

## **Analisis Pendapatan Pedagang Kaki Lima di Kota Palembang (Jalan Lunjuk Jaya sampai Jalan Sungai Sahang, Kecamatan Iilir Barat 1)**

## **Analysis of Street Vendors' Income in Palembang City (Lunjuk Jaya Street to Sungai Sahang Street, Iilir Barat 1 District)**

**Zaizafun Sabrina** <sup>1</sup>

**Eka Fitriana Novianti** <sup>2</sup>

**Ghea Naysella** <sup>3</sup>

**Restika Yuni Paramita** <sup>4</sup>

**Tara Aulya** <sup>5</sup>

**Muhammad Zulkarnain** <sup>6</sup>

<sup>1,2,3,4,5,6</sup> Manajemen Informatika, Politeknik Negeri Sriwijaya, Palembang, Indonesia

### **ABSTRACT**

#### **ABSTRAK**

Penelitian ini bertujuan untuk menganalisis pendapatan Pedagang Kaki Lima (PKL) di kawasan Jalan Lunjuk Jaya hingga Jalan Sungai Sahang, Kota Palembang, serta faktor-faktor yang memengaruhinya. Fenomena PKL yang mendominasi sektor ekonomi informal menjadi latar belakang penelitian ini. Dalam penelitian ini digunakan metode survei dengan pendekatan kuantitatif. Data diperoleh melalui wawancara langsung dengan 30 pedagang di lokasi penelitian. Hasil penelitian menunjukkan bahwa pendapatan PKL sangat bervariasi, dipengaruhi oleh modal usaha, jam kerja, pengalaman berdagang, volume penjualan, serta faktor eksternal seperti cuaca dan persaingan. Analisis data menunjukkan bahwa pedagang dengan modal yang lebih besar dan lokasi strategis memiliki pendapatan yang lebih tinggi. Kesimpulan dari penelitian ini menekankan pentingnya pengelolaan modal yang efisien dan pemilihan lokasi yang tepat untuk meningkatkan pendapatan PKL. Peneliti memberikan saran agar PKL meningkatkan keterampilan pengelolaan keuangan dan memanfaatkan teknologi digital dalam menjalankan usaha mereka. Pemerintah diharapkan memberikan dukungan berupa pelatihan kewirausahaan dan kebijakan yang mendukung keberlanjutan usaha PKL.

**Kata Kunci:** Pedagang Kaki Lima, Pendapatan, Lokasi Strategis, Efisiensi Biaya, Faktor Eksternal

*This study aims to analyze the income of Street Vendors (PKL) in the area from Lunjuk Jaya Street to Sungai Sahang Street, Palembang City, and the factors that influence it. The phenomenon of street*

### **INFORMASI ARTIKEL**

*Diterima 10 Desember 2024*

*Direvisi 08 Januari 2025*

*Disetujui 09 Januari 2025*

*Terpublikasi 10 Januari 2025*

#### **\*Korespondensi:**

*Nama: Zaizafun Sabrina*

*E-mail:*

*zaizafunsabrina1901@gmail.com*

**\*E-ISSN : 2622-6898**

*vendors dominating the informal economic sector is the background of this research. A quantitative approach with a survey method was employed in this study. Data were collected through direct interviews with 30 vendors in the research location. The results show that the income of street vendors varies significantly, influenced by factors such as business capital, working hours, trading experience, sales volume, as well as external factors like weather and competition. The data analysis indicates that vendors with larger capital and strategic locations tend to earn higher incomes. The study concludes that efficient capital management and appropriate location selection play a crucial role in increasing the income of street vendors. The researchers suggest that street vendors enhance their financial management skills and leverage digital tools to manage their businesses. The government is encouraged to provide support through entrepreneurship training and policies that promote the sustainability of street vendors' businesses.*

**Keywords:** *Street Vendors, Income, Strategic Location, Cost Efficiency, External Factors*

## **Pendahuluan**

Pedagang Kaki Lima merupakan sektor ekonomi yang banyak dijumpai di Indonesia, salah satunya di Kota Palembang tepatnya di Jalan Lunjuk Jaya sampai Jalan Sungai Sahang. Karena dua jalan tersebut merupakan jalan yang dilalui banyak orang terutama Mahasiswa Politeknik Negeri Sriwijaya dan Universitas Sriwijaya dan letaknya juga strategis. Sehingga banyaknya pedagang kaki lima yang tergerak untuk berdagang barang dan jasa yang dibutuhkan oleh banyak orang, seperti makanan, minuman, alat tulis serta lainnya. Pedagang Kaki Lima adalah kegiatan ekonomi berupa usaha yang menghasilkan dan mendistribusikan barang dan jasa. Pedagang kaki lima ialah sektor ekonomi yang menyediakan kebutuhan masyarakat yang berpendapatan rendah, namun tidak jarang pula mereka yang berpendapatan tinggi juga memanfaatkan atau menggunakan barang dan jasa yang disediakan oleh pedagang kaki lima (Octaviani & Puspitasari, 2022).

Istilah pedagang kaki lima atau biasa disingkat dengan sebutan PKL adalah istilah yang melekat pada pedagang yang berjualan menggunakan gerobak untuk menjajakan jualannya, dua kaki yang dimiliki oleh pedagang serta dua roda serta satu kaki yang dimiliki oleh gerobak menjadi alasan masyarakat menggunakan istilah pedagang kaki lima untuk pedagang yang menjajakan jualannya dengan menggunakan gerobak atau semacamnya pada trotoar atau daerah milik jalan (DMJ) yang diperuntukkan untuk pejalan kaki (Girma et al., 2024). Menurut (Bleibleh & Awad, 2024) Pedagang Kaki Lima berdagang untuk menghasilkan pendapatan, dimana Pendapatan adalah hasil yang didapatkan oleh pedagang kaki lima yang berupa uang, pendapatan juga menjadi sumber penghasilan seseorang untuk memenuhi kebutuhan sehari-hari untuk kelangsungan hidup dan penghidupan seseorang secara langsung maupun tidak langsung. Ada beberapa faktor yang dapat mempengaruhi pendapatan para pedagang kaki lima salah satunya seperti modal usaha yang terbatas, rendahnya kemampuan para pedagang kaki lima dalam manajemen bisnis, pemilihan lokasi yang tepat, jenis barang dan jasa yang dijual, dan persaingan yang ketat.

Adapun faktor lainnya yang dapat mempengaruhi pendapatan para pedagang kaki lima yaitu faktor cuaca yang kurang mendukung, seperti hujan dan banjir yang menyebabkan beberapa pedagang kaki lima tidak bisa menjajakan dagangannya (Masruriyah et al., 2024). Sehingga pendapatannya akan berkurang. Faktor-faktor inilah yang dapat mempengaruhi besar kecilnya pendapatan para pedagang kaki lima.

Melalui survey awal yang telah kami lakukan terhadap 3 pedagang kaki lima terdekat yang ada di Jalan Sungai Sahang yaitu pedagang bakso, pedagang siomay, dan pedagang es jagung. Tiga pedagang ini memiliki pendapatan dan tantangan yang berbeda. Pedagang siomay menghasilkan pendapatan bersih sekitar Rp100.000 per hari dan Rp3.000.000 per bulan, dengan pendapatan kotor Rp150.000 per hari dan Rp5.000.000 per bulan. Namun, penjualan mereka tidak stabil karena pembeli seperti mahasiswa dapat merasa bosan dengan menu yang sama di setiap harinya. Sedangkan pedagang es jagung menghasilkan pendapatan bersih sekitar Rp250.000 per hari dan Rp3.000.000 per bulan, dengan pendapatan kotor Rp500.000 per hari dan Rp7.000.000 per bulan. Namun, faktor cuaca sangat mempengaruhi stabilitas penjualan, di mana hujan membuat pelanggan berkurang, sedangkan cuaca panas meningkatkan penjumlahan. Terakhir, pedagang bakso menghasilkan pendapatan bersih sekitar Rp800.000 per hari dan Rp20.800.000, dengan pendapatan kotor sekitar Rp1.000.000 per hari dan Rp26.000.000 per bulan. Namun, penjualan mereka tidak stabil terutama di awal bulan, karena mahasiswa sebagai pelanggan utama, belum mendapatkan uang jajan. Sehingga, didapatkan hasil pendapatan dari ketiga pedagang kaki lima yang memiliki pendapatan yang berbeda-beda dikarenakan berbagai faktor, seperti faktor cuaca, faktor mudah bosan, dan faktor keuangan yang belum stabil terhadap uang jajan mahasiswa. Oleh sebab itu, penelitian ini ditujukan untuk menganalisis lebih lanjut terhadap pendapatan para pedagang kaki lima yang berada di Jalan Lunjuk Jaya sampai Jalan Sungai Sahang, Kota Palembang.

Dalam Kamus Besar Bahasa Indonesia (KBBI) Pendapatan ialah hasil dari pekerjaan, usaha, atau aktivitas lainnya, sedangkan Pendapatan dalam Kamus Manajemen, Pendapatan adalah sejumlah uang yang diterima oleh individu, perusahaan, atau organisasi lain dalam berbagai bentuk, seperti upah, gaji, sewa, bunga, komisi, biaya, dan keuntungan, atau dari sumber lain yang berhubungan dengan kegiatan ekonomi atau usaha, termasuk investasi, penjualan aset, atau hasil. Menurut (Rahma & Ruzikna, 2024). Pendapatan adalah peningkatan aset yang terjadi sebagai hasil dari penyerahan barang atau jasa oleh suatu unit usaha dalam kurun waktu tertentu. Sedangkan menurut (Anwar, 2022). Pendapatan juga dapat diartikan sebagai pertambahan kekayaan yang disebabkan oleh perubahan penilaian aset, bukan akibat dari perubahan modal atau utang.

Faktor-Faktor yang Mempengaruhi Pendapatan Menurut penelitian (Artini, 2019) Terdapat tiga faktor yang mempengaruhi pendapatan seorang pedagang kaki lima, yaitu: Modal berperan penting dalam menentukan kesuksesan atau kegagalan suatu usaha. Ketersediaan modal yang memadai membantu memperkuat kelangsungan usaha, sedangkan menurut (Siska et al., 2023) Modal usaha merujuk pada dana yang digunakan sebagai dasar atau pokok dalam berbagai kegiatan bisnis, seperti berdagang, berinvestasi, atau menjalankan usaha lainnya. Modal ini dapat berbentuk uang atau aset lain, seperti barang atau harta benda, yang memiliki potensi untuk menghasilkan keuntungan dan menambah kekayaan. Dalam dunia bisnis, modal sering kali diartikan sebagai sejumlah dana yang diperlukan untuk memulai atau mengembangkan usaha, serta mendukung operasional bisnis tersebut agar dapat berjalan dengan lancar.

Meskipun banyak pihak berpendapat bahwa uang bukanlah satu-satunya faktor penentu kesuksesan dalam bisnis, peran modal uang tetap sangat signifikan dan tak bisa diabaikan. Sebuah usaha membutuhkan dana untuk berbagai keperluan, mulai dari pembelian bahan baku, peralatan, pemasaran, hingga membayar tenaga kerja (Harto et al., 2023). Tanpa modal yang cukup, sebuah bisnis mungkin akan kesulitan untuk berkembang atau bahkan bertahan di tengah persaingan. Dengan demikian, meskipun modal uang bukan satu-satunya aspek yang penting, kehadirannya sangat diperlukan sebagai pondasi awal dan penggerak dalam menjalankan dan

mengembangkan bisnis. Faktor-faktor lain seperti kreativitas, manajemen yang baik, serta kemampuan berinovasi juga memegang peranan penting dalam kesuksesan bisnis. Namun, peran modal uang memberikan dukungan yang memungkinkan semua faktor tersebut dapat diimplementasikan secara optimal. Jadi, meskipun modal uang tidak bisa dianggap sebagai segalanya, perannya tetap fundamental dalam perjalanan bisnis (Isdarmanto, 2020).

Semakin lama seseorang bekerja, semakin besar pendapatan yang bisa diperoleh. Sebaliknya, semakin sedikit waktu kerja, maka semakin kecil pula pendapatan yang diterima. Sedangkan menurut (Wahyuni & Dirdjo, 2020) Jam kerja merupakan periode waktu yang ditetapkan untuk melaksanakan pekerjaan, yang bisa dilakukan baik pada siang hari maupun malam hari, tergantung pada jenis pekerjaannya. Pengelolaan waktu yang efektif sangat penting, dan salah satu cara untuk mencapainya adalah dengan merencanakan pekerjaan yang akan dilakukan di masa mendatang. Proses perencanaan ini menjadi langkah krusial dalam meningkatkan efisiensi pengelolaan waktu. Jika sebuah rencana kerja belum disusun dengan baik dan cermat, maka tidak akan ada panduan yang jelas untuk memastikan bahwa usaha yang dijalankan sesuai dengan tujuan dan sasaran yang diharapkan.

Tanpa adanya perencanaan yang matang, seseorang mungkin akan mengalami kebingungan atau ketidakjelasan dalam menentukan prioritas pekerjaan yang harus diselesaikan. Hal ini bisa berdampak pada produktivitas dan hasil yang kurang maksimal. Sebaliknya, dengan adanya pengurusan dan perencanaan kegiatan yang teratur, seseorang dapat menghemat waktu dan tenaganya, karena semua tugas yang perlu dilakukan sudah diatur dengan baik. Perencanaan yang baik juga memungkinkan seseorang untuk lebih fokus, sehingga mereka dapat menyelesaikan pekerjaan secara lebih efektif dan efisien. Dalam pengelolaan waktu yang optimal, merencanakan pekerjaan tidak hanya membantu menghindari pemborosan waktu, tetapi juga memberikan panduan yang jelas untuk memastikan setiap langkah yang diambil dalam bekerja membawa kemajuan menuju pencapaian sasaran. Dengan demikian, perencanaan yang baik bukan hanya tentang menyusun daftar pekerjaan, tetapi juga tentang memastikan bahwa semua kegiatan yang dilakukan benar-benar mendukung keberhasilan keseluruhan tujuan yang ingin dicapai (Azizah, 2021).

Kurangnya pengalaman dapat menjadi penyebab utama kegagalan usaha. Pengalaman yang cukup memungkinkan seorang pedagang untuk mengelola usaha dengan lebih efektif, yang pada akhirnya berpengaruh terhadap pendapatan. Ketiga faktor ini menunjukkan bahwa modal, durasi kerja, dan pengalaman sangat berperan dalam menentukan pendapatan seseorang atau keberhasilan sebuah usaha, sedangkan menurut (Jayanti & Dewi, 2021) Pengalaman kerja berkaitan erat dengan kemampuan dan keterampilan seorang pegawai dalam melaksanakan tugas yang diberikan. Pengalaman kerja tidak hanya dinilai dari keterampilan atau keahlian yang dimiliki, tetapi juga dari lamanya bekerja dan berbagai posisi yang telah dijalani di suatu institusi. Semakin banyak pengalaman yang diperoleh, semakin ahli seseorang dalam menjalankan pekerjaannya. Pengalaman ini dapat diukur melalui tingkat pengetahuan dan keterampilan yang dikuasai oleh pegawai. Seiring bertambahnya pengalaman, kemampuan teknis dan profesional pegawai juga akan meningkat.

Penelitian mengenai pendapatan Pedagang Kaki Lima (PKL) di Indonesia, khususnya di Kota Palembang, masih memiliki sejumlah kekurangan yang perlu ditangani. Beberapa studi sebelumnya lebih fokus pada analisis umum tentang pengaruh modal dan lokasi terhadap pendapatan PKL. Namun, mereka seringkali tidak mempertimbangkan variabel lain yang dapat memengaruhi pendapatan, seperti volume penjualan, pengalaman berdagang, dan faktor eksternal seperti cuaca dan persaingan.

Gap penelitian ini menjadi penting karena meskipun faktor-faktor tersebut sudah diidentifikasi dalam literatur, belum ada penelitian yang secara komprehensif

menggabungkan semua variabel tersebut dalam konteks yang sama. Penelitian-penelitian sebelumnya cenderung bersifat sektoral dan tidak memberikan gambaran menyeluruh tentang dinamika pendapatan PKL di kawasan tertentu. Selain itu, kebanyakan kajian yang ada lebih fokus pada satu jenis produk atau jenis usaha, sehingga hasilnya tidak dapat digeneralisasi untuk seluruh jenis PKL. Keterbaruan dari penelitian ini terletak pada pendekatan yang menyeluruh dan sistematis dalam menganalisis pendapatan PKL di kawasan Jalan Lunjuk Jaya hingga Jalan Sungai Sahang. Penelitian ini akan melibatkan survei 30 pedagang yang menjual beragam jenis barang dan jasa, sehingga dapat memberikan data yang lebih representatif. Dengan menganalisis data dari berbagai aspek, penelitian ini diharapkan dapat mengungkap pola-pola yang lebih kompleks yang mempengaruhi pendapatan PKL.

Selain itu, penelitian ini juga akan memberikan rekomendasi yang praktis untuk PKL dalam mengelola usaha mereka agar lebih efisien dan berkelanjutan. Dengan mengidentifikasi faktor-faktor kunci yang mempengaruhi pendapatan, hasil penelitian ini dapat memberikan kontribusi signifikan dalam pengembangan strategi bisnis bagi PKL di Kota Palembang. Sehingga, penelitian ini tidak hanya menambah literatur yang ada tetapi juga memberikan manfaat langsung kepada pelaku usaha.

## Metode Penelitian

Penelitian ini menggunakan pendekatan kuantitatif dengan metode survei untuk mengumpulkan data mengenai pendapatan dan pengeluaran pedagang kaki lima di kawasan Jalan Lunjuk Jaya hingga Jalan Sungai Sahang, Palembang. Data diperoleh melalui wawancara langsung dengan 30 responden yang merupakan pedagang kaki lima di lokasi tersebut.

Menurut (Hery, 2019). Jika ingin menghitung laba menggunakan konsep Total Revenue (TR) dan Total Cost (TC), rumusnya adalah:

Rumus Laba (Profit): Laba (Profit) = TR - TC  
Rumus: TR = P × Q

Rumus: TC = FC + VC

Keterangan:

- P = Harga per unit.
- Q = Jumlah unit terjual.
- TR (Total Revenue) = Total pendapatan yang dihasilkan dari penjualan.
- TC (Total Cost) = Total biaya yang dikeluarkan untuk produksi.
- FC (Fixed Cost) = Biaya tetap, yaitu biaya yang tidak tergantung pada jumlah unit yang diproduksi atau dijual (misalnya, sewa, gaji karyawan tetap).
- VC (Variable Cost) = Biaya variabel, yaitu biaya yang berubah tergantung pada jumlah produksi atau penjualan (misalnya, bahan baku per unit, biaya tenaga kerja per unit).

## Hasil Dan Pembahasan

### Hasil Penelitian

#### Total Pendapatan

Total pendapatan pada penelitian ini diperoleh dari hasil penelitian langsung dengan mewawancarai responden. Total pendapatan dapat dilihat pada Tabel 1.

**Tabel 1. Total Pendapatan**

| No.Responden | Jenis Dagangan | Harga (P) (Rp) | Banyaknya (Q) | TR (Rp) |
|--------------|----------------|----------------|---------------|---------|
| 1            | Siomay 1       | 1.000          | 100           | 100.000 |
| 2            | Es Jagung      | 5.000          | 50            | 250.000 |
| 3            | Cilok          | 1.000          | 250           | 250.000 |
| 4            | Telur Gendum   | 1.000          | 200           | 200.000 |

|    |                 |         |       |            |
|----|-----------------|---------|-------|------------|
| 5  | Gado-Gado 1     | 10.000  | 12    | 120.000    |
| 6  | Nasi Lauk 1     | 10.000  | 15    | 150.000    |
| 7  | Bola-Bola Ayam  | 1.000   | 75    | 75.000     |
| 8  | Aneka Kue       | 5.000   | 40    | 200.000    |
| 9  | Mie Ayam        | 10.000  | 65    | 650.000    |
| 10 | Tekwan&Model 1  | 8.000   | 25    | 200.000    |
| 11 | Nasi Lauk 2     | 10.000  | 80    | 800.000    |
| 12 | Aneka Sosis     | 1.000   | 50    | 50.000     |
| 13 | Siomay 2        | 1.000   | 200   | 200.000    |
| 14 | Cilok 2         | 1.000   | 200   | 200.000    |
| 15 | Tekwan&Model 2  | 6.000   | 25    | 150.000    |
| 16 | Es Dawet        | 5.000   | 14    | 70.000     |
| 17 | Gado-Gado 2     | 8.000   | 10    | 80.000     |
| 18 | Pop Ice         | 4.000   | 25    | 100.000    |
| 19 | Galon isi ulang | 5.000   | 30    | 150.000    |
| 20 | Ayam Geprek     | 10.000  | 47    | 470.000    |
| 21 | Voucher Kuota   | 10.000  | 20    | 200.000    |
| 22 | Dimsum          | 1.000   | 100   | 100.000    |
| 23 | Nasi Lauk 3     | 15.000  | 50    | 750.000    |
| 24 | Gorengan        | 1.000   | 500   | 500.000    |
| 25 | Nasi Goreng     | 10.000  | 100   | 1.000.000  |
| 26 | Nasi Padang     | 10.000  | 100   | 1.000.000  |
| 27 | Es Boba         | 5.000   | 50    | 250.000    |
| 28 | Bakso           | 10.000  | 150   | 1.500.000  |
| 29 | Ayam Geprek 2   | 10.000  | 50    | 500.000    |
| 30 | Kue Pancong     | 2.000   | 100   | 200.000    |
|    | Jumlah          | 177.000 | 2.733 | 10.465.000 |
|    | Rata-rata       | 5.900   | 91    | 348.833    |
|    | Nilai terkecil  | 1.000   | 10    | 50.000     |
|    | Nilai terbesar  | 15.000  | 500   | 1.500.000  |

Sumber: Hasil penelitian (data diolah, 2024)

Berdasarkan Tabel 1. Total Pendapatan, dapat diketahui terdapat 30 responden dengan jenis dan pendapatan dagangan yang berbeda-beda. Pendapatan total terdiri dari dua komponen utama, yaitu harga dan jumlah unit terjual. Sehingga, total pendapatan keseluruhan dari 30 pedagang ini mencapai Rp10.465.000. Rata-rata pendapatan keseluruhan adalah Rp348.833, yang dihitung dari variasi harga dan jumlah produk yang terjual. Harga per unit produk (P) bervariasi, mulai dari harga terkecil sebesar Rp1.000, yang ditemukan pada produk-produk seperti siomay, cilok, telur gandum, bola-bola ayam, aneka sosis, dimsum, dan gorengan. Sedangkan harga terbesar sebesar Rp15.000 pada produk nasi lauk, dengan rata-rata keseluruhan harga per unit Rp5.900.

Jumlah unit terjual (Q) per produk juga menunjukkan perbedaan yang signifikan, berkisar antara 10 hingga 500 unit, dengan rata-rata keseluruhan produk yang terjual sebesar 91 unit. Pendapatan terkecil yang diperoleh dari satu jenis dagangan yaitu, aneka sosis dengan pendapatan sebesar Rp50.000. Sementara pendapatan terbesar diperoleh oleh pedagang bakso yaitu sebesar Rp1.500.000. Dari hasil penelitian ini, dapat disimpulkan bahwa perbedaan harga dan jumlah penjualan per produk secara signifikan mempengaruhi pendapatan para pedagang.

### **Total Pengeluaran**

Total pengeluaran pada penelitian ini diperoleh dari hasil penelitian langsung dengan mewawancarai responden. Total pengeluaran dapat dilihat pada tabel 2.

**Tabel 2. Total Pengeluaran**

| No. Responden | Jenis Dagangan  | Biaya tetap (FC) (Rp) | Biaya tidak tetap (VC) (Rp) | TC (Rp)   |
|---------------|-----------------|-----------------------|-----------------------------|-----------|
| 1             | Siomay 1        | 20.000                | 40.500                      | 60.500    |
| 2             | Es Jagung       | 8.000                 | 25.000                      | 33.000    |
| 3             | Cilok           | 40.000                | 12.000                      | 52.000    |
| 4             | Telur Gendum    | 25.000                | 100.000                     | 125.000   |
| 5             | Gado-Gado 1     | 9.000                 | 50.000                      | 59.000    |
| 6             | Nasi Lauk 1     | 13.000                | 50.000                      | 63.000    |
| 7             | Bola-Bola Ayam  | 22.000                | 20.000                      | 42.000    |
| 8             | Aneka Kue       | 17.000                | 50.000                      | 67.000    |
| 9             | Mie Ayam        | 40.000                | 300.000                     | 340.000   |
| 10            | Tekwan&Model 1  | 25.000                | 85.000                      | 110.000   |
| 11            | Nasi Lauk 2     | 36.000                | 100.000                     | 136.000   |
| 12            | Aneka Sosis     | 4.000                 | 3.000                       | 7.000     |
| 13            | Siomay 2        | 8.000                 | 150.000                     | 158.000   |
| 14            | Cilok 2         | 6.000                 | 150.000                     | 156.000   |
| 15            | Tekwan&Model 2  | 12.000                | 100.000                     | 112.000   |
| 16            | Es Dawet        | 12.000                | 40.000                      | 52.000    |
| 17            | Gado-Gado 2     | 24.000                | 34.000                      | 58.000    |
| 18            | Pop Ice         | 47.000                | 20.000                      | 67.000    |
| 19            | Galon isi ulang | 47.000                | 20.000                      | 67.000    |
| 20            | Ayam Geprek     | 23.000                | 100.000                     | 123.000   |
| 21            | Voucher Kuota   | 38.000                | 20.000                      | 58.000    |
| 22            | Dimsum          | 10.000                | 50.000                      | 60.000    |
| 23            | Nasi Lauk 3     | 150.000               | 350.000                     | 500.000   |
| 24            | Gorengan        | 15.000                | 85.000                      | 100.000   |
| 25            | Nasi Goreng     | 150.000               | 450.000                     | 600.000   |
| 26            | Nasi Padang     | 190.000               | 410.000                     | 600.000   |
| 27            | Es Boba         | 50.000                | 100.000                     | 150.000   |
| 28            | Bakso           | 30.000                | 500.000                     | 530.000   |
| 29            | Ayam Geprek 2   | 70.000                | 120.000                     | 190.000   |
| 30            | Kue Pancong     | 30.000                | 50.000                      | 80.000    |
|               | Jumlah          | 1.171.000             | 3.584.500                   | 4.755.500 |
|               | Rata-rata       | 39.033                | 119.483                     | 158.517   |
|               | Nilai terkecil  | 4.000                 | 3.000                       | 7.000     |
|               | Nilai terbesar  | 190.000               | 500.000                     | 600.000   |

Sumber: Hasil penelitian (data diolah, 2024)

Berdasarkan Tabel 2. Total Pengeluaran, dapat diketahui terdapat 30 responden dengan jenis dan pengeluaran dagangan yang berbeda-beda, tabel pengeluaran menunjukkan variasi total biaya yang dikeluarkan oleh masing-masing pedagang. Pengeluaran total terdiri dari dua komponen utama, yaitu biaya tetap (fixed cost) dan biaya tidak tetap (variable cost). Biaya tetap mencakup pengeluaran yang tidak berubah, seperti sewa tempat, biaya listrik, biaya air PDAM, serta peralatan usaha, sedangkan biaya tidak tetap berhubungan dengan bahan baku dan produksi seperti: bensin, gas, minyak goreng, kemasan plastik, dan tusuk lidi yang dapat bervariasi tergantung pada jumlah barang yang dijual. Dari data yang diperoleh, total pengeluaran seluruh pedagang sebesar Rp4.755.500, dengan rata-rata pengeluaran keseluruhan sebesar Rp158.517.

Biaya tetap (FC) juga bervariasi, mulai dari biaya tetap terkecil yaitu: sebesar Rp4.000 pada pedagang aneka sosis, Sedangkan biaya tetap terbesar yaitu: sebesar Rp190.000 pada pedagang nasi padang dengan rata-rata keseluruhan biaya tetap Rp39.033. Biaya tidak tetap juga menunjukkan perbedaan yang signifikan, berkisar

antara Rp3.000 hingga Rp500.000, dengan rata-rata keseluruhan biaya tidak tetap Rp119.483.

Jenis dagangan dengan pengeluaran terbesar adalah nasi padang, sebesar Rp600.000, yang terdiri dari biaya tetap Rp150.000 dan biaya tidak tetap Rp450.000. Sementara itu, pedagang dengan pengeluaran terkecil adalah aneka sosis sebesar Rp7.000, yang terdiri dari biaya tetap Rp4.000 dan biaya tidak tetap Rp3.000. Hal ini menunjukkan bahwa jenis dagangan yang dijual oleh pedagang berpengaruh signifikan terhadap besaran biaya yang dikeluarkan, baik dari segi biaya tetap maupun biaya tidak tetap.

### **Total Laba (Keuntungan)**

Total laba (keuntungan) pada penelitian ini diperoleh dari hasil penelitian langsung dengan mewawancarai responden. Total laba (keuntungan) dapat dilihat pada Tabel 3.

**Tabel 3. Laba (Keuntungan)**

| <b>No. Responden</b> | <b>Jenis Dagangan</b> | <b>Laba (TR-TC) (Rp)</b> |
|----------------------|-----------------------|--------------------------|
| 1                    | Siomay 1              | 1.000                    |
| 2                    | Es Jagung             | 5.000                    |
| 3                    | Cilok                 | 1.000                    |
| 4                    | Telur Gendum          | 1.000                    |
| 5                    | Gado-Gado 1           | 10.000                   |
| 6                    | Nasi Lauk 1           | 10.000                   |
| 7                    | Bola-Bola Ayam        | 1.000                    |
| 8                    | Aneka Kue             | 5.000                    |
| 9                    | Mie Ayam              | 10.000                   |
| 10                   | Tekwan&Model 1        | 8.000                    |
| 11                   | Nasi Lauk 2           | 10.000                   |
| 12                   | Aneka Sosis           | 1.000                    |
| 13                   | Siomay 2              | 1.000                    |
| 14                   | Cilok 2               | 1.000                    |
| 15                   | Tekwan&Model 2        | 6.000                    |
| 16                   | Es Dawet              | 5.000                    |
| 17                   | Gado-Gado 2           | 8.000                    |
| 18                   | Pop Ice               | 4.000                    |
| 19                   | Galon isi ulang       | 5.000                    |
| 20                   | Ayam Geprek           | 10.000                   |
| 21                   | Voucher Kuota         | 10.000                   |
| 22                   | Dimsum                | 1.000                    |
| 23                   | Nasi Lauk 3           | 15.000                   |
| 24                   | Gorengan              | 1.000                    |
| 25                   | Nasi Goreng           | 10.000                   |
| 26                   | Nasi Padang           | 10.000                   |
| 27                   | Es Boba               | 5.000                    |
| 28                   | Bakso                 | 10.000                   |
| 29                   | Ayam Geprek 2         | 10.000                   |
| 30                   | Kue Pancong           | 2.000                    |
|                      | Jumlah                | 177.000                  |
|                      | Rata-rata             | 5.900                    |
|                      | Nilai terkecil        | 1.000                    |
|                      | Nilai terbesar        | 15.000                   |

Sumber: Hasil penelitian, data diolah, 2024

Berdasarkan Tabel 3. Laba (Keuntungan), dapat diketahui laba (keuntungan) dari berbagai jenis dagangan yang dijual oleh para pedagang berdasarkan hasil penelitian. Data ini mencakup 30 responden dengan jenis dagangan yang beragam,

seperti makanan dan minuman, mulai dari makanan ringan hingga makanan berat. Laba terkecil, terdapat beberapa dagangan dengan laba sebesar Rp1.000, seperti Siomay, Bola-Bola Ayam, Aneka Sosis, dan beberapa lainnya. Dagangan dengan laba terkecil ini kemungkinan besar memiliki harga jual yang lebih rendah atau tingkat keuntungan yang lebih sedikit dibandingkan dagangan lainnya. Laba tertinggi, sebesar Rp15.000 pada jenis dagangan Nasi Lauk 3.

Hal ini menunjukkan bahwa jenis dagangan ini mungkin memiliki harga jual lebih tinggi atau memberikan keuntungan lebih besar dibandingkan jenis dagangan lain. Total laba yang didapat dari seluruh 30 responden pedagang adalah Rp177.000. Angka ini menggambarkan keseluruhan keuntungan yang diperoleh dari semua jenis dagangan yang dijual oleh responden. Rata-rata laba per dagangan adalah Rp5.900, menunjukkan bahwa secara umum setiap pedagang memperoleh keuntungan sekitar Rp5.900 dari hasil penjualan dagangannya. Data ini memberikan gambaran bahwa terdapat variasi besar dalam keuntungan yang diperoleh pedagang tergantung pada jenis dagangannya, dengan rentang laba dari Rp1.000 hingga Rp15.000.

## **Pembahasan**

### ***Analisis Pendapatan Pedagang Kaki Lima***

Hasil penelitian terhadap 30 pedagang kaki lima, dapat dianalisis secara keseluruhan yang menunjukkan, rata-rata pendapatan pedagang kaki lima mencapai sekitar Rp348.833 per hari, dengan nilai terkecil tercatat pada Aneka Sosis yang hanya memperoleh Rp50.000, sedangkan nilai terbesar terdapat pada pedagang Bakso dengan pendapatan mencapai Rp1.500.000. Pendapatan yang rendah umumnya disebabkan oleh harga jual yang rendah dan volume penjualan yang terbatas, seperti yang dialami oleh pedagang dengan harga produk murah dan sedikit pembeli. Sebaliknya, pendapatan yang tinggi diperoleh oleh pedagang yang menjual produk dengan harga lebih tinggi dan volume penjualan yang lebih besar, seperti Bakso yang memiliki harga jual Rp10.000 per porsi dan volume penjualan yang tinggi.

Dari segi pengeluaran, rata-rata pengeluaran pedagang kaki lima tercatat sebesar Rp158.517 per hari, dengan pengeluaran terkecil sebesar Rp7.000 (pada pedagang Aneka Sosis) dan pengeluaran terbesar sebesar Rp600.000 (pada pedagang Nasi Padang dan Nasi Goreng). Pengeluaran yang kecil biasanya terjadi pada pedagang yang menjual produk dengan biaya tetap dan variabel yang rendah, sementara pengeluaran terbesar terjadi pada pedagang yang membutuhkan bahan baku dalam jumlah besar dan biaya operasional yang tinggi, seperti pada pedagang yang menjual nasi atau makanan dengan bahan baku kompleks.

Laba yang diperoleh pedagang kaki lima, yang merupakan selisih antara pendapatan dan pengeluaran, rata-rata tercatat sebesar Rp5.900 per hari. Nilai terkecil laba adalah Rp1.000, yang dialami oleh pedagang yang menghadapi pendapatan yang tidak jauh lebih tinggi dari pengeluaran mereka, seperti Siomay, cilok, telur gandum, bola-bola ayam, aneka sosis, , dan gorengan. Sementara nilai terbesar laba adalah Rp15.000, yang tercatat pada pedagang yang berhasil mengelola pengeluaran dengan baik dan memiliki pendapatan tinggi, seperti Nasi Lauk, gado-gado, ayam geprek, voucher kuota, nasi padang, dan nasi goreng. Laba yang kecil umumnya disebabkan oleh biaya operasional yang tinggi dan pendapatan yang terbatas, sedangkan laba yang besar dapat dicapai jika pedagang berhasil mengatur biaya dengan efisien dan meningkatkan volume penjualan.

Analisis pendapatan Pedagang Kaki Lima (PKL) telah menjadi fokus penelitian di berbagai daerah, termasuk di Indonesia. Penelitian-penelitian sebelumnya umumnya menyoroiti beberapa faktor yang memengaruhi pendapatan PKL, seperti modal, lokasi, dan pengalaman berdagang. Salah satu studi yang relevan adalah penelitian oleh (Astriyani, 2024) yang mengidentifikasi bahwa modal usaha memainkan peran penting

dalam menentukan kesuksesan PKL. Penelitian ini menunjukkan bahwa pedagang dengan modal yang lebih besar cenderung memiliki pendapatan yang lebih tinggi, karena mereka mampu membeli bahan baku dalam jumlah lebih banyak dan beragam. Namun, penelitian ini terbatas pada analisis modal tanpa mempertimbangkan faktor lain, seperti jam kerja atau pengalaman yang dapat memengaruhi pendapatan.

Selain itu, penelitian oleh (Hamizar, 2023) menekankan pentingnya lokasi strategis bagi PKL. Hasil penelitian menunjukkan bahwa pedagang yang beroperasi di area dengan lalu lintas pejalan kaki yang tinggi memiliki peluang lebih besar untuk mencapai volume penjualan yang lebih tinggi. Namun, penelitian ini tidak menggali lebih dalam tentang bagaimana faktor eksternal, seperti cuaca dan persaingan, dapat memengaruhi kestabilan pendapatan. Beberapa studi juga telah mengeksplorasi pengalaman berdagang sebagai faktor yang memengaruhi pendapatan. Menurut Nugroho (2023), pengalaman yang lebih banyak memungkinkan pedagang untuk mengelola usaha mereka dengan lebih baik, tetapi penelitian ini tidak menyertakan analisis komprehensif terhadap pengaruh faktor-faktor lain yang saling berinteraksi.

Meskipun penelitian-penelitian ini memberikan wawasan berharga, sebagian besar dari mereka masih bersifat sektoral dan tidak memberikan gambaran menyeluruh. Mereka cenderung memisahkan masing-masing faktor tanpa mempertimbangkan interaksi antara faktor-faktor tersebut dalam konteks yang sama. Oleh karena itu, penelitian ini bertujuan untuk mengisi gap tersebut dengan menganalisis pendapatan PKL di kawasan Jalan Lunjuk Jaya hingga Jalan Sungai Sahang secara komprehensif, mempertimbangkan berbagai faktor yang berinteraksi dan mempengaruhi pendapatan secara bersamaan. Dengan pendekatan ini, diharapkan hasil penelitian dapat memberikan wawasan yang lebih mendalam dan praktis untuk pengembangan strategi bisnis PKL.

## **Kesimpulan**

Berdasarkan hasil penelitian dapat disimpulkan bahwa pendapatan pedagang kaki lima sangat dipengaruhi oleh jenis produk yang dijual, harga, serta volume penjualan. Faktor pengeluaran juga menjadi aspek penting dalam menentukan keuntungan, dengan beberapa pedagang mengalami pengeluaran yang cukup besar tergantung pada jenis dagangan yang mereka tawarkan. Keuntungan yang diperoleh juga dipengaruhi oleh seberapa efisien pengelolaan biaya dan pemilihan lokasi. Pedagang dengan produk yang lebih laris cenderung mendapatkan pendapatan yang lebih tinggi.

## **Saran**

Berdasarkan penelitian yang di peroleh dari lapangan, peneliti ingin mengemukakan beberapa saran yang dapat bermanfaat. Adapun saran yang ingin peneliti usulkan kepada pedagang agar diharapkan pedagang kaki lima dapat meningkatkan keterampilan dalam pengelolaan keuangan, seperti pencatatan transaksi yang lebih terstruktur dan penggunaan alat bantu digital untuk memantau arus kas. Selain itu, pedagang perlu lebih peka terhadap tren pasar dan kebutuhan konsumen agar dapat menyesuaikan produk yang dijual secara lebih efisien. Untuk para peneliti sendiri disarankan untuk melakukan penelitian lanjutan dengan sampel yang lebih besar atau fokus pada aspek teknologi dalam transaksi dan pemasaran, untuk memahami cara meningkatkan pendapatan pedagang kaki lima. Selain itu, penting untuk mengkaji faktor eksternal seperti perubahan sosial dan ekonomi yang memengaruhi operasional mereka. Dan saran bagi Pemerintah diharapkan memberikan dukungan yang lebih nyata berupa program pelatihan keuangan dan kewirausahaan, serta menciptakan kebijakan yang lebih berpihak kepada pedagang

kaki lima, termasuk pengaturan lokasi yang strategis dan legalisasi usaha mereka untuk meningkatkan daya saing dan keberlanjutan usaha.

### Daftar Pustaka

- Anwar, M. (2022). Green economy sebagai strategi dalam menangani masalah ekonomi dan multilateral. *Jurnal Pajak Dan Keuangan Negara (PKN)*, 4(1), 343–356.
- Artini, N. R. (2019). Analisis faktor-faktor yang mempengaruhi pendapatan UMKM di Kabupaten Tabanan. *Ganec Swara*, 13(1), 71–77.
- Astriyani, R. (2024). Pengaruh Lokasi, Modal, Kemampuan Usaha terhadap Keberhasilan Usaha. *Jurnal Kewirausahaan Dan Multi Talenta*, 2(2), 59–69.
- Azizah, S. N. (2021). *Manajemen kinerja*. Penerbit NEM.
- Bleibleh, S., & Awad, S. (2024). Everyday lived experience and ‘carescape’ of women street vendors: Spatial Justice in Al-Hisba Marketplace, Ramallah/Al-Bireh, Palestine. *Geoforum*, 104014.
- Girma, F., Yazew, T., Bedada, D., Daba, A., & Kuyu, C. G. (2024). Food hygienic practices and associated factors among street food vendors in Bishoftu town, central Ethiopia. *Heliyon*, 10(24).
- Hamizar, A. (2023). Komparasi efektivitas strategi pemasaran pedagang kaki lima pasar tradisional: (Studi kasus pedagang keliling dan pedagang tetap). *Advantage: Journal of Management and Business*, 1(2), 39–48.
- Harto, B., Rukmana, A. Y., Boari, Y., Rusliyadi, M., Aldo, D., Juliawati, P., & Dewi, Y. A. (2023). *WIRUSAHA BIDANG TEKNOLOGI INFORMASI: Peluang usaha dalam meyongsong era society 5.0*. PT. Sonpedia Publishing Indonesia.
- Isdarmanto. (2020). Strategi Branding Pengembangan Industri Pariwisata 4.0 melalui Kompetitif Multimedia di Era Digital. *Journal of Tourism and Creativity*, 4(1), 1–20.
- Jayanti, K. N., & Dewi, K. T. S. (2021). Dampak Masa Kerja, Pengalaman Kerja, Kemampuan Kerja Terhadap Kinerja Karyawan. *JEMBA: Jurnal Ekonomi Pembangunan, Manajemen & Bisnis, Akuntansi*, 1(2), 75–84.
- Masruriyah, A., Nazori, M., & Ifazah, L. (2024). Strategi Pemasaran pada Pedagang Kaki Lima Gentala Arasy Jambi Pasca COVID-19. *Al-DYAS*, 3(2), 725–739.
- Octaviani, S. L., & Puspitasari, A. Y. (2022). Studi Literatur: Penataan Dan Pemberdayaan Sektor Informal: Pedagang Kaki Lima. *Jurnal Kajian Ruang*, 1(1), 130–146.
- Rahma, N. D., & Ruzikna. (2024). Analisis Biaya Operasional Dan Pendapatan Dalam Meningkatkan Laba Pada PT. Perkebunan Nusantara V Pekanbaru. *Management Studies and Entrepreneurship Journal (MSEJ)*, 5(2), 4532–4550.
- Siska, D., Budiandriani, Mahfudnurnajamuddin, & Gunawan. (2023). Penelitian Terhadap Sektor Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM) di Kampung Sapalek, Distrik Napua, Kabupaten Jayawijaya, Papua. *SEIKO: Journal of Management & Business*, 6(1).
- Wahyuni, I., & Dirdjo, M. M. (2020). Hubungan Kelebihan Waktu Kerja dengan Kelelahan Kerja dan Kinerja pada Perawat di Ruang Perawatan Intensif RSUD Abdul Wahab Sjahranie Samarinda. *Borneo Studies and Research*, 1(3), 1715–1724.