka sehingga diperlukan bantuan modal dari pihak luar terutama dari pemerintah mengingat beratnya syarat-syarat yang harus dipenuhi jika pinjaman modal berasal dari pihak swasta.

Lokasi alun-alun yang berada persis di tengah-tengah kota sebagai pusat kegiatan ekonomi dan bisnis lainnya berakibat pada ketatnya persaingan yang dihadapi para pedagang kaki lima di alun-alun terutama berhadapan dengan ritail dan bisnis maupun pasar modern lainnya. Tentunya mereka kalah dalam hal modal, penataan tampilan tempat usaha, teknologi, promosi maupun manajemen usaha.

e. Kontribusi kepada daerah

Kontribusi pedagang kaki lima alun-alun Klaten kepada daerah berupa pemasukan pendapatan dari hasil retribusi pasar (kebersihan dan parkir). Minimnya pemasukan kepada daerah membawa konsekuensi minimnya perhatian pemerintah daerah terhadap kemajuan usaha pedagang kaki lima di alun-alun Klaten.

Apabila kondisi sosial ekonomi pedagang dikaitkan dengan pendapatan pedagang kaki lima di alun-alun Klaten maka dapat di jelaskan sebagai berikut:

a. Hubungan modal awal dengan pendapatan pedagang kaki lima.

Pedagang yang mempunyai modal sedikit maka pendapatannya cenderung sedikit dan sebaliknya.

b. Hubungan jumlah karyawan dengan pendapatan pedagang kaki lima.

Pedagang yang mengunakan tenaga kerja sedikit pendapatannya lebih tinggi di banding pedagang yang mengunakan tenaga kerja banyak. Hal ini disebabkan karena dengan penggunaan jumlah tenaga kerja lebih banyak maka biaya oprasional lebih tinggi sehinga akan mengurangi laba dan pendapatan yang diperoleh.

c. Hubungan tingkat pendidikan dengan pendapatan kaki lima.

Berdasarkan analisis diketahui bahwa pendidikan tidak begitu berpengaruh terhadap pendapatan yang diperoleh pedagang. Dalam hal ini yang lebih berpengaruh terhadap pendapatan pedagang adalah jenis

dagangannya. Kondisi ini wajar mengingat lokasi berdagang berada di alun-alun dimana orang yang datang ke alun-alun bertujuan untuk bersantai sehingga pendapatan terbanyak diperoleh pedagang makanan dan minuman disusul oleh pedagang rokok. Jenis dagangan lain nampak kurang diminati karena di sekitar lokasi alun-alun banyak berdiri toko, pasar dan pusat perbelanjaan.

d. Hubungan lama usaha dengan pendapatan pedagang kaki lima.

Ada kecenderungan pedagang yang mendirikan usahanya cukup lama mempunyai pendapatan lebih tinggi dari pada pedagang yang membuka usahanya belum lama. Hal ini disebabkan karena mereka mempunyai langganan yang lebih banyak.

e. Hubungan jam buka terhadap pedagang kaki lima.

Meskipun jam buka usaha dimulai dari jam 10 pagi sampai dengan menjelang tengah malam namun tidak setiap saat kondisinya ramai pembeli. Ada jam-jam tertentu kondisi sepi pembeli dan jam-jam tertentu kondisi ramai pembeli. Kondisi ramai pembeli terutama saat-saat makan siang dan setelah jam 6 malam sampai dengan 9 malam, terutama pada malam minggu dan hari-hari libur.

#### 4.2. Hasil Analisis Regresi

Tabel-2  
Hasil Regresi OLS

Dependent Variable: LOG(PEDAPATAN)  
Method: Least Squares  
Date: 03/15/17 Time: 08:21  
Sample: 7 35  
Included observations: 29

Variable	Coefficient	Std. Error	t-Statistic	Prob.
C	6.061443	1.718044	3.528107	0.0018
LOG(MODAL_AWAL)	0.510528	0.099066	5.153430	0.0000
LOG(LAMA_USAHA)	0.137246	0.104060	1.318904	0.2002
LOG(JUMLAH_KARYAWA N)	0.378913	0.163553	2.316750	0.0298
LOG(JAM_BUKA)	-0.035162	0.258899	-0.135813	0.8932
LOG(TINGKAT_PENDIDIK AN)	-0.573311	0.297901	-1.924504	0.0667
R-squared	0.551490	Mean dependent var		12.75555
Adjusted R-squared	0.453987	S.D. dependent var		0.506483
S.E. of regression	0.374254	Akaike info criterion		1.054227
Sum squared resid	3.221516	Schwarz criterion		1.337115
Log likelihood	-9.286285	Hannan-Quinn criter.		1.142824
F-statistic	5.656173	Durbin-Watson stat		0.517988
Prob(F-statistic)	0.001526			

Sumber : data primer yang diolah

Hasil uji t menunjukkan bahwa:

- Modal awal berpengaruh positif terhadap pendapatan PKL pada  $\alpha=0,01$ .
- Jumlah karyawan berpengaruh positif terhadap pendapatan PKL pada  $\alpha= 0,05$ .

- c. Tingkat pendidikan berpengaruh positif terhadap pendapatan PKL pada  $\alpha = 0,10$ .
- d. Lama usaha tidak berpengaruh terhadap pendapatan PKL pada  $\alpha = 0,10$ .
- e. Jam kerja tidak berpengaruh terhadap pendapatan PKL pada  $\alpha = 0,10$ .

Hasil uji F menunjukkan bahwa secara bersama-sama variabel modal awal, lama usaha, jumlah karyawan, jam buka dan tingkat pendidikan berpengaruh signifikan terhadap pendapatan pedagang kaki lima pada  $\alpha = 0,01$ . Sementara koefisien determinasi ( $R^2$ ) senilai 0,551490 yang berarti bahwa 55,14% variasi variabel pendapatan pedagang kaki lima dapat dijelaskan oleh variabel modal awal, lama usaha, jumlah karyawan, jam buka dan tingkat pendidikan. Sedangkan sisanya 44,86% dijelaskan oleh variabel-variabel bebas lain yang tidak dimasukkan dalam model.

### 4.3. Kendala dan Peluang Usaha

Sebagaimana usaha-usaha yang lain, pedagang kaki lima alun-alun Klaten juga menghadapi kendala dalam menjalankan usahanya diantaranya adalah ketika musim penghujan tiba seringkali membuat kondisi alun-alun klaten sepi dari pengunjung. Dengan demikian kondisi menjadi sepi pembeli sehingga barang dagangan mereka tidak laku dan akhirnya pendapatan yang mereka terima jauh dari harapan. Hal ini berbeda manakala di alun-alun Klaten ada even-even tertentu seperti konser musik, *car free day* atau acara lainnya maka alun-alun ramai pengunjung sehingga banyak pembeli dan dagangan pedagang kaki lima di alun-alun Klaten laris. Dengan demikian mereka berharap kepada pemerintah setempat apabila ada acara atau even-even tertentu sebaiknya difokuskan di alun-alun Klaten supaya para pedagang kaki lima laku dagangannya.

Ditemukan beberapa keluhan konsumen terkait dengan kondisi pedagang kaki lima di alun-alun klaten di antaranya pelayanan yang lambat dan kurang ramah, kebersihan yang kurang, manajemen parkir dan keamanan perlu ditingkatkan. Pada sisi lain mereka mengatakan cukup puas dengan suasana alun-alun, variasi makanan yang beraneka ragam serta harga yang terjangkau. Ini merupakan peluang bagi PKL alun-alun Klaten untuk dapat mengembangkan usahanya. Apalagi dengan tersedianya jaringan wifi di alun-alun Klaten secara gratis maka dapat mereka manfaatkan sebagai sarana promosi usaha mereka dan melayani pemesanan secara *on line* guna meningkatkan omzet penjualan mereka.

Persaingan usaha yang mereka hadapi pun berat karena di sekitar mereka banyak berdiri pertokoan dan bisnis modern lainnya seperti ritail atau mall. Contohnya matahari, indomart dan alfa mart serta resto-resto modern lainnya (KFC, Merapi rest, Olive dan lain-lain). Dengan demikian perlu bantuan pemerintah untuk mempromosikan keberadaan pedagang kaki lima di seputar alun-alun Klaten, mencarikan sumber pinjaman tambahan modal serta pembinaan manajemen usaha mereka karena hanya kepada pemerintahlah mereka bisa mengharapkan bantuan untuk memajukan usahanya karena sesungguhnya mereka masih mempunyai peluang untuk meningkatkan usahanya.

## 5. Kesimpulan

Berdasarkan hasil penelitian mengenai analisis pengaruh faktor-faktor yang mempengaruhi pendapatan pedagang kaki lima di seputar alun-alun kabupaten Klaten pada tahun 2017 dapat diambil kesimpulan sebagai berikut :

- a. Hasil uji t dapat diketahui bahwa :
- 5.1. Modal awal berpengaruh positif terhadap pendapatan PKL pada  $\alpha= 0,01$ .
  - 5.2. Jumlah karyawan berpengaruh positif terhadap pendapatan PKL pada  $\alpha= 0,05$ .
  - 5.3. Tingkat pendidikan berpengaruh positif terhadap pendapatan PKL pada  $\alpha= 0,10$ .
  - 5.4. Lama usaha tidak berpengaruh terhadap pendapatan PKL pada  $\alpha= 0,10$ .
  - 5.5. Jam kerja tidak berpengaruh terhadap pendapatan PKL pada  $\alpha= 0,10$ .
- b. Hasil uji F menunjukkan secara bersama-sama variabel modal awal, lama usaha, jumlah karyawan, jam buka dan tingkat pendidikan berpengaruh signifikan terhadap pendapatan pedagang kaki lima pada  $\alpha= 0,01$ .
- c. Koefisien determinasi ( $R^2$ ) senilai 0,551490 yang berarti bahwa 55,14% variasi variabel pendapatan PKL dapat dijelaskan oleh variabel modal awal, lama usaha, jumlah karyawan, jam buka dan tingkat pendidikan. Sedangkan sisanya 44,86% dijelaskan oleh variabel-variabel bebas lain yang tidak dimasukkan dalam model.
- d. Berdasarkan speklokasi, posisi pedagang kaki lima di seputar alun-alun Klaten cukup strategis karena dekat dengan konsumen sehingga mudah dijangkau.
- e. Berdasarkan aspek fisik, secara umum kondisi fisik pedagang kaki lima seputar alun-alun Klaten cukup memadai namun perlu pembenahan terutama berkaitan dengan tampilan kios, tendangan grobak PKL yang perlu diseragamkan agar lebih menarik dan indah.
- f. Berdasarkan aspek sosial dan kerjasama nampak bahwa kehadiran paguyuban PKL di alun-alun Klaten mempunyai peran yang cukup penting untuk memajukan usaha mereka dan menjaga kerukunan antar pedagang agar bersaing secara sehat namun dengan demikian aktifitas mereka perlu ditingkatkan melalui pembinaan dan pelatihan manajemen usaha, manajemen modal dan keuangan serta pelatihan lain terkait dengan *skill* yang harus mereka punyai dalam menjalankan usahanya.
- g. Berdasarkan aspek ekonomi maka dapat disimpulkan bahwa perlu adanya pengadaan sarana prasarana lain yang mendukung guna meningkatkan pendapatan pedagang kaki lima, mengingat pedagang kaki lima di seputar alun-alun Klaten menyangkut hajat hidup orang banyak. Sarana prasarana tersebut diantaranya kemudahan transportasi umum menuju lokasi tersebut, sarana prasarana hiburan dan bermain di alun-alun peningkatan modal serta pembenahan manajemen PKL agar lebih baik lagi.
- h. Berdasarkan aspek kontribusi kepada daerah maka perlu lebih diintensifikan lagi sumber sumber keuangan yang dapat meningkatkan penerimaan daerah, tidak hanya melalui retribusi kebersihan dan parkir tetapi juga adanya retribusi keamanan dan retribusi sewasaha dengan tarif yang wajar dan dapat dijangkau oleh pedagang kaki lima. Dengan cara ini diharapkan ada perhatian dari pemerintah setempat terkait dengan peningkatan pembangunan fisik dan penyediaan sarana prasarana di lokasi usaha PKL di alun-alun Klaten. Semua ini ditujukan dalam rangka memuaskan pengunjung dan pembeli sehingga mereka merasa senang dan terhibur serta mau datang berkunjung kembali.

## 6. Saran

Berdasarkan hasil penelitian ini, maka saran yang dapat disampaikan adalah sebagai berikut :

- a. Bagi pemerintah daerah kabupaten Klaten

Memaksimalkan pengelolaan potensi di bidang usaha pedagang kaki lima yang ada di alun-alun kabupaten Klaten dengan meningkatkan infrastruktur, sarana dan prasarana.

b. Bagi paguyuban pedagang kabupaten Klaten

Memberikan motivasi kepada pedagang dan pemerintah untuk menetapkan alun-alun sebagai pusat PKL dan tujuan wisata melalui ajang promosi yang melibatkan banyak masa didalamnya agar menarik pengunjung domestik dan manca negara.

c. Upaya yang harus dilakukan guna meningkatkan jumlah kunjungan konsumen ke alun-alun kabupaten Klaten yaitu:

1) Meningkatkan kebersihan dan keamanan

Hal tersebut wajib dilakukan supaya konsumen merasa nyaman, aman dan tidak merasa khawatir ketika berkunjung ke alun-alun kabupaten Klaten.

2) Mengenai harga dan pelayanan

Harga yang terjangkau bagi konsumen, pelayanan yang baik dan ramah akan membuat konsumen menjadi senang sehingga membuat mereka berkunjung kembali.

3) Mengenai lahan parkir

Lahan parkir perlu dilakukan perluasan dan ditata dengan baik supaya konsumen tidak kesulitan dalam mencari lahan parkir.

d. Persepsi Ketua Paguyuban Mengenai PKL di Alun-Alun Kabupaten Klaten.

Guna meningkatkan kenyamanan dan keamanan para pengunjung upaya yang dilakukan pengelola atau ketua paguyuban adalah :

1) Menjaga kebersihan alun-alun kabupaten Klaten.

Setiap pedagang mempunyai tanggung jawab menjaga kebersihan lingkungan

2) Setiap warung mempunyai tanggung jawab keamanan sendiri kepada konsumen.

3) Menambah area lahan parkir untuk dapat menampung banyak kendaraan yang berada di alun-alun kabupaten Klaten.

4) Melengkapi sarana dan prasarana untuk kenyamanan para pengunjung alun-alun kabupaten Klaten.

5) Perlu peningkatan kualitas produk dan cita rasa agar konsumen tidak bosan.

e. Persepsi kepala dinas mengenai pedagang kaki lima di alun-alun kabupaten Klaten.

Guna meningkatkan kemajuan para pedagang kaki lima upaya yang dilakukan dinas kabupaten Klaten adalah :

1) Meningkatkan pembinaan bagi pedagang kaki lima di kabupaten Klaten agar bisa bersaing dengan secara sehat.

2) Perlu diadakan sosialisasi kepada pedagang kaki lima di seputar alun-alun kabupaten Klaten agar pedagang kaki lima di alun-alun kabupaten Klaten lebih maju dan tidak ketinggalan dengan rumah makan atau cafe yang modern.

3) Lebih di tingkatkan keamanan, sara prasarana agar pengunjung nyaman.

f. Bagi peneliti

Peneliti selanjutnya agar lebih mengembangkan sudut pandang yang berbeda sehingga dapat memberikan hasil yang lebih baik lagi demi sempurnanya penelitian.

## Daftar Pustaka

- A.A. Istri Agung Vera Laksmi Dewi , N. Djinar Setiawina, I G. Indrajaya 2012. Magister Ilmu Ekonomi Universitas Udayana, Bali. Thesis: tidak dipublikasikan.
- Akhbar Nurseta Priyandika 2015. “*Analisis Pengaruh Jarak, Lama Usaha, Modal, Dan Jam Kerja Terhadap Pendapatan Pedagang Kaki Lima Konveksi (Studi Kasus Di Kelurahan Purwodinatan Kota Semarang).*”Fakultas Ekonomika dan Bisnis Universitas Diponegoro Semarang. Skripsi:tidak dipublikasikan.
- BPS kabupaten Klaten. 2016. *Statistik Daerah kabupaten Klaten.*
- Dany Ewsaningrat Artianto. 2010. “*Analisis Faktor-Faktor Mempengaruhi Pendapatan Pedagang Gladag Langen Bogan Surakarta*”. Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Sebelas Maret. Skripsi:tidak dipublikasikan.
- Dra.Salamatun Asakdiyah,M.Si, Tina Sulistiyani, Se,M.M., Deny Ismanto, Se,M.M 2015. “Analisis Pendapatan Usaha Perdagangan Informal (Studi Pada Usaha Pedagang Angkringan di Kota Yogyakarta). *Jurnal penelitian – Volume 11 2015.1-8.*
- Dwi Okti Nurani 2010. Skripsi “*Analisis Faktor-Faktor yang Berpengaruh Terhadap Pendapatan Pedagang Kaki Lima Makanan dan Minuman (Studi di Jalan Malioboro Yogyakarta).*”Fakultas Ekonomi Universitas Sebelas Maret Surakarta. Skripsi:tidak dipublikasikan.
- Endang Hariningsih, Rintar Agus Simatupang. 2008. “Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Kinerja Usaha Pedagang Eceran Studi Kasus: Pedagang Kaki Lima di Kota Yogyakarta”. *Jurnal &Manajemen.* Vol. 4 No. 3. Hal.: 1-10.
- Fatmawati,Yolamalinda,M.Si, Natassia Rizky, S.E,Mm 2014 “Analisis Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Pendapatan Pedagang Kaki Lima Di Pasar Raya Padang”.*Jurnal Ilmiah Program Studi Pendidikan Ekonomi STKIP PGRI Sumatera Barat Padang.* Hal. :1-9.
- Forlin Natalia Patty, Maria Rio Rita 2011.“ Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Pendapatan Pedagang Kaki Lima (Studi Empiris Pedagang Kaki Limadi Sepanjang Jln. Jenderal Sudirman Salatiga)”*Jurnal Dinamika Ekonomi dan Bisnis*Hal.:.1-20.
- Fernando Yandhi, Pudjihardjo M. 2016. “ Faktor-Faktor yang Mempengaruhi Pendapatan Pedagang Kaki Lima (Studi Kasus di Pasar Besar Kota Malang).” *Jurnal ilmiah Ekonomi Dan Bisnis Universitas Brawijaya Malang.* Hal.: 1-17.
- Gujarati, Damodar. 2010. *Ekonometrika Dasar.* Jakarta : Erlangga
- Imron Much Dan Wibowo Punomo Adi 2008. “Analisis Faktor-Faktor yang Mempengaruhi Tingkat Keberhasilan Usaha (Studi Pada Warung “Nasi Kucing” di Kabupaten Jepara)”*Jurnal Dinamika Ekonomi & Bisnis* Vol. 5 No. 2 Oktober 2008. Hal.:1-22.
- Nazir, M.1999.*Metode Penelitian* Jakarta: Ghalia Indonesia.

- Retno Widjajanti. 2009. ”Karakteristik Aktivitas Pedagang Kaki Lima Pada Kawasan Komersial Di Pusat Kota Studi Kasus: Simpang Lima, Semarang”. *TEKNIK* – Vol. 30 No. 3 Tahun 2009. Hal.: 1-10
- Rini Asmita Samosir 2015. “ *Analisis Pendapatan Pedagang Kaki Lima Sektor Informal di Kecamatan Semarang Tengah Kota Semarang*”. Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Diponegoro Semarang. Skripsi:tidak dipublikasikan.
- Rosetyadi Artistyan Firdausa Dan Arianti Fitrie 2013. “ Pengaruh Modal Awal, Lama Usaha Dan Jam Kerja Terhadap Pendapatan Pedagang Kios di Pasar Bintoro Demak”. *Diponegoro Journal of Economics*. Volume 2, Nomor 1, Tahun 2013. Hal.:1-6.
- Sugiyono. 2012. *Metode Penelitian Bisnis*. Bandung : Alfabeta
- Undang-Undang Tahun Nomer 9 Tahun 1995 tentang Usaha Kecil.