

BAB V

PENUTUP

1.1 Kesimpulan

Penataan pedagang kaki lima dianggap penting dalam pedagang kaki lima agar bisa mewujudkan suatu tempat atau lokasi berdagang yang nyaman, rapi, sehat dan juga bisa terhindar dari kemacetan lalu lintas sehingga dalam konsep penataan pedagang kaki lima pemerintah melakukan pendataan terlebih dahulu. Setelah di data kemudian pemerintah menyediakan lokasi tempat berjualan pedagang kaki lima.

Para pedagang kaki lima ini selain bisa memperoleh pendapatan ekonomi yang lebih namun mereka juga bisa saling berinteraksi, saling bergotong royong dengan sesama pedagang kaki lima. Aktivitas ekonomi yang ada di antara para pedagang kaki lima di dominasi oleh interaksi sosial yang baik. Baik itu di antara sesama pedagang kaki lima juga di antara konsumen karena interaksi merupakan suatu bentuk proses sosial.

Banyaknya jumlah angkatan kerja yang tidak tertampung kedalam sektor usaha formal membuat sebagian masyarakat kota Atambua beralih ke dalam usaha informal seperti menjadi pedagang kaki lima. Sektor informal mempunyai berbagai macam keunggulan sehingga hal ini menjadi suatu bahan pertimbangan bagi para pedagang kaki lima diantaranya yaitu sektor usaha yang tidak terlalu menuntut pendidikan tinggi, sektor usaha yang tidak terlalu mengikat.

Dari hasil uji hipotesis dapat ditarik kesimpulan bahwa lokasi berjualan terhadap pendapatan memiliki pengaruh positif dan signifikan terhadap pendapatan. Jika lokasi semakin dekat dengan fasilitas umum serta keamanan dan kenyamanan lingkungan maka pendapatan akan semakin baik pula. Lama berjualan terhadap pendapatan memiliki pengaruh positif dan signifikan terhadap pendapatan. Jika lama berjualan semakin baik maka dapat mengoptimalkan pendapatan. Harga terhadap pendapatan memiliki pengaruh positif dan signifikan terhadap pendapatan. Jika harga yang ditetapkan sesuai maka pendapatan semakin baik pula.

1.2 Saran

1. Untuk pemerintah

Pemerintah lebih memperhatikan lagi lokasi tempat mereka berjualan karena beberapa tempat sudah rusak sehingga membuat sebagian masyarakat masih menggunakan tarpal agar bisa melindungi mereka dari hujan

2. Untuk Para Pedagang

- a. Para perempuan pedagang kaki lima harus berpintar – pintar dalam hal membagi waktu yaitu dalam hal bekerja di luar rumah dan juga mengabdikan sebagai ibu rumah tangga yang harus mengerjakan pekerjaan domestiknya. Sehingga para perempuan pedagang kaki lima ini harus bisa mengatur waktunya untuk bisa beristirahat.
- b. Pedagang kaki lima di larang untuk menggunakan sebagian bahu jalan karena dianggap akan berdampak pada kemacetan, dan juga di larang untuk berjualan di atas saluran air karena akan berdampak pada kesehatan. Pemilihan lokasi berdagang merupakan suatu peran penting terhadap pendapatan para pedagang kaki lima. Sehingga dalam hal pemilihan lokasi pedagang kaki lima lebih memilih tempat yang strategis sehingga bisa menarik perhatian konsumen. Lapangan Umum Kota Atambua terletak di pusat perdagangan sehingga membuat sebagian para pedagang untuk memilih lokasi ini untuk menjadi tempat mereka untuk berjualan karena banyaknya konsumen yang datang ke lokasi tersebut.

DAFTAR PUSTAKA

- AR, A. R. A. (2018). Analisis Faktor-Faktor yang Mempengaruhi Tingkat Pendapatan Pedagang Kaki Lima (Studi Kasus Pantai Losari di Kota Makassar). *Ekonomi*, 17–18.
- Assauri Sofjan. 2014. Manajemen Pemasaran. Raja Grafindo Persada: Jakarta.
- Buchari Alma, (2011), Manajemen Pemasaran dan Pemasaran Jasa, Cetakan Kesembelian, Alfabeth, Bandung.
- Devita. 2010. Jenis Produsen usaha. devitaipa1.com. 10 November 2012.
- Devi, P.K., (2009), karakteristik 1, Penerbit Departemen Pendidikan Nasional, Jakarta.
- Ginting, S. W. (2004). Studi Kasus: Pengaruh Keberadaan Pedagang Kaki Lima Terhadap Jumlah Pengunjung Taman Kota di Medan. *Simetrika*, 3(3), 203–210.
- Goetsch, D.L. & Davis, S. 2010. Quality Management For Organizational Excellence: Introduction to Total Quality. NJ: Printice Hall International, Inc
- Hardiansyah, A., Rahmadi, S. R., & Parmadi, P. (2020). Analisis karakteristik sosial dan ekonomi usaha pedagang kaki lima di Kecamatan Telanaipura Kota Jambi (studi kasus pedagang nasi goreng). *E-Jurnal Perspektif Ekonomi Dan Pembangunan Daerah*, 9(3), 141–154.
- Hafsah, M.J. 2004, Upaya Pengembangan Usaha Kecil dan Menengah (UKM), Infokop Nomor 25 Tahun XX
- Humaizar. 2010. *Manajemen Usaha Peluang*. Bekasi : Dian Anugerah Perkasa.
- Iwantono, Sutrisno. 2001, Kiat Sukses Berwirausaha. Jakarta: Grasindo.
- Keiku, A. N., Harsono, H., & Hartanto, A. D. (2020). Analisis Pengaruh Modal, Usia, dan Pendidikan Terhadap Pendapatan Pelaku Usaha Skala Mikro (Studi Pedagang Kaki Lima di Kelurahan Gading Kasri, Kota Malang). *Journal of Regional Economics Indonesia*, 1(1).
- Kotler & Gary Armstrong. (2012). Principle of Marketing. 8th Editon. New Jersey: Prentice Hal
- Kotler, Philip dan Keller, 2007, Manajemen Pemasaran, Jilid I, Edisi Kedua belas, PT. Indeks, Jakarta.
- Kristiyanti, Celina Tri Siwi. Hukum Perlindungan Konsumen. Cet.kedua. Sinar Grafika, Jakarta, 2009.
- Margaretha S. & Edwin Japarianto (2012). Analisa Pengaruh Food Quality & Brand Image terhadap Keputusan Pembeli Roti Kecil Toko Roti Ganep's di Kota Solo. *Jurnal Manajemen Pemasaran*.

- Munarfah, Andi, dan Muhammad Hasan. 2009. *Metode Penelitian*. Jakarta : CV. Pratika Aksara Semesta.
- Nursyamsu, N., Irfan, I., Mangge, I. R., & Zainuddin, M. A. (2020). Pengaruh Modal Kerja dan Jam Kerja Terhadap Pendapatan Pedagang Kaki Lima di Kelurahan Kabonena. *Jurnal Ilmu Ekonomi Dan Bisnis Islam*, 2(1), 90–105.
- Nurhayati P. 2011. Analisis Pengaruh Karakteristik Kewirausahaan terhadap Kinerja Wirausaha pada Unit Usaha Kecil Menengah (UMKM) Agroindustri Di Kabupaten Bogor. Bogor (ID): Prosidang Seminar Jurusan Unggulan Ekonomi
- Prananta, K. A. S., & Ayuningsari, A. A. K. (2019). Faktor-Faktor yang Mempengaruhi Pendapatan Pedagang Kaki Lima di Kecamatan Denpasar Selatan. *E-Jurnal EP Unud*, 8(11), 2778–2806.
- Subagyo, Ahmad. 2008. *Marketing In Business Studi Kasus Umk&Lkm (Usaha Mikro Kecil & Lembaga Keuangan Mikro)*. Mitra Wacana Media.
- Sugiyono.2008.*Metode Penelitian Pendidikan Pendekatan, Kuantitatif, Kualitatif, dan R & D*,Bandung : Alfabeta.
- Suharjo, Rafika. *Usaha Mikro Kecil* : Kanisius; 2010. H. 23; 29; 48.
- Tedi Syofyan, Skripsi Strategi Berdagang Pedagang Kaki Lima (Pkl) Di Kawasan Anjung Cahaya Tepi Laut Kota Tanjungpinang, Universitas Maritim Raja Ali Haji Tanjungpinang, 2017
- Ujang Suwarman. 2004 : 280.Harga. Jakarta : Ghalian Indonesia
- Qiptiya, M. (2020). Siasat Pedagang Kaki Lima di tengah Pandemi Covid-19 di Pasar Porong Kabupaten Sidoarjo. *Jurnal Kajian Masalah Sosial*, 21(1), 1–19.
- Wahono, S. M. (1907). *PROFIL PEDAGANG KAKI LIMA PADA MASYARAKAT NELAYAN DI KOTA REMBANG : (The Profile of Pedagang Kaki Lima Within Fishermen Society In Rembang : Study Of Packed Meal Sellers)*. 2(1).

LAMPIRAN

KUESIONER RESPONDEN

ANALISIS PENGEMBANGAN USAHA PEDAGANG KAKI LIMA DALAM MENINGKATKAN PENDAPATAN DI KOTA ATAMBUA (STUDI KASUS PEDAGANG DI LAPANGAN UMUM DI KOTA ATAMBUA)

Nomor Responden : (Diisi oleh Penulis)

IDENTITAS RESPONDEN

Nama :
Umur : tahun.
Jenis Kelamin :
Status :
Pendidikan Terakhir :
Jumlah Tanggungan :
Alamat :
Jenis Usaha :

CARA PENGISIAN

1. Bacalah sebaik-baiknya setiap pernyataan dan setiap alternatif jawaban yang diberikan
2. Berikan tanda ✓ pada satu pilihan jawaban yang sesuai !

Keterangan :

1. SS = Sangat Setuju
2. S = Setuju
3. CS = Cukup Setuju
4. TS = Tidak Setuju
5. STS = Sangat Tidak Setuju

No	Variabel	Keterangan				
		SS	S	CS	TS	STS
I	Lokasi (X1)					
1	Tempat berjualan mudah dijangkau dengan fasilitas umum					
2	Ketersediaan lahan parkir dapat memudahkan keluar masuknya kendaraan dengan jalan raya					
3	Tempat berjualan menjamin keamanan dan kenyamanan bagi pembeli					
II	Lama Berjualan (X2)					
1	Saya membuka dagangan dari pagi-siang, jika dagangan belum terjual abis maka saya akan terus berjualan sampai dagangan habis terjual					

2	Lamanya berusaha membuat saya mendapatkan pelanggan yang banyak					
3	Semakin banyak jam kerja perhari, semakin banyak juga dagangan yang terjual abis					
III	Harga (X3)					
1	Harga yang ditetapkan mudah dijangkau oleh masyarakat					
2	Harga yang ditetapkan sesuai dengan kualitas makanan					
3	Harga yang diinginkan penjual sesuai dengan kualitas makanan					
IV	Pendapatan (Y)					
1	Pendapatan perbulan sudah cukup untuk memenuhi kebutuhan dalam Keluarga sehari-harinya, setelah dikeluarkan biaya-biaya kebutuhan dagangan					
2	Jenis usaha yang dijalani sudah cukup menguntungkan					
3	Sebagian dari Pendapatan yang saya terima harus disisihkan untuk kebutuhan keluarga					
4	Dari pendapatan total yang diterima, pengeluaran yang paling besar adalah untuk kebutuhan rumah tangga.					

TABULASI DATA PENELITIAN

No	X1			X2			X3			Y			
	X1.1	X1.2	X1.3	X2.1	X2.2	X2.3	X3.1	X3.2	X3.3	Y.1	Y.2	Y.3	Y.4
1	5	4	4	4	4	5	4	5	4	4	5	4	4
2	5	5	5	4	4	4	5	5	5	4	4	5	4
3	5	5	4	5	5	5	4	4	4	5	4	5	4
4	5	4	5	5	4	5	5	5	5	5	4	5	5
5	4	4	4	5	5	5	4	5	5	5	4	4	4
6	4	4	5	4	5	5	5	5	5	5	4	4	5
7	5	5	5	4	4	4	5	5	4	4	4	5	4
8	4	4	5	5	5	4	4	5	5	4	3	3	4
9	4	4	5	5	5	4	4	4	5	3	3	4	3
10	4	3	4	4	4	4	4	4	3	3	4	3	4
11	4	4	4	5	4	5	5	5	5	4	4	5	4
12	5	4	4	5	5	5	5	4	4	5	5	5	5
13	5	5	4	5	5	5	5	4	4	5	4	4	4
14	4	4	4	5	4	5	5	5	5	4	4	5	4
15	5	5	4	4	5	5	4	3	4	4	4	4	4
16	5	5	4	4	4	5	5	5	5	5	4	4	5
17	3	4	4	4	4	4	4	3	4	3	3	3	3
18	5	5	5	4	4	5	5	5	5	4	5	5	5
19	5	5	5	4	4	5	5	5	5	5	5	5	4
20	5	5	5	4	4	4	5	5	5	4	5	5	4
21	5	4	5	5	4	5	4	4	4	5	5	4	4
22	5	5	5	4	4	5	5	4	4	4	4	4	4
23	5	5	5	4	4	5	5	5	5	5	5	5	4
24	4	4	5	4	5	5	4	4	4	4	4	5	4
25	4	4	4	4	4	4	5	5	4	4	4	4	4
26	4	5	5	4	4	4	4	3	4	4	4	4	4
27	4	4	4	4	4	4	4	5	4	3	4	4	3
28	5	5	5	5	4	4	5	5	5	4	5	5	5
29	5	4	5	4	5	4	5	5	5	4	5	4	5
30	5	4	4	5	5	5	5	5	4	4	5	5	5
31	5	5	5	4	5	5	5	5	4	5	4	5	5
32	5	5	5	5	5	5	4	5	5	5	5	5	5
33	5	4	4	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5
34	4	4	4	5	5	5	4	5	4	4	4	4	5
35	3	3	3	3	3	3	3	4	3	3	4	3	4

HASIL OLAHAN DATA

Cross Loadings tiap-tiap indikator variabel penelitian

Variabel	lokasi (X1)	Lama Berjualan (X2)	Harga (X3)	Pendapatan (Y)
X1.1	0,895	0,434	0,508	0,750
X1.2	0,851	0,195	0,372	0,446
X1.3	0,700	0,084	0,426	0,297
X2.1	0,114	0,740	0,253	0,319
X2.2	0,173	0,714	0,086	0,264
X2.3	0,389	0,898	0,327	0,637
X3.1	0,573	0,271	0,862	0,597
X3.2	0,237	0,156	0,780	0,474
X3.3	0,441	0,326	0,814	0,429
Y.1	0,553	0,670	0,461	0,821
Y.2	0,467	0,198	0,360	0,739
Y.3	0,628	0,436	0,618	0,803
Y.4	0,352	0,401	0,457	0,759

Nilai Cronbach's Alpha dan Composit Reliabilitas,
Average Variance Extracted (AVE)

Variabel	Cronbach's Alpha	rho_A	Composite Reliability	Average Variance Extracted (AVE)
Harga (X3)	0,761	0,801	0,859	0,671
Lama Berjualan (X2)	0,725	0,910	0,830	0,621
Pendapatan (Y)	0,792	0,815	0,862	0,610
lokasi (X1)	0,761	0,850	0,859	0,672

Root Square Average Variance Extracted (RSAVE) dan Korelasi Antar konstruk

Variabel	Harga (X3)	Lama Berjualan (X2)	Pendapatan (Y)	lokasi (X1)
Harga (X3)	0,819			
Lama Berjualan (X2)	0,313	0,788		
Pendapatan (Y)	0,620	0,579	0,781	
lokasi (X1)	0,537	0,331	0,656	0,820

Pengujian *inner model structural*

Variabel	R Square	R Square Adjusted	Keterangan
Harga (X3)	0,288	0,267	Kuat
Pendapatan (Y)	0,643	0,609	Sangat Kuat

DOKUMENTASI PENELITIAN



