

# ANALISIS MODAL KERJA DALAM KAITAN DENGAN PENDAPATAN PEDAGANG KAKI LIMA DI PASAR BARU KOTA ATAMBUA

*Analysis of Working Capital in Relation to the Income of Street Vendors in The New Market of Atambua City*

Virgilius Philip Nobel Manek<sup>1,a)</sup>, Wehelmina M. Ndoen<sup>2,b)</sup>, Yuri S. Fa'ah<sup>3,c)</sup>, Petrus E. De Rozari<sup>4,d)</sup>

<sup>1,2,3,4)</sup>Prodi Manajemen, Fakultas Ekonomi & Bisnis, Universitas Nusa Cendana Kupang, Indonesia

**Koresponden:** <sup>a)</sup> nobelmanek49@gmail.com, <sup>b)</sup> wehelmina.ndoen@staf.undana.ac.id,  
<sup>c)</sup> yuri.faah@staf.undana.ac.id, <sup>d)</sup> petrus.rozari@staf.undana.ac.id

## ABSTRAK

Penelitian ini dilakukan pada Pedagang Kaki Lima yang berada di sekitaran Pasar Baru Kota Atambua, Kabupaten Belu, Nusa Tenggara Timur. Tujuan penelitian ini dilakukan adalah untuk mengetahui bagaimana pengaruh modal terhadap pendapatan pedagang kaki lima yang berdagang di sekitar Pasar Baru Kota Atambua. Penelitian ini dilakukan dengan menggunakan pendekatan deskriptif kualitatif. Informan dalam penelitian ini adalah para pedagang kaki lima yang berjualan di sekitar Pasar Baru, Kota Atambua. Teknik pengumpulan data dalam penelitian ini adalah reduksi data, penyajian data dan penarikan kesimpulan. Hasil penelitian menunjukkan bahwa para pedagang kaki lima menggunakan 2 unsur modal kerja kualitatif yakni kas dan persediaan. Pendapatan yang diperoleh setiap pedagang berbeda antara satu jenis usaha dengan yang lainnya. Jumlah pendapatan yang tinggi dihasilkan oleh pedagang dengan jenis dagangan berupa pedagang kelontong dan parut kelapa. Sedangkan pendapatan yang rendah dihasilkan oleh pedagang sirih, pinang dan kapur, juga penjual buah, kain tenun, tahu tempe, penjual ikan dan ayam potong.

**Kata Kunci :** Modal Kerja, Pendapatan, Pedagang Kaki Lima

## PENDAHULUAN

Salah satu bidang usaha yang bergerak di sektor informal adalah usaha yang dijalankan oleh pedagang kaki lima atau biasa dikenal dengan sebutan PKL. Pedagang kaki lima merupakan salah satu sarana dalam peralihan perkotaan yang tidak dapat dipisahkan dari sistem ekonomi perkotaan. Usaha yang dilakukan pedagang kaki lima merupakan salah satu sarana peralihan dari masyarakat berbasis pertanian ke sektor industri dan jasa. Pedagang kaki lima menjadi pilihan bagi kelompok masyarakat yang tidak mampu untuk bersaing di tingkat formal dalam rangka pemenuhan hidup mereka. Pedagang kaki lima menjadi aset ekonomi yang memiliki peran yang besar dalam pengentasan kemiskinan, ketenagakerjaan, dan menjadi katup pengaman ekonomi masyarakat kerakyatan (Muhamad Fajar Pramono, 2015). Modal kerja merupakan salah satu faktor yang mempengaruhi pendapatan PKL. Menurut Kasmir (2016:212) modal kerja didefinisikan sebagai modal yang digunakan untuk membiayai operasional perusahaan sehari-hari. Modal merupakan sesuatu yang sifatnya sangat penting bagi perusahaan dan juga dalam perdagangan. Tanpa adanya modal maka sebuah bisnis tidak dapat berjalan sebagaimana mestinya. Untuk melanjutkan

operasinya, semua bisnis, terlepas dari skalanya, memerlukan modal. Semua modal kerja yang dikeluarkan oleh perusahaan atau pedagang akan diusahakan untuk dihasilkan kembali melalui kegiatan operasional perusahaan. Modal yang dihasilkan kembali ini kemudian akan digunakan kembali untuk membiayai kegiatan operasional perusahaan pada waktu yang akan datang. Modal kerja yang dimaksudkan dalam penelitian ini adalah semua modal atau biaya yang diperlukan untuk membeli barang dagangan dan membantu operasi bisnis. Modal kerja ini dapat berasal dari modal sendiri atau modal dari pihak luar. Para pedagang mungkin tidak dapat memulai bisnis mereka sendiri sebagai pedagang kaki lima karena modal kerja yang relatif kecil. Pendapatan adalah jumlah yang diterima oleh anggota masyarakat untuk jangka waktu tertentu sebagai balas jasa atas faktor-faktor produksi yang mereka sumbangkan yang turut serta membentuk produk nasional (Suparyanto, 2014). Pendapatan adalah hasil penjualan barang dagangan. Pendapatan timbul karena terjadi transaksi jual beli barang antara penjual dan pembeli. Tidak peduli apakah transaksi tersebut dilakukan dengan pembayaran tunai, kredit, atau sebagian tunai dan sebagian kredit. Selama barang sudah diserahkan oleh pihak penjual kepada pihak pembeli, hasil penjualan tersebut sudah termasuk sebagai pendapatan (Kuswadi, 2008). Swasta dan Irawan (2008:201) mengatakan bahwa faktor-faktor yang mempengaruhi pendapatan dari kegiatan penjualan antara lain: kondisi dan kemampuan pedagang, transaksi jual beli yaitu mampu meyakinkan para pembeli untuk membeli dagangannya dan sekalipun memperoleh pendapatan yang diinginkan, kondisi pasar, modal, kondisi organisasi penjualan, faktor-faktor lain seperti periklanan, peragaan, kampanye, pemberian hadiah juga sering mempengaruhi penjualan. Berdasarkan penelitian terdahulu yang dilakukan oleh Nursyamsu dkk (2020) yaitu Pengaruh Modal Kerja dan Jam Kerja Terhadap Pendapatan Pedagang Kaki Lima di Kelurahan Kabonena, menunjukkan bahwa variabel modal kerja memiliki hubungan yang positif dan signifikan terhadap pendapatan pedagang kaki lima di Kelurahan Kabonena. Adapun penelitian yang dilakukan oleh Annisa Kurniati (2013) Pengaruh Modal Kerja Terhadap Pendapatan Pengrajin Industri Kecil Tempe di Desa Sambak Kecamatan Kajoran Kabupaten Magelang. Hasil penelitian ini menunjukkan ada pengaruh positif dan signifikan antara modal kerja terhadap pendapatan pengrajin industri kecil tempe di Desa Sambak Kecamatan Kajoran Kabupaten Magelang.

Kota Atambua, sebagai ibu kota Kabupaten Belu di Provinsi Nusa Tenggara Timur memiliki peran yang penting dalam meningkatkan perekonomian provinsi, terutama karena berada di perbatasan dengan Negara Timor Leste. Hal ini diperkuat oleh beberapa aspek penting terkait peran Kota Atambua dalam konteks perekonomian yakni pertama sebagai pusat perdagangan dan jasa. Kota Atambua memiliki fungsi sebagai pusat perdagangan dan jasa untuk melayani kebutuhan masyarakat yang berada di Kabupaten Belu dan sekitarnya. Atambua menjadi pusat ekonomi yang penting dengan berbagai fasilitas perdagangan seperti pasar, toko, dan layanan jasa. Peran yang kedua adalah sebagai sumber interaksi ekonomi dengan Negara Timor Leste. Sebagai beranda terdepan dari Negara Indonesia, Atambua memiliki interaksi ekonomi yang signifikan dengan Timor Leste. Kegiatan ekspor dari Atambua ke Timor Leste juga menunjukkan peningkatan pesat, data menunjukkan adanya peningkatan sebesar 39% pada tahun 2023 dibandingkan dengan tahun sebelumnya (bnpp.go). Melalui interaksi tersebut dapat menunjukkan bahwa Atambua berperan sebagai titik penting dalam perdagangan internasional, yang dapat memperkuat perekonomian lokal.

Menurut (Ndoen et al., 2021) usaha pedagang kaki lima di Timor Barat sangat dirasakan begitu penting dalam perekonomian masyarakat, mengingat sebagian masyarakatnya bekerja sebagai pedagang kaki lima. Para pedagang kaki lima yang berdagang di sekitar Pasar Baru Kota Atambua akan menjadi subjek penelitian. Salah satu pasar di Kota Atambua, Kabupaten Belu, Provinsi Nusa Tenggara Timur, adalah Pasar Baru Atambua. Pasar ini memainkan peran penting dalam meningkatkan perekonomian lokal. Posisinya sebagai pusat perdagangan di perbatasan antara Indonesia dan Timor Leste mendukung hal ini. Pasar Baru Atambua berfungsi sebagai katalisator ekonomi lokal karena berbagai fungsinya. Di Pasar Baru Kota Atambua, pedagang kaki lima menjual berbagai barang, seperti sembako, sayur mayur, buah-buahan, makanan, sirih dan pinang, kain tenun, dan barang lainnya. Pelayanan biasanya beroperasi dari pukul 06.00 WITA hingga pukul 22.00 WITA. Untuk memperoleh keuntungan maksimal, usaha yang dilakukan setiap pedagang berbeda. Peneliti menemukan bahwa modal awal yang digunakan oleh para pedagang kaki lima bervariasi dan biasanya berasal dari modal itu sendiri. Kebutuhan modal berkisar dari Rp 250.000 hingga Rp 15.000.000, tergantung pada bisnis mereka. Peneliti menemukan bahwa kendala yang dihadapi para pedagang biasanya relatif kecil dalam jumlah modal yang dibutuhkan untuk memulai usaha mereka. Hal ini karena para pedagang hanya menggunakan modal tabungan mereka sendiri daripada modal pinjaman dari lembaga pemberi pinjaman, biasanya bank atau koperasi.

## TINJAUAN PUSTAKA

### Pedagang Kaki Lima

#### 1. Definisi Pedagang Kaki Lima

Pedagang Kaki Lima 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 (Sumerta, dkk 2011). Istilah pedagang kaki lima biasanya untuk menunjukkan sejumlah kegiatan ekonomi yang berskala kecil, tetapi akan menyesatkan jika disebut sebagai “perusahaan berskala kecil” karena beberapa alasan antara lain:

- a. Pedagang Kaki Lima yang terlibat dalam sektor ini pada umumnya miskin, berpendidikan rendah (kebanyakan para migran).
- b. Pandangan 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 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.

#### 2. Penyebab Munculnya Pedagang Kaki Lima

Pedagang Kaki Lima (PKL) muncul terlepas dari krisis moneter tahun 1998. Hal ini menyebabkan banyak tutup bisnis dan PHK besar-besaran. Akibatnya sejumlah besar kegiatan ekonomi berpindah dari sektor formal ke sektor informal. Faktor utamanya adalah bahwa sektor informal lebih mudah dimasuki tanpa harus memiliki latar belakang dan keterampilan yang kuat, modal yang besar, atau sarana penunjang yang sederhana.

Banyak orang yang mengalami kemiskinan karena krisis ekonomi yang melanda Indonesia. Ini mendorong orang untuk beralih ke sektor informal dan membangun bisnis mereka sendiri. Pedagang kaki lima yang berjualan di trotoar atau emperan toko adalah hasilnya.

### 3. Ciri-Ciri Pedagang Kaki Lima

Menurut Wirosardjono (2008) ciri- ciri pedagang kaki lima, yaitu:

- 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.
- c. Modal, peralatan dan perlengkapan maupun omzetnya biasanya kecil dan diusahakan dasar hitung harian.
- d. Pendapatan rendah dan tidak menentu.
- e. Tidak mempunyai tempat tetap dan keterikatan dengan usaha-usaha yang lain.
- f. Umumnya dilakukan oleh masyarakat yang berpenghasilan 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 terakhir sebelum mencapai konsumen dari satu mata rantai yang panjang dari sumber utamanya yaitu produsennya.

Menurut Widjajanti (2009) bidang usaha pedagang kaki lima dapat dikelompokkan sebagai berikut:

- a. Pedagang makanan dan minuman, terdiri dari pedagang yang menjual makanan dan minuman yang telah dimasak dan langsung disajikan di tempat maupun dibawa pulang.
- b. Pedagang pakaian, tekstil dan kelontong. Pola pengelompokan komoditas ini cenderung berbaur aneka ragam dengan komoditas lain. Pola penyebarannya sama dengan pola penyebaran pada makanan dan minuman.
- c. Pedagang buah-buahan, jenis buah yang diperdagangkan berupa buah- buah segar. Komoditas perdagangan cenderung berubah-ubah sesuai musim buah. Pengelompokan komoditas cenderung berbaur.

## **Modal Kerja**

### 1. Pengertian Modal Kerja

Secara umum modal adalah setiap bentuk kekayaan yang dimiliki untuk memproduksi lebih banyak kekayaan. Menurut Kasmir (2018:250) Modal kerja merupakan modal yang digunakan untuk kegiatan operasional perusahaan. Modal kerja diartikan sebagai investasi jangka pendek, seperti kas, bank, surat-surat berharga, piutang, persediaan dan aktiva lancar lainnya. Modal kerja yang dimaksudkan adalah keseluruhan aktiva lancar dikurangi dengan utang lancar, yang dinamakan modal kerja bersih.

### 2. Sumber Modal Kerja

Menurut Kasmir (2018:256) sumber modal kerja yang dapat digunakan, yaitu:

- a. Hasil operasi perusahaan
- b. Keuntungan penjualan surat-surat berharga
- c. Penjualan Saham
- d. Penjualan aktiva tetap
- e. Penjualan Obligasi
- f. Memperoleh Pinjaman
- g. Dana Hibah, dan
- h. Sumber lainnya

### 3. Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Modal Kerja

Menurut Djarwanto (2011:91-94) faktor yang mempengaruhi modal kerja, yaitu:

- a. Sifat atau jenis usaha
- b. Waktu yang diperoleh untuk memproduksi barang yang akan dijual
- c. Semakin lama waktu yang dibutuhkan untuk proses produksi maka modal kerja yang dibutuhkan juga semakin besar.
- d. Syarat pembelian dan penjualan
- e. Semakin banyak diperoleh syarat kredit maka akan lebih sedikit modal kerja yang ditanamkan dalam persediaan. Begitupun sebaliknya
- f. Tingkat perputaran persediaan
- g. Makin tinggi tingkat perputaran persediaan maka jumlah modal kerja yang ditanamkan dalam bentuk persediaan akan semakin rendah.
- h. Tingkat perputaran piutang
- i. Apabila piutang yang terkumpul dalam waktu relatif singkat maka kebutuhan akan modal kerja semakin kecil. Maka itu perlu melakukan penagihan piutang
- j. Volume penjualan
- k. Jika tingkat penjualan tinggi maka modal kerja yang diperlukan juga relatif tinggi begitu juga sebaliknya.
- l. Faktor musim dan siklus

### 4. Konsep Modal Kerja

Menurut Riyanto (2009) terdapat tiga konsep yang menerangkan pengertian modal kerja, yaitu:

- a. Konsep kuantitatif  
Konsep ini mendasarkan pada kuantitas dari dana yang tertanam dan unsur-unsur aktiva lancar dimana ini merupakan aktiva yang sekali berputar kembali dalam bentuk semula atau aktiva dimana dana yang tertanam di dalamnya akan dapat bebas lagi dalam waktu pendek, dengan demikian modal kerja menurut konsep ini adalah keseluruhan dari aktiva lancar.
- b. Konsep kualitatif  
Konsep ini mendasarkan pada kualitas modal kerja, dalam konsep ini pengertian modal kerja adalah kelebihan aktiva lancar terhadap utang jangka pendek (*Net Working Capital*), yaitu jumlah aktiva lancar yang berasal dari pinjaman jangka panjang maupun dari pada para pemilik perusahaan.
- c. Konsep fungsional

Konsep ini mendasar pada fungsi dan dana yang dimiliki dalam rangka menghasilkan pendapatan (laba) dari usaha pokok perusahaan.

## **Pendapatan**

### **1. Definisi Pendapatan**

Teori Neo Klasik mengemukakan bahwa dalam rangka memaksimalkan keuntungan menggunakan faktor-faktor produksi sedemikian rupa sehingga setiap produksi yang dipergunakan menerima atau diberi imbalan sebesar nilai pertambahan hasil marginal dari faktor produksi tersebut. Selain itu Neo-Klasik juga menyatakan bahwa tenaga kerja memperoleh penghasilan senilai dengan pertambahan hasil marginalnya (Simanjuntak, 2001). Pendapatan adalah kenaikan atau bertambahnya aset dan penurunan atau berkurangnya liabilitas perusahaan yang merupakan akibat dari aktivitas operasi atau pengadaan barang dan jasa kepada masyarakat pada umumnya atau konsumen pada khususnya (Haryanto, 2019:102).

### **2. Klasifikasi Pendapatan**

Menurut Dwi Martani (2016) pendapatan diklasifikasikan sebagai berikut:

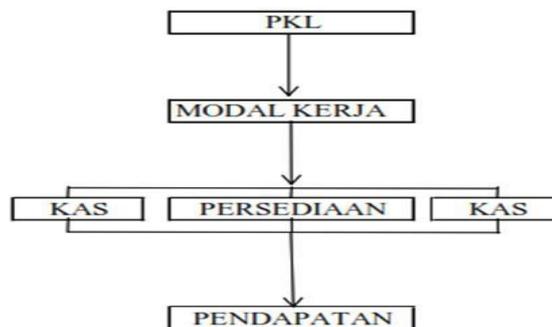
- a. Pendapatan Operasional adalah pendapat yang dihasilkan dari penjualan barang, produk, atau jasa dalam rangka kegiatan utama perusahaan dalam jangka waktu tertentu, atau pendapatan target utama perusahaan yang terkait langsung dengan bisnis utama (operasi) perusahaan yang bersangkutan. Pendapatan ini berasal dari dua sumber yaitu:
  - 1) Penjualan kotor, yaitu: semua hasil dari penjualan barang atau jasa sebelum dikurangi diskon hak pembeli.
  - 2) Penjualan bersih, yaitu: pendapatan penjualan setelah dikurangi diskon hak pembeli.
- b. Pendapatan non operasional adalah pendapatan perusahaan dalam periode tertentu, tetapi bukan pendapatan yang diperoleh dari kegiatan utama atau kegiatan usaha perusahaan (kecuali usaha utama)
  - 1) Pendapatan non-operasional diperoleh dari aktivitas insidental.  
Ada dua jenis pendapatan non operasional yaitu: satu jenis. Penghasilan yang diperoleh pihak lain dengan menggunakan aset atau sumber daya ekonomi perusahaan. Misalnya: pendapatan bunga, royalti dan sewa.
  - 2) Pendapatan dari penjualan barang atau aset selain produk.  
Misalnya: menjual sekuritas dan menjual aset tidak berwujud.
  - 3) Pendapatan bunga, sewa, royalti, keuntungan (profit), penjualan aset tetap dan investasi jangka panjang, dividen merupakan pendapatan non-operasional perusahaan yang bergerak di bidang manufaktur dan perdagangan.

Sedangkan Suwardjono (2014:81) klasifikasi pendapatan sebagai berikut:

- a. Pendapatan Operasional adalah pendapatan yang diperoleh perusahaan dari kegiatan utama atau yang menjadi tujuan utama perusahaan. Nama pendapatan operasional yang dipengaruhi dari jenis usaha perusahaan. Untuk perusahaan jasa biasanya pendapatan disesuaikan dengan bidang usaha perusahaan itu sendiri. Misalnya perusahaan yang bergerak dalam bidang jasa angkutan dan menanamkan pendapatannya dengan pendapatan angkutan.

- b. Pendapatan non operasional adalah pendapatan selain yang diperoleh dari kegiatan utama perusahaan. Pendapatan ini sering disebut dengan pendapatan lain-lain dan untung (*other revenues and gains*). Contoh yang termasuk dalam pendapatan non operasional antara lain: pendapatan bunga, pendapatan bunga, pendapatan non operasional antara lain: pendapatan bunga, pendapatan dividen, untung penjualan aktiva tetap, dan untung penjualan aktiva investasi.
  - c. Pos luar biasa adalah istilah yang digunakan untuk menggambarkan jenis keuntungan luar biasa yang berbeda dalam hal kejadiannya dan jumlah. Ketika manajemen tidak dapat mengendalikan situasi, perusahaan biasanya memperoleh keuntungan jenis ini. Misalnya, suatu perusahaan mengalami kerugian yang signifikan sebagai akibat dari proses pengadilan dalam kasus pelanggaran hak paten.
3. Jenis Pendapatan
- Menurut Jaya (2011) secara garis besar pendapatan digolongkan menjadi tiga golongan.
- a. Gaji dan upah, yaitu imbalan yang diperoleh setelah orang tersebut melakukan pekerjaan untuk orang lain yang diberikan dalam waktu satu hari, satu minggu dan bulan.
  - b. Pendapatan dari usaha sendiri merupakan nilai total dari hasil produksi yang dikurangi dengan biaya-biaya yang dibayar dan usaha ini merupakan usaha milik sendiri atau keluarga sendiri, nilai sewa kapital milik sendiri dan semua biaya ini biasanya tidak diperhitungkan.
  - c. Pendapatan dari usaha lain, yaitu pendapatan yang diperoleh tanpa mencurahkan tenaga kerja dan ini merupakan pendapatan sampingan antara lain pendapatan dari hasil menyewakan aset yang dimiliki, bunga dari uang, sumbangan dari pihak lain, pendapatan pensiun, dan lain-lain.
- Sedangkan macam-macam pendapatan menurut perolehannya dapat dibagi menjadi dua:
- a. Pendapatan kotor adalah hasil penjualan barang dagangan atau jumlah omzet penjualan yang diperoleh sebelum dikurangi pengeluaran dan biaya lain.
  - b. Pendapatan bersih adalah penerimaan hasil penjualan dikurangi pembelian bahan, biaya transportasi, retribusi, dan biaya makan atau pendapatan total dimana total dari penerimaan (*revenue*) dikurangi total biaya (*cost*).

### Kerangka Berpikir



**Gambar 1.**  
Bagan Kerangka Berpikir

## METODE PENELITIAN

Jenis penelitian yang digunakan dalam penelitian ini adalah penelitian deskriptif kualitatif. Metode penelitian deskriptif kualitatif merupakan salah satu jenis penelitian yang spesifikasinya menghasilkan data deskriptif berupa kata-kata tertulis, bahasa lisan dari orang-orang dan perilaku yang bisa diamati. Metode penelitian kuantitatif, sebagaimana dikemukakan oleh Sugiyono (2019), yaitu penelitian kualitatif merupakan penelitian yang digunakan untuk meneliti pada kondisi objek alamiah dimana informan sebagai instrumen kunci, sumber data, pengambilan sampel dilakukan secara *purposive*, teknik pengumpulan data dengan triangulasi, analisis data bersifat induktif dan hasil penelitian kualitatif lebih menekankan pada makna dari pada generalisasi. Teknik pengumpulan data menggunakan wawancara, observasi dan dokumentasi. Sampel dalam penelitian ini diambil menggunakan teknik *purposive sampling* dan dalam penelitian ini yang menjadi informan adalah 13 informan para pedagang kaki lima yang sehari-hari menjalankan aktivitas perdagangan di dalam dan sekitar Pasar Baru Kota Atambua. Jenis data yang digunakan yaitu data kualitatif dan kuantitatif. Sumber data yang digunakan yaitu data primer dan data sekunder. Data yang berhasil dikumpul dari hasil wawancara, catatan lapangan dan dokumentasi kemudian di analisis dengan menggunakan analisis Reduksi data, Display data dan Verifikasi data.

## PEMBAHASAN HASIL PENELITIAN

### Kas

Bersarkan pada hasil wawancara yang dilakukan dengan para pedagang, sebagian besar pedagang memulai membuka usaha mereka dengan menggunakan modal berupa kas pribadi. Kas ini berasal dari dana simpanan pribadi yang kemudian dijadikan modal usaha. Selain digunakan sebagai modal untuk memulai usaha, kas para pedagang juga dimanfaatkan untuk keperluan mendadak lainnya yang sifatnya mendesak. Kas harus selalu ada dalam bentuk simpanan yang mereka sisihkan setiap harinya, atau setiap bulannya untuk membeli barang-barang dagangan. Adakalanya barang dagangan yang diperlukan musiman tidak bisa diprediksi kapan dibutuhkan atau diproduksi setiap harinya sehingga kas harus selalu ada untuk membeli barang dagangan yang sifatnya langka. Hal ini sesuai dengan yang dikatakan oleh Yasinta Ili penjual kain tenun:

*”Tidak ada patokan berapa lama modal yang sudah keluar itu berputar dan kembali ke kas. Karena kain yang dipasok biasanya tidak tentu dan tidak pasti ready setiap saat sesuai permintaan. Jika kain ada stok maka saya harus langsung membeli untuk jadi stok atau langsung jual kembali. Karena itu persediaan modal dalam bentuk kas harus selalu ada.”*

Informan atas nama Adaun Soares yang berjualan sayuran juga menerangkan hal yang sama:

*“Biasanya kas saya sisipkan dari hasil berjualan setiap harinya. Misalnya jika sehari pendapatannya mencapai Rp 300.000 – Rp 400.000 maka saya akan simpan sebesar Rp 100.000 untuk digunakan lagi sebagai modal di bulan depan”.*

Pernyataan yang sama juga didukung oleh Maria Djampi penjual kelapa parut:

*“Biasanya dalam satu bulan selalu disisihkan dari pendapatan sekitar Rp5.000.000 untuk disimpan sebagai kas dan akan digunakan kembali untuk modal di bulan depan.”*

Berdasarkan uraian hasil wawancara di atas maka peneliti menyimpulkan bahwa setiap pedagang mempunyai bentuk simpanan dalam bentuk kas yang kemudian digunakan sebagai modal untuk memulai usaha mereka. Semua pendapatan yang diperoleh kemudian disimpan sedikit demi sedikit yang nantinya akan digunakan kembali membeli persediaan atau bahan baku dagangan mereka. Pengelolaan kas setiap pedagang rata-rata memiliki kesamaan yakni disimpan setiap hari dari pendapatan yang diperoleh pada hari tersebut. Setiap kas yang digunakan bersifat siap dan bebas untuk membiayai kegiatan usaha mereka. Siap artinya bahwa kas tersebut harus selalu ada sewaktu-waktu jika diperlukan dalam hal ini untuk pemenuhan kebutuhan pedagang yang tidak terduga. Bebas berarti bahwa kas tersebut dalam penggunaannya dapat digunakan sebagai biaya yang harus dikeluarkan.

### **Persediaan**

Berdasarkan hasil wawancara didapati bahwa perputaran persediaan setiap pedagang memiliki lama waktu yang berbeda-beda dari barang yang menjadi stok dalam persediaan hingga barang tersebut laku terjual. Jumlah persediaan yang ada juga disesuaikan dengan kebutuhan yang diminta oleh pasar dan biasanya jumlahnya tidak menentu dan tidak pasti. Selain itu pengendalian persediaan dari para pedagang juga berbeda-beda disesuaikan dengan jumlah barang persediaan yang sudah terjual dan yang masih ada di stok. Hal ini sesuai dengan yang dikatakan oleh Mas Yul penjual kelontong:

*“Untuk persediaan biasanya dialokasikan dana sebesar Rp 10.000.000 untuk membeli persediaan barang dagangan di bulan berikutnya. Dana ini juga sudah termasuk dengan kebutuhan dana untuk menunjang kegiatan selama berdagang seperti konsumsi, membeli peralatan baru dan keperluan lainnya.”*

Pernyataan serupa disampaikan oleh Yasinta Ili penjual kain tenun:

*“Persediaan kain tenun biasanya saya beli dari penjual lain yang sudah dalam bentuk kain. Adakalanya saya juga beli benang untuk persediaan membuat kain yang baru untuk dijual. Uang dalam kas harus selalu ada biar ada kain yang dijual bisa langsung dibeli.”*

Dari kedua informan di atas diperoleh informasi bahwa jumlah persediaan barang dagangan mereka biasanya dipasok dan dialokasikan modal dari bulan sebelumnya yang kemudian akan dibelanjakan di bulan berikutnya sebagai persediaan. Jumlah modal yang dikeluarkan untuk membeli persediaan juga berfariatif disesuaikan dengan jumlah persediaan yang dibutuhkan di bulan tersebut.

Namun ada perbedaan pengadaan persediaan barang yang disampaikan oleh Bapak Ludovikus Lake penjual sayur mayur:

*“Dalam sebulan saya biasanya akan beli hasil untuk jualan beberapa kali. Biasanya dua sampai tiga hari saya sudah keluarkan modal untuk membeli stok sayuran untuk*

*dijual kembali. Jumlah barang yang dipasok saya sesuaikan dengan stok, kalau ada yang masih ada saya tidak stok barangnya.*

Pernyataan serupa juga disampaikan oleh Bapak Arnold penjual buah:

*"Dalam seminggu saya biasa beli pisang untuk stok jualan dengan kisaran harga Rp 1.000.000 per mobil pick up. Dalam satu bulan biasanya ada empat kali belanja pisang untuk kebutuhan jualan."*

Pernyataan serupa juga didukung oleh Martina Hoar yang juga penjual buah:

*"Biasanya dalam satu bulan saya beli buah kurang lebih beberapa kali dengan modal yang dialokasi sebesar Rp 1.000.000. Buah-buah yang saya beli juga bervariasi sesuai dengan musim buah."*

Hal serupa disampaikan juga oleh Ibu Fin penjual ayam potong:

*"Dalam sebulan jumlah modal yang dikeluarkan untuk membeli persediaan ayam jumlahnya tetap yakni sebesar Rp 3.000.000. Namun kadang saya alami kerugian juga jika stok ayam yang sudah terlanjur dibeli mati. Akibatnya modal saya tidak bisa kembali utuh sehingga saya harus putar kembali dengan menjual stok ayam yang sudah ada supaya modal bisa kembali."*

Berdasarkan informasi yang diperoleh ada perbedaan jumlah kebutuhan persediaan dari pedagang kelontong dan kain tenun dengan pedagang yang menjual sayuran dan buah. Pedagang kelontong dan kain tenun membeli persediaan mereka satu kali dalam sebulan yang kemudian dapat dijadikan stok untuk dijual kembali dalam periode yang akan datang atau di bulan berikutnya. Hal ini disebabkan karena barang dagangan yang dijual oleh kedua pedagang tersebut sifatnya musiman atau digunakan dalam keperluan tertentu saja bukan merupakan kebutuhan pokok setiap hari. Sedangkan untuk penjual sayur dan buah melakukan pembelian persediaan beberapa kali dalam sebulan. Hal ini dikarenakan jenis dagangan yang dijual merupakan barang kebutuhan pokok yang langsung habis dikonsumsi setiap harinya sehingga persediaan barangnya harus ada setiap harinya.

Pengelolaan persediaan adalah kegiatan perencanaan dan pengendalian persediaan barang dalam rangka memenuhi kegiatan operasional yang tujuan utamanya adalah untuk menyimpan dan menyediakan jumlah barang dengan tepat sehingga tidak terjadi kekurangan maupun kelebihan persediaan. Dari beberapa hasil wawancara di atas dapat disimpulkan bahwa pengelolaan persediaan antara pedagang kelontong dan kain tenun kurang lebih sama karena lama waktu perputaran persediaan nya lebih lama dibandingkan dengan lama waktu perputaran persediaan pedagang sayuran dan buah. Hal ini disebabkan kedua jenis dagangan tersebut merupakan barang musiman yang kebutuhannya tidak wajib dipenuhi sebagai barang konsumsi setiap hari seperti kebutuhan akan makanan.

### **Pendapatan Pedagang Kaki Lima**

Pendapatan yang dimaksud dalam penelitian ini adalah pendapatan bersih pedagang kaki lima yakni seluruh hasil pendapatan kotor yang dikurangi dengan beban atau biaya-biaya yang digunakan saat berdagang.

**Tabel 1.**  
Jumlah Pendapatan Pedagang Kaki Lima

No	Jenis Dagangan	Modal	Pendapatan Bersih
1.	Kelontong	Rp 10.000.000	RP 5.000.000
2.	Kain Tenun	RP 1.000.000	RP 2.000.000
3.	Penjual sayur	RP 5.000.000	RP 2.000.000
4.	Penjual siri pinang	RP 500.000	RP 1.000.000
5.	Penjual buah	RP 500.000	RP 2.000.000
6.	Tahu dan Tempe	RP 100.000	RP 200.000
7.	Ayam Potong	RP 3.000.000	RP 2.700.000
8.	Ikan Mentah	RP 500.000	RP 2.000.000
9.	Kelapa Parut	RP 20.000.000	RP 15.000.000

Sumber: Data Olahan 2023

Berdasarkan tabel di atas (hasil wawancara) total pendapatan paling tinggi ada pada pedagang kelontong dan kelapa parut. Kemudian diikuti dengan pedagang sayuran, lalu berturut-turut pedagang ayam potong, kain tenun, ikan mentah, buah, dan yang paling akhir adalah tahu dan tempe.

Dari hasil wawancara dengan para informan didapati informasi bahwa pendapatan yang mereka peroleh sangat dipengaruhi oleh jumlah barang yang dijual selama periode tersebut. Jumlah barang ini dipengaruhi oleh jumlah modal yang mereka keluarkan sebelum memulai periode usaha. Faktor modal kerja disini mengambil peran penting dalam hal meningkatkan jumlah pendapatan para pedagang. Beberapa informan yang diwawancarai menerangkan bahwa ketika mereka menambah jumlah modal kerja ada peningkatan pula jumlah pendapatan yang mereka peroleh.

Modal yang dikeluarkan dalam sebulan biasanya disesuaikan dengan kondisi dan kebutuhan akan barang dagangan yang akan dijual. Kesimpulan yang diambil penulis adalah adanya peningkatan jumlah pendapatan disebabkan oleh meningkatnya jumlah modal yang dimasukan oleh para pedagang. Semakin besar modal yang keluar maka pendapatan juga akan semakin meningkat. Hasil dari pendapatan juga akan dikurangi dengan pengeluaran-pengeluaran lain untuk mengurangi beban yang digunakan sebagai modal di periode yang lalu.

### **Modal Kerja Terhadap Pendapatan Pedagang Kaki Lima**

Dalam penelitian ini konsep modal kerja yang digunakan adalah modal kerja kualitatif. Modal kerja kualitatif merupakan modal yang digunakan untuk kegiatan operasi perusahaan.

Berdasarkan hasil wawancara yang dilakukan dengan para pedagang kaki, rata-rata pedagang menggunakan dua unsur modal kerja kualitatif yaitu kas dan persediaan. Unsur kas digunakan sebagai cadangan modal yang harus terus menerus ada dan akan digunakan sebagai modal untuk membeli barang dagangan mereka. Pengelolaan kas dari para pedagang pun masih sederhana yaitu dengan menyisihkan dari jumlah pendapatan mereka setiap hari atau per bulan untuk dijadikan kembali sebagai modal di bulan berikutnya. Kas yang sudah dikumpulkan kemudian digunakan kembali sebagai modal untuk membeli persediaan dalam

bentuk barang dagangan yang akan dijual kembali dalam kegiatan operasional berikutnya. Persediaan tersebut harus terus ada karena akan dijual dan kemudian dari hasil penjualan akan digunakan sebagai sumber pendapatan dari para pedagang.

## **KESIMPULAN**

### **1. Kas**

Berdasarkan hasil wawancara penulis menemukan bahwa para pedagang kaki lima menggunakan sistem kas dalam pengelolaan modal kerja mereka. Modal kerja tersebut diperlukan sebagai sumber modal yang akan disimpan atau disisihkan setiap hari atau setiap bulan untuk digunakan kembali sebagai modal di bulan berikutnya atau saat akan membeli persediaan. Modal tersebut harus terus ada karena dapat digunakan kapan saja jika dibutuhkan.

### **2. Persediaan**

Pengelolaan persediaan setiap pedagang memiliki lama waktu yang berbeda-beda dari barang yang menjadi stok dalam persediaan hingga barang tersebut laku terjual. Jumlah persediaan yang ada juga disesuaikan dengan kebutuhan yang diminta oleh pasar dan biasanya jumlahnya tidak menentu dan tidak pasti. Selain itu pengendalian persediaan dari para pedagang juga berbeda-beda disesuaikan dengan jumlah barang persediaan yang sudah terjual dan yang masih ada di stok.

### **3. Pendapatan**

Berdasarkan jumlah pendapatan yang tertera pada tabel (hasil wawancara) total pendapatan paling tinggi terdapat pada pedagang kelontong dan juga kelapa parut. Kemudian diikuti dengan pedagang sayuran, lalu berturut-turut pedagang ayam potong, kain tenun, ikan mentah, buah, dan yang paling akhir adalah tahu dan tempe. Para pedagang menyatakan bahwa besarnya jumlah pendapatan yang diperoleh para pedagang sangat dipengaruhi dari jumlah modal kerja yang mereka keluarkan. Semakin besar jumlah yang dikeluarkan maka pendapatan mereka juga akan mengalami peningkatan begitu juga sebaliknya. Jika modal yang dikeluarkan kecil maka pendapatan mereka juga kecil.

## **DAFTAR PUSTAKA**

- Harnanto. (2019). *Dasar-Dasar Akuntansi* (Purindraswari (ed.); 1st ed.). Andi.
- Haryanto, B., & Gata, G. (2019). Sistem Informasi Penjualan dan Pembelian Sembako pada Toko Masa Genae Berbasis Object Oriented. *IDEALIS*, 2, 144-150
- Kasmir. (2016). *Pengantar Manajemen Keuangan* (2nd ed.). Prenada Media.
- Kurniati, A. (n.d.). Pengaruh Modal Kerja Terhadap Pendapatan Pengrajin Insudtri Kecil Tempe Di Desa Sambak Kecamatan Kajoran.
- Kuswadi. (2008). *Pencatatan Keuangan Usaha Dagang Untuk Orang-Orang Awam*. Elex Media Komputindo.

- Ndoen, W. M., Neno, M. S., Bunga, M., Anabuni, A., & Dhae, Y. K. I. D. D. (2022). *Strategic Analysis Of Increasing The Income Of Mobile Street Traders (PKL) In Belu Regency*. 02(05).
- 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. <https://doi.org/10.24239/jiebi.v2i1.25.90-105>
- Simanjuntak, P. (1998). Pengantar Ekonomi Sumber Daya Manusia (2nd ed.). LPFE UI.
- Sugiyono. (2019). Metode Penelitian Kuantitatif Kualitatif dan R & D. Alfabeta.
- Swasta, Basu dan Irawan, 2008. “Manajemen Pemasaran Modern”. Penerbit Liberty. Yogyakarta.