

FAKTOR-FAKTOR YANG MEMPENGARUHI PENDAPATAN PEDAGANG KAKI LIMA DI KABUPATEN JEMBER

Studi Kasus pada Pedagang Garmen

FACTORS AFFECTING INCOMES OF INFORMAL SECTOR IN DISTRICT JEMBER

Case Study on Garment Traders

Oleh : Sugiantono A.R.

The role of street hawkers contribute greatly to the abundant employment and overcome poverty. But so far faced limited access to resources to ensure its survival. The question is how far vendors attempt to provide the economic welfare of fishermen families. Research conducted on street vendors, especially garment traders in Jember is concluded that: (1) the factors that affect the income of street vendors is the number of dependent family members and the amount of venture capital. Revenues trade sidewalk to meet minimum living needs (KHM) household.

Keywords : *informal sector - income - household welfare*

1. Pendahuluan

Peranan pedagang kaki lima sebagai pengusaha mikro dalam perekonomian nasional Indonesia tidak diragukan, terutama kontribusinya terhadap penyerapan tenaga kerja yang melimpah, dan kontribusinya dalam mengatasi kemiskinan. Pada tahun 1997, menjelang terjadinya krisis ekonomi di Indonesia, tercatat 241.169 unit usaha kecil dan 2.610.693 usaha industri rumah tangga yang tergolong mikro. Masing-masing menyerap tenaga kerja 2.077.298 dan 4.275.424 orang pekerja. Jumlah tersebut belum termasuk usaha mikro yang bergerak di sektor pertanian sebanyak 21,2 juta unit usaha dan sektor perdagangan 5,8 juta unit usaha. Bila dibandingkan dengan usaha besar dan menengah yang hanya 22.386 unit usaha dengan 2.077.098 tenaga kerja yang terserap, maka usaha mikro tidak hanya mempunyai peranan besar terhadap ekonomi nasional, tetapi juga berperan menjaga kestabilan sosial politik di Indonesia, karena banyak menyerap tenaga kerja yang tidak dapat disediakan lapangan kerjanya oleh pemerintah (BPS, 1998).

Akan tetapi peran strategis pedagang kaki lima yang tergolong mikro seperti dideskripsikan di atas, selama ini menghadapi keterbatasan akses terhadap sumberdaya untuk menjamin kelangsungan usahanya. Betapa pun demikian dengan tanpa fasilitas, para pelaku pedagang kaki lima harus berjuang dalam pertarungan pasar bebas dengan para pengusaha menengah dan besar yang ironisnya justru mendapatkan banyak proteksi dan kemudahan untuk akses terhadap sumber daya usahanya. Kondisi demikian tidak terkecuali seperti yang terjadi pada pedagang garmen kaki lima di Kabupaten Jember. Pertanyaannya adalah faktor-faktor apa yang mempengaruhi pendapatan pedagang garmen kaki lima di Kabupaten Jember?. Sampai seberapa besar pendapatan tersebut memberikan kontribusi terhadap kelangsungan hidup ekonomi rumah tangga pedagang garmen kaki lima di Kabupaten Jember?.

2. Tujuan

Jawaban pertanyaan tersebut mempunyai arti penting karena akan membuka cakrawala berpikir berbagai pihak tentang keberadaan pedagang kaki lima. Terutama orientasi pemerintah dan beberapa ahli pembangunan ekonomi yang selama ini hanya berpijak pada pertumbuhan yang lebih mementingkan pengusaha besar dan ternyata berdampak pada krisis ekonomi karena kurang memperhatikan aspek pemerataannya. Secara spesifik tulisan ini bertujuan; (1) mengidentifikasi faktor-faktor yang mempengaruhi pendapatan pedagang garmen pada pedagang kaki lima di Kabupaten Jember, (2) mengetahui kontribusi pendapatan pedagang kaki lima tersebut terhadap kelangsungan hidup ekonomi rumah tangga, dan (3) merumuskan bentuk pelayanan yang dibutuhkan pedagang kaki lima untuk meningkatkan pendapatannya.

Fokus tulisan ini mengkaji masalah ketenagakerjaan di Kabupaten Jember, khususnya pedagang kaki lima dengan komoditas garmen. Tumbuhnya pedagang kaki lima di Kabupaten Jember yang cenderung tidak terkendali mengindikasikan bahwa usaha pedagang kaki lima menjanjikan bagi masyarakat dalam memenuhi kebutuhan ekonomi rumah tangga. Kajian hanya dibatasi pada persoalan faktor-faktor yang mempengaruhi pendapatan dan kontribusinya pada terpenuhinya kebutuhan ekonomi rumah tangga.

3. Sektor Informal dan Pedagang Kaki Lima

Kegiatan usaha dibagi menjadi kegiatan usaha di sektor formal dan sektor informal. Sektor formal merupakan sektor kegiatan ekonomi yang memiliki struktur formal dan aturan-aturan yang ketat. Sektor informal merupakan jenis pekerjaan yang diciptakan sendiri oleh pelakunya. Meskipun sektor formal lebih banyak jumlahnya dan terbuka untuk semua orang, tetapi kesempatan kerja ini membutuhkan syarat-syarat ketrampilan khusus yang tidak dimiliki oleh sebagian besar pencari kerja. Artinya, kemampuan dan ketrampilan pencari kerja sering tidak sesuai dengan tuntutan dari sektor formal pada umumnya.

Seiring dengan terjadinya krisis yang melanda Indonesia semenjak pertengahan tahun 1997, jumlah sektor informal juga meningkat. Hanya sektor ini yang bisa dimasuki oleh semua lapisan

masyarakat, sehingga sering kita mendengar sektor ini sebagai penyangga perekonomian rakyat kecil. Namun sambutan pemerintah sering membuat mereka harus disingkirkan, padahal keberadaan mereka adalah akibat kemiskinan yang semakin hari semakin bertambah dan sebenarnya ini merupakan kegagalan pemerintah dalam menyediakan lapangan pekerjaan.

Meskipun keberadaan sektor informal seolah terabaikan dalam pembuatan kebijakan pembangunan ekonomi, namun banyak studi yang membuktikan bahwa sektor ini memberi kontribusi yang berarti bagi perekonomian nasional. Soerarno (2000) mengungkapkan bahwa, selain berperan sebagai solusi alternatif untuk menanggulangi masalah ketenagakerjaan, sektor informal juga memberi manfaat ekonomi dan sosial bagi masyarakat.

Sebagian angkatan kerja, khususnya yang sedang mencari pekerjaan, senantiasa dituntut untuk memenuhi kebutuhan ekonomi, sehingga jika tidak bekerja merupakan tantangan bagi mereka. Alternatif untuk menghadapi tantangan tersebut adalah keluar dari pasar kerja yang ada dan menciptakan lapangan kerja sendiri, misalnya memasuki sektor informal sebagai pilihan. Lebih lanjut mengenai sektor informal menurut Hidayat (1983) adalah sektor yang mempunyai peranan sosial dan ekonomi yang cukup strategis dalam pola pembangunan nasional Indonesia.

Munculnya sektor informal memberi manfaat ekonomi dan sosial bagi masyarakat. Menurut Parsudi Suparlan seperti dikutip oleh Gianawati (1992), munculnya sektor informal karena; (1) membutuhkan pendapatan tambahan, karena pendapatan yang diperoleh melalui pekerjaannya itu rendah, (2) tidak ada alternatif lain untuk memperoleh pendapatan, karena tidak mempunyai pekerjaan tetap atau menganggur, (3) secara budaya telah dididik dan diorientasikan untuk menjadi pedagang, tapi karena modal yang dimiliki kecil, maka alternatif yang dilakukan adalah menjadi pedagang kaki lima, (4) konsumen yang rendah taraf kehidupan ekonominya, juga membutuhkan barang kebutuhan sehari-hari yang kualitasnya rendah, dan (5) kebutuhan konsumen dikota-kota untuk *jajan* atau untuk makan di luar rumah. Jadi sektor informal mempunyai peran penting dalam rangka memenuhi

kebutuhan konsumen yang membutuhkan. Dalam arti sebenarnya, di satu sisi sektor informal itu dibutuhkan, walaupun di sisi yang lain banyak menimbulkan masalah.

Sektor informal yang mempunyai potensi untuk menanggulangi masalah lapangan pekerjaan akibat meluapnya pengangguran dan beban ekonomi yang sulit seperti saat ini maka sektor informal lebih banyak menjadi pilihan dari pencari kerja, karena sektor informal lebih banyak menyediakan alternatif berbagai jenis pekerjaan. Bidang usahanya pada umumnya disemua bidang seperti transportasi, pertanian, konstruksi bangunan, perindustrian dan sebagainya.

Beragamnya sektor informal dan variasi yang bermacam-macam, dalam penyediaan jenis pekerjaan, para ahli belum dapat memecahkan masalah definisi, namun hanya sebatas merumuskan ciri-ciri sektor informal. Menurut Breman dikutip oleh Manning dan Effendi (1996) sektor informal memiliki ciri-ciri; padat karya, tingkat produktivitas rendah, pelanggan yang sedikit dan biasanya miskin, tingkat pendidikan formal rendah, penggunaan teknologi menengah, sebagian besar pekerja keluarga dan merupakan usaha keluarga, kurangnya dukungan dan pengakuan dari pemerintah. Secara lebih operasional, Soewarno, (1991) membagi sektor informal kelapangan pekerjaan yang lebih rinci, yaitu (1) angkutan; misalnya penarik becak, delman, dan gerobak. (2) perdagangan; misalnya pedagang kaki lima, makanan, dan barang bekas. (3) industri pengolahan; misalnya pembuat makanan dan minuman, industri kayu dan bahan bangunan. (4) jasa; misalnya tukang jahit, reparasi arloji, radio dan motor. (5) bangunan; misalnya tukang teraso, tukang besi, tukang kayu, dan lain-lain.

Pedagang kaki lima merupakan salah satu pekerja sektor informal dalam bidang perdagangan. Seperti sektor informal lain, pedagang kaki lima mempunyai berbagai keterbatasan, diantaranya keterbatasan modal, dan lokasi yang permanen (rawan gusuran). Diungkapkan juga oleh Mc.Gee dan Y.M.Young yang dikutip oleh Affandi (1989), pedagang kaki lima adalah *"The people who offers goods, or service for sale fi-oin public place, primarilly streets and pavenient"*, yang artinya antara lain "orang yang menawarkan barang-barang

dan jasa untuk ditawarkan di tempat umum, khususnya dijalanan dan trotoar". Sedangkan menurut Subagarta (1977) mengatakan, "pedagang kaki lima merupakan bagian sektor informal yang berjalan ditempat umum seperti tepi jalan, taman-taman, emper toko dan pasar tanpa ijin pemerintah".

Pendapat Poerwadarminto (1995), menyatakan bahwa pedagang kaki lima adalah "orang yang berdagang (dagangan yang dijual tidak banyak)". Jadi menurut pendapat di atas dapat disimpulkan bahwa pedagang kaki lima adalah pedagang kecil-kecilan yang berdagang di tempat umum seperti di badan-badan jalan, trotoar dan di taman-taman serta berdagang dengan modal kecil dan ala kadarnya. Sebagai bagian dari sektor informal, pedagang kaki lima mempunyai ciri dan karakteristik sendiri. Soeratno mengutip pendapat Kartini (2000) mengungkapkan; (1) sesuai dengan istilah pedagang kaki lima, kelompok ini merupakan pedagang, kadang-kadang mereka juga memproduksi barang atau menyelenggarakan jasa-jasa yang sekaligus dijual kepada konsumen, (2) perkataan "kaki lima" mempunyai konotasi bahwa mereka umumnya menjajakan barang dagangan dengan gelaran tikar di pinggir jalan atau di muka toko-toko yang dianggap strategis, mempergunakan meja atau kereta dorong maupun kios-kios kecil, (3) umumnya menjajakan bahan-bahan makanan, minuman dan barang konsumsi lainnya, (4) umumnya bermodal kecil, bahkan tidak jarang mereka hanya merupakan alat bagi pemilik modal, dengan mendapatkan sekedar komisi sebagai imbalan dari jerih payahnya, (5) merupakan kelompok marginal, bahkan ada yang termasuk kelompok sub marginal, (6) umumnya kualitas barang yang diperdagangkan relatif rendah atau tidak ada standar barang yang diperdagangkan, (7) volume atau omzet penjualan para pedagang kaki lima relatif kecil, (8) pembeli umumnya berdaya beli rendah, (9) kasus dimana pedagang kaki lima naik status mejadi pedagang besar relatif langka, (10) pada umumnya merupakan usaha keluarga dimana seluruh anggota keluarga membantu usaha tersebut, (11) ada kecenderungan usaha tersebut bersifat *"one inan enterprise"*, (12) tawar menawar antara penjual dan pembeli merupakan cirikhas usaha pedagang kaki lima, (13)

sebagian pedagang kaki lima menjalankan usaha secara penuh atau jam dan waktu kerja pedagang kaki lima tidak menunjukkan pola yang tetap, dan (14) pada pedagang kaki lima mempunyai jiwa "entrepreneurship" yang kuat, walaupun faktor saling meniru usaha pedagang lain yang berhasil, dilakukan secara Intensif

Syahrudin (1988) mengatakan keberhasilan seorang pedagang dipengaruhi oleh beberapa faktor, yaitu lokasi penjualan, jenis dan kualitas barang, cara menjual dan ramai tidaknya konsumen". Selain itu Kotler dan Armstrong (1997) mengatakan, keputusan pemasaran amat di pengaruhi oleh perkembangan dalam lingkungan politik. Lingkungan politik terdiri dari undang-undang, kantor pemerintah, tekanan kelompok yang mempengaruhi dan membatasi berbagai organisasi dan individual dalam suatu masyarakat.

Tempat atau lokasi berdagang sangat menentukan dalam perdagangan disamping hal-hal yang lain, karena ini akan menyangkut kemudahan pembeli dalam mencari barang yang diinginkannya. Menurut Mc.Gee dan Yeung dalam Ahmad (1998) mengatakan lokasi adalah tempat yang memiliki nilai tertentu (ekonomis) bagi pedagang terhadap lalu-lalang orang-orang yang melintasi. Pedagang kaki lima akan selalu mencari atau menempati lokasi yang dianggap menguntungkan, strategisi dekat dengan pusat perbelanjaan dan pusat keramaian, yaitu lalu lintas pejalan kaki. Tujuannya untuk menarik minat pembeli serta meraih keuntungan. Kebanyakan pedagang kaki lima cenderung memilih tempat yang dilalui orang seperti trotoar jalan untuk memudahkan orang melihat barang yang diperdagangkannya. Berjualan di trotoar tidak dikenakan pajak, hanya dipungut sedikit uang untuk kebersihan dan pemeliharaan tempat umum. Tempat yang strategis seperti ini akan memudahkan bagi pembeli. Pembeli tidak harus mengeluarkan uang lagi untuk mendapatkan barang yang diinginkannya.

4. Deskripsi Kabupaten Jember

Kabupaten Jember secara administratif merupakan bagian dari Propinsi Jawa Timur, tepatnya terletak di Jawa Timur bagian Timur. Sebagai pusat pembangunan bagian Timur Jawa Timur, Kabupaten Jember menjadi pusat pertumbuhan ekonomi wilayah Karisidenan Besuki

dan sekitarnya. Terutama di wilayah kota, selain menjadi pusat pendidikan, banyak sentra-sentra perdagangan bermunculan. Pada tahun 2000, kontribusi sektor perdagangan terhadap PDRB sebesar 16,40 persen. Satu tahun kemudian (tahun 2001) meningkat menjadi 16,50 persen.

Berkembangnya sektor perdagangan didukung oleh jumlah penduduk yang relatif besar dibandingkan daerah lain di Indonesia. Pada tahun 2000, penduduk Kabupaten Jember sebesar 2.187.657 jiwa. Dibandingkan 10 tahun sebelumnya, dalam rentang tahun 1990-2000 rata-rata pertumbuhan penduduk Kabupaten Jember per tahun sebesar 0,61 persen. Pertumbuhan penduduk tersebut selain disebabkan karena faktor alamiah seperti kelahiran dan kematian, tetapi juga karena migrasi masuk yang lebih besar dibanding migrasi keluar. Besarnya migrasi masuk selain karena Kabupaten Jember mempunyai peran sebagai pusat pertumbuhan ekonomi bagian Timur Propinsi Jawa Timur, juga karena keberadaan beberapa perguruan tinggi yang menarik penduduk daerah sekitarnya untuk mengikuti pendidikan di Jember. Hal ini dapat dilihat dari besarnya tingkat pertumbuhan penduduk di Kecamatan Sumbersari dibanding tingkat pertumbuhan penduduk di kecamatan lain.

Pada tahun 1980-1990, pertumbuhan penduduk Kecamatan Sumbersari sebesar 3,65 persen per tahun, dan turun menjadi 1,27 persen pada rentang tahun 1990-2000. Sementara pertumbuhan penduduk di Kecamatan lain di bawah 1,0 persen. Di sisi lain sebagai bagian dari wilayah perkotaan, Kecamatan Sumbersari mempunyai tingkat kepadatan tinggi. Pada tabel 1 terlihat bahwa tingkat kepadatan penduduk di wilayah kecamatan perkotaan jauh lebih besar dibandingkan dengan wilayah kecamatan di pedesaan. Faktor penyebabnya selain wilayah kecamatan perkotaan penduduknya lebih besar jumlahnya, juga karena luas wilayah perkotaan jauh lebih sempit bila dibandingkan luas wilayah kecamatan pedesaan. Kecamatan Kaliwates dengan luas wilayah 24,94 km², jumlah penduduk 95.177 jiwa, maka tingkat kepadatan penduduk mencapai 3.816,24 jiwa per km². Sementara di Kecamatan Sumbersari dengan wilayah lebih luas (37,05 km²), meskipun penduduknya lebih banyak (110.785 jiwa), tingkat kepadatan penduduknya lebih rendah.

Tabel 1.
Penduduk dan Tingkat Kepadatan Penduduk Kabupaten Jember
menurut wilayah kecamatan.

No	Kecamatan	Luas (km ²)	Penduduk	Kepadatan (.../km ²)
1	Kencong	70.17	64,726	922.42
2	Gumuk Mas	82.96	76,418	921.14
3	Puger	149.00	106,832	716.99
4	Wuluhan	137.19	110,656	806.59
5	Ambulu	104.56	101,272	968.55
6	Tempurejo	524.46	67,819	129.31

No	Kecamatan	Luas (km ²)	Penduduk	Kepadatan (.../km ²)
7	Silo	309.99	94,558	305.04
8	Mayang	63.79	44,182	692.62
9	Mumbulsari	95.13	56,527	594.21
10	Jenggawah	51.02	76,923	1,507.70
11	Ajung	56.61	68,235	1,205.35
12	Rambipuji	52.80	74,614	1,413.14
13	Balung	47.12	74,461	1,580.24
14	Umbulsari	70.52	68,340	969.09
15	Semboro	40.95	41,954	1,024.52
16	Jombang	50.05	49,765	994.31
17	Sumberbaru	166.37	96,440	579.67
18	Tanggul	204.48	79,413	388.37
19	Bangsalsari	175.29	106,737	608.92
20	Panti	160.71	55,489	345.27
21	Sukorambi	60.63	34,954	576.51
22	Arjasa	43.75	40,132	917.30
23	Pakusari	29.11	39,038	1,341.05
24	Kalisat	53.49	68,025	1,271.73
25	Ledokombo	146.92	58,496	398.15
26	Sumberjambe	138.25	55,214	399.38
27	Sukowono	44.04	55,729	1,265.42
28	Jelbuk	65.06	29,663	455.93
29	Kaliwates	24.94	95,177	3,816.24
30	Sumbersari	37.05	110,785	2,990.15
31	Patrang	37.01	85,083	2,298.92

Sumber: diolah dari Jember dalam angka tahun 2002

Berdasarkan hasil sensus penduduk tahun 2000, jumlah penduduk Kabupaten Jember sebesar 2.187.657 jiwa, terbagi menjadi 1.075.916 penduduk

laki-laki dan 1.111.741 penduduk perempuan. Sebagian besar (74,09%) dari jumlah penduduk tersebut adalah penduduk usia kerja atau penduduk

usia 15 tahun ke atas, yang terbagi menjadi 1.048.341 penduduk yang termasuk dalam angkatan kerja dan 572.422 penduduk bukan angkatan kerja. Penduduk yang termasuk angkatan kerja terdiri dari 1.010.339 atau 96,37 persen bekerja, dan sisanya sedang mencari pekerjaan atau menganggur.

Menurut status pekerjaan utamanya, penduduk Kabupaten Jember sebagian besar adalah bekerja di sektor informal termasuk pedagang kaki lima di perkotaan. Secara rinci status pekerjaan penduduk tersebut dapat dilihat di tabel 2.

Tabel 2.
Penduduk Kabupaten Jember berdasarkan status pekerjaan tahun 2002

Status Pekerjaan Utama	Perkotaan	Perdesaan	Desa +Kota
1. Berusaha sendiri	63.454	140.159	203.613
2. Berusaha dng buruh tdk tetap	39.034	133.672	172.706
3. Berusaha dibantu buruh tetap	20.462	45.913	66.375
4. Buruh/karyawan/pegawai	68.914	140.158	209.072
5. Pekerja bebas di pertanian	53.340	156.301	209.641
6. Pekerja bebas non-pertanian	28.378	91.016	119.394
7. Pekerja tidak dibayar	273.582	707.219	980.801

Sumber: Jember dalam angka 2002

Berdasarkan tabel 2, pekerja sektor informal di Kabupaten Jember menduduki porsi paling besar, yaitu sebesar 78,68 persen. Dari proporsi pekerja sektor informal tersebut, 26,52 persen ada di perkotaan. Umumnya mereka yang bekerja di pusat perkotaan bekerja di sektor perdagangan sekitar daerah pusat-pusat perbelanjaan sebagai pedagang kaki lima. Menurut Kepala Seksi Penerangan dan Pengembangan Pol PP Kabupaten Jember, pada tahun 2005 jumlah pedagang kaki lima sebanyak 634 unit tersebar di 15 lokasi seperti terlihat di tabel 3:

Tabel 3.
Lokasi Pedagang Kaki Lima di Kabupaten Jember tahun 2005.

No	Lokasi / Jalan	Jumlah PKL
1	Alun-alun Terbina	75
2	Gajah Mada	13
3	Jompo sampai dengan Bank Niaga	48
4	Jawa	50
5	Kalimantan	28
6	Kartini	26
7	Gatot Subroto	26
8	Syamanhudi	98
9	Untung Suropati	28

10	Ahmad Yani	38
11	Trunojoyo	50
12	Panglima Besar Sudirman	36
13	Letnan Jendral Suprpto	57
14	Dyah Pitaloka	41
15	Letnan Jendral Panjaitan	20
Total		634

Sumber: Pol PP Kabupaten Jember Jember tahun 2005

5. Faktor-faktor yang Mempengaruhi Pendapatan PKL Garmen

Untuk mengetahui faktor-faktor yang mempengaruhi pendapatan pedagang pedagang kaki lima garmen di Kabupaten Jember digunakan analisis regresi berganda. Model regresi yang diuji adalah $y = a + b_1X_1 + b_2X_2 + b_3X_3 + b_4X_4 + b_5X_5 + b_6X_6 + e$, dengan variabel independen umur pedagang kaki lima, Jenis kelamin, pendidikan pedagang kaki lima, status dalam keluarga, jumlah anggota keluarga, modal kerja yang digunakan, sumber modal. Berdasarkan hasil analisis dengan menggunakan SPSS diperoleh angka-angka regresi sebagai berikut:

Tabel 4.
Faktor-faktor yang mempengaruhi pendapatan PKL

No	Variabel Bebas	Koefisien Regresi	Standar error	t - hitung
1	Jenis kelamin	741,284	60695,876	0,012
2	Umur	1119,622	2247,429	0,498
3	Pendidikan	-1272,627	5023,566	-0,253
4	Status dalam keluarga	-29077,9	40369,877	-0,720
5	Jumlah anggota keluarga	28654,537	15856,559	1,807
6	Besar modal yang dikelola	0,02226	0,003	6,958**
	Constant	432886,2	136336,8	3,175***
	F_{hit}	= 21,172		
	R^2	= 0,734		

Sumber: diolah dari data primer tahun 2005 dan dianalisis dengan Program Statistical Product and Service Solutions (SPSS) Versi - 11

Keterangan :

*) signifikan pada tingkat keyakinan 90% (t - tabel = 1,282)

**) signifikan pada tingkat keyakinan 95% (t - tabel = 1,645)

***) signifikan pada tingkat keyakinan 99% (t - tabel = 2,326)

Untuk menetapkan faktor-faktor yang mempengaruhi besarnya pendapatan pedagang kaki lima dilakukan uji statistik dengan dua prosedur pengujian. Pertama uji ketepatan model regresi, dan kedua uji asumsi klasik dengan asumsi-asumsi *Best Linier Unbiased Estimator* (BLUE) sebagai berikut:

a. Uji ketepatan model.

(1). Uji "F"

Tabel ANOVA pada lampiran hasil analisis regresi, nilai F_{hit} adalah sebesar 21,172 dengan tingkat signifikansi 0,000 (Sig = 0,000). Oleh karena probabilitas (0,000) jauh lebih kecil dari 0,05, maka model regresi dapat dipakai untuk memprediksi faktor-faktor yang mempengaruhi pendapatan pedagang kaki lima. Atau dengan kata lain variabel independen secara bersama-sama berpengaruh terhadap pendapatan pedagang kaki lima.

(2). Uji "R²"

Nilai koefisien determinasi (R^2) pada model *summary* di lampiran sebesar 0,734 menjelaskan

bahwa 73,4 persen pendapatan pedagang kaki lima diterangkan oleh variabel umur pedagang kaki lima, jenis kelamin, pendidikan pedagang kaki lima, status dalam keluarga, jumlah anggota keluarga, dan besarnya modal kerja yang digunakan, sedangkan sisanya 6,6 persen diterangkan oleh variabel lain. Kemudian *standard error of estimate* sebesar 107647,937 yang jauh lebih kecil dari *standard deviation* (1196366,902), maka model regresi lebih baik dalam bertindak sebagai prediktor faktor-faktor yang mempengaruhi pendapatan pedagang kaki lima. Hal ini didukung dengan tabel *variables Entered/Removed* yang menunjukkan bahwa semua variabel independen layak dimasukkan dalam model regresi. Tidak ada satu pun variabel independen dikeluarkan dari model, yang terlihat pada kolom *variables Removed*.

(3). Uji "t"

Selanjutnya berdasarkan tabel 4, hasil regresi variabel independen yaitu jumlah anggota keluarga, dan modal kerja yang digunakan berpengaruh nyata terhadap variabel dependen pendapatan pedagang kaki lima pada tingkat kepercayaan 95 dan 99 persen. Artinya, faktor-faktor yang mempengaruhi pendapatan pedagang kaki lima adalah banyaknya anggota keluarga yang menjadi tanggungan dan besarnya modal usaha.

Banyaknya anggota keluarga berpengaruh positif terhadap pendapatan pedagang kaki lima. Semakin banyak anggota keluarga yang menjadi tanggungan pedagang kaki lima, semakin besar pendapatan. Hal ini sangat dimungkinkan, karena semakin besar tanggungan, akan semakin memotivasi pedagang kaki lima untuk bekerja. Demikian halnya dengan besarnya modal usaha berpengaruh positif terhadap pendapatan pedagang kaki lima. Semakin besar modal usaha yang ditanamkan untuk kegiatan berdagang, semakin besar pula pendapatan pedagang kaki lima. Hal ini juga dimungkinkan karena semakin besar modal yang digunakan akan semakin melipatkan keuntungan yang diperoleh.

b. Uji asumsi klasik.

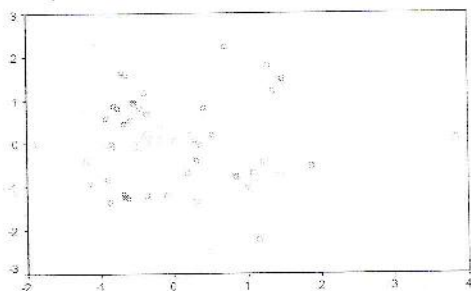
Untuk mendapatkan model yang *Best Linier Unbiased Estimator* (BLUE), model regresi tersebut di atas diuji dengan beberapa prosedur pengujian, yaitu uji linieritas, uji homoskedasitas, uji nonmultikorelasi, dan uji normalitas. Oleh karena data yang diuji adalah data *cross section*, maka uji nonautokorelasi tidak dilakukan.

(1). Uji linieritas.

Uji kelinieran model yang terbentuk dilakukan melalui plot residual terhadap harga prediksi. Plot untuk masing-masing variabel independen seperti terlihat pada plot gambar 1 di bawah;

Scatterplot

Dependent Variable: X13



Gambar 1. Uji linieritas

Pada gambar di atas, terlihat harga-harga prediksi dengan harga-harga residual tidak membentuk pola tertentu seperti parabolik, kubik, dan sejenisnya, maka asumsi linieritas untuk kedua variabel independen terpenuhi.

(2). Uji homoskedasitas (kesamaan varian)

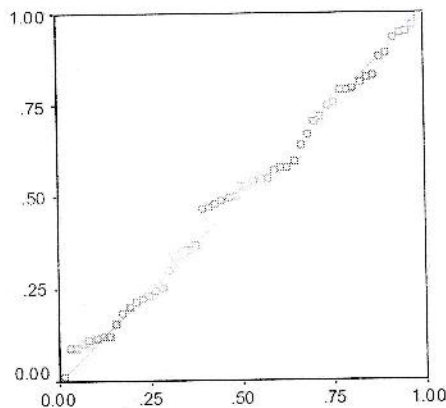
Analisis kesamaan varian variabel independen dilakukan dengan cara yang sama dengan uji linieritas, yaitu dengan melihat penyebaran nilai-nilai residual terhadap nilai-nilai prediksi. Berdasarkan gambar di atas terlihat bahwa penyebaran nilai-nilai residual terhadap harga-harga prediksi tidak membentuk pola tertentu (meningkat atau menurun), sehingga disimpulkan asumsi homoskedasitas terpenuhi.

(3). Uji nonmultikorelasi.

Korelasi antar variabel independen seperti terlihat pada tabel *Coefficient* pada kolom VIF (*Variance Inflation Factor*) menunjukkan besarnya VIF kurang dari 5. Untuk variabel besarnya anggota keluarga yang menjadi tanggungan pedagang kaki lima dengan variabel independen lain dalam model sebesar 1,710. Angka VIF tersebut menunjukkan bahwa tidak terdapat multikorelasi, sehingga asumsi nonmultikorelasi terpenuhi. Demikian halnya dengan besarnya modal yang digunakan untuk usaha, VIF sebesar 0,1706.

(4). Uji normalitas

Asumsi kenormalan dilakukan dengan menggunakan plot pada gambar 2 di bawah. Pada gambar tersebut terlihat bahwa titik-titik data membentuk pola garis lurus, sehingga asumsi kenormalan terpenuhi.



Observed Cum Prob

Gambar 2. Uji normalitas

Berdasarkan hasil uji model dan uji asumsi klasik seperti telah dilakukan di atas, model regresi $y = a + b_5X_5 + b_6X_6$ memenuhi *Best Linier Unbiased*

Estimator (BLUE). Artinya model tersebut dapat dijadikan untuk memprediksi faktor yang mempengaruhi besarnya pendapatan pedagang kaki lima dengan komoditas garmen di Kabupaten Jember.

6. Kontribusi pendapatan pedagang kaki lima terhadap kelangsungan hidup ekonomi rumah tangga.

Pendapatan bersih pengusaha pedagang kaki lima, terutama pedagang garmen, setiap bulan rata-rata sebesar Rp.840.000,00. Pendapatan rata-rata tersebut jauh diatas kebutuhan hidup minimum (KHM) di perkotaan Kabupaten Jember sebesar Rp.508.999,45. Artinya, kontribusi -pekerjaan berdagang kaki lima memberikan kesejahteraan ekonomi bagi pedagang kaki lima. Pada tabel 4.5 memberikan gambaran distribusi urutan besarnya pendapatan pedagang kaki lima. Pendapatan terendah sebesar Rp.525.000,00 dan tertinggi Rp.1.500.000,00. Sebagian besar (56,4%) pedagang kaki lima berpendapatan antara Rp.750.000,00 hingga Rp.1.000.000,00, dan hanya 1,8 persen yang berpendapatan di atas Rp.1.250.000,00.

Tabel 5. Distribusi pendapatan Pedagang Kaki lima di Kabupaten Jember tahun 2005.

Kelas Pendapatan (Rp)	Frekuensi	Persentase	Kumulatif
500.000 – 750.000	1	30	30,9
750.001 – 1.000.000	7	,9	
1.000.001 – 1.250.000	3	56	87,3
1.250.001 – 1.500.000	1	,4	
Jumlah	6	10	98,2
	1	1,	100,
	5	8	0
	5	10	
	5	0,	
	5	0	

Sumber: data primer 2005

7. Simpulan

- Faktor-faktor yang mempengaruhi pendapatan pedagang garmen pada pedagang kaki lima adalah banyaknya anggota keluarga yang menjadi tanggungan dan besarnya modal usaha. Besarnya anggota keluarga yang menjadi tanggungan memotivasi pedagang kaki lima untuk memperoleh pendapatan lebih banyak, sehingga mempengaruhi pendapatan yang semakin besar. Demikian halnya dengan besarnya modal usaha juga mempengaruhi terhadap pendapatan pedagang kaki lima yang semakin besar pula.
- Pendapatan dari usaha berdagang kaki lima dapat memenuhi kebutuhan hidup minimum (KHM) rumah tangga. Sebagian besar (lebih dari 60%) hampir dua kali lipat dari KHM

8. Saran

- Mengingat besarnya manfaat berdagang kaki lima, maka usaha tersebut perlu mendapatkan perhatian pemerintah tentang keberlanjutannya, karena umumnya pedagang kaki lima seringkali melanggar peraturan daerah tentang penggunaan untuk pejalan kaki sebagai tempat berdagang. Artinya, pedagang kaki lima tidak perlu dilarang kegiatannya tetapi perlu penataan, sehingga tidak melanggar peraturan daerah, dan lebih baik dilihat dari segi estetika.
- Besarnya pendapatan pedagang kaki lima relatif terhadap kebutuhan hidup minimum, perlu perbaikan manajemen usaha melalui pelatihan bagi usaha pedagang kaki lima.
- Pada dasarnya pedagang kaki lima menginginkan kejelasan terhadap usahanya, terutama menyangkut tempat usaha yang seringkali menjadi persoalan dengan pemerintah daerah. Oleh karena itu pemerintah daerah perlu mencarikan jalan keluarnya.

DAFTAR PUSTAKA

- Biro Pusat Statistik, 1998. *Indikator Industri Besar dan Sedang 1997*, Jakarta: BPS Indonesia.
- Chotim, Erna Ermawati, 1998. Sangat Kecil Usaha Kecil Memanfaatkan Kredit Formal, dalam *Pikiran Rakyat*, 28 Desember 1998.
- Mitra, 1996. Manajemen Minimal, *Majalah Mitra* No. 6 Tahun II 1996.
- Mubyarto, 1995. Mereka Harus Dilepaskan dari Tekanan, *Tekad Republika* 20 Pebruari 1995
- Prasetiantono, Tony, 1999. dalam *Majalah Manajemen Usahawan Indonesia* No. 05/TH.XXVIII Mei 1999.
- Rachbini, Diidik J., 1999. Kendala Pendanaan Menghantui Sektor Usaha Kecil dalam *Majalah Manajemen Usahawan Indonesia* No. 05/TH.XXVIII Mei 1999.
- Sagir, Suharsono, 1995. Tidak Mengapa Menurunkan Sedikit Pertumbuhan, *Tekad-Republika* 6 Pebruari 1995.