AKADEMIK E-ISSN 2774-888X
Jurnal Mahasiswa Ekonomi & Bisnis
Vol. 5, No. 3, September 2025

Analisis Determinan Pendapatan Pedagang Kaki Lima Pecel Lele di Kota Samarinda dengan Peran Penjualan sebagai Variabel Intervening

Amelia Paramitha[1], Irwan Gani[2], Diana Lestari[3]
Universitas Mulawarman, Indonesia
ameliaparamitha07@gmail.com[1], ig.irwangani@gmail.com[2],
diana.lestari@feb.unmul.ac.id[3]

Submitted: 22nd April 2025 | **Edited**: 25th May 2025 | **Issued**: 01st September 2025

Cited on: Paramitha, A., Gani, I., & Lestari, D. (2025). Analisis Determinan Pendapatan Pedagang Kaki Lima Pecel Lele di Kota Samarinda dengan Peran Penjualan sebagai Variabel Intervening. *AKADEMIK: Jurnal Mahasiswa Ekonomi & Bisnis, 5*(3), 1237-1250.

ABSTRACT

This study aims to analyze the factors influencing the income of street vendors selling pecel lele in Samarinda City, with sales volume as an intervening variable. A quantitative approach was applied through a survey of 38 vendors, representing the total population. The variables analyzed include capital, labor, business duration, working hours, selling price, sales volume, and income. Path analysis results show that labor and business duration have a positive and significant effect on sales volume, while working hours have a negative effect. Capital and price do not significantly affect sales. Furthermore, sales volume significantly affects income. However, Sobel test results indicate that sales volume does not significantly mediate the relationship between independent variables and income. These findings suggest that income improvement is more effectively achieved by strengthening labor productivity and increasing business experience rather than relying solely on longer working hours or larger capital. This study contributes to the understanding of informal economic dynamics, particularly in micro-culinary enterprises, and provides a reference for policy formulation in micro-business development.

Keywords: Income, Street Vendors, Pecel Lele, Sales, MSMEs

PENDAHULUAN

Memajukan kesejahteraan rakyat Indonesia merupakan salah satu tujuan negara yang tercantum dalam pembukaan UUD 1945. Kesejahteraan masyarakat tercermin dari berbagai aspek, dengan pendapatan yang layak sebagai salah satu indikator utamanya. Pendapatan memiliki peran krusial dalam meningkatkan taraf hidup masyarakat karena menggambarkan kemampuan individu memenuhi kebutuhan dasar seperti pangan, papan, dan pendidikan. Di Indonesia, pendapatan masyarakat tidak hanya berasal dari sektor formal tetapi juga sektor informal yang berkontribusi besar sebagai "penopang ekonomi" bagi masyarakat berpenghasilan rendah (Ana Fatma Fitriana Wibowo, 2020).

Sektor informal telah menjadi motor penggerak ekonomi yang signifikan, khususnya dalam kontribusinya terhadap pendapatan nasional dan pembukaan peluang kerja mandiri. (Nurlaila, 2017) menegaskan bahwa sektor informal berperan penting dalam menciptakan lapangan pekerjaan, meningkatkan pendapatan masyarakat, dan mengurangi pengangguran. Pendapatan dari sektor informal bahkan menjadi sumber penghidupan utama bagi sebagian besar masyarakat di negara berkembang, termasuk Indonesia (Aulia Inderianti et al., 2020).

Dalam konteks pengembangan ekonomi daerah, sektor informal berkembang menjadi solusi untuk mengurangi ketimpangan pendapatan dan mendorong pertumbuhan ekonomi lokal. Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) merupakan elemen penting dalam sektor informal ini. Menurut (Hardiansyah et al., 2020; Herman, 2021), UMKM di Indonesia memiliki kontribusi signifikan terhadap pendapatan nasional, terutama saat krisis ekonomi 1997, ketika sektor ini mampu bertahan di tengah kebangkrutan perusahaan-perusahaan besar. UMKM juga berperan dalam peningkatan pendapatan per kapita dan penyerapan tenaga kerja dalam jumlah besar (Aulia Inderianti et al., 2020). Salah satu bentuk UMKM yang mendukung peningkatan pendapatan adalah pedagang kaki lima, yang menyediakan produk dengan harga terjangkau dan aksesibilitas tinggi bagi masyarakat luas (Hamsiah et al., 2023; Septiawan et al., 2019).

Perkembangan UMKM di Kota Samarinda

Pedagang kaki lima sebagai bagian dari UMKM memiliki kontribusi substansial terhadap Produk Domestik Bruto (PDB) Indonesia (Nurlela et al., 2021), termasuk di Kota Samarinda, Provinsi Kalimantan Timur. Kota Samarinda menunjukkan perkembangan positif dengan jumlah UMKM yang terus bertambah setiap tahun. Hal ini terlihat jelas pada data rekapitulasi UMKM masing-masing kecamatan di Kota Samarinda periode 2021-2023, sebagaimana disajikan pada Tabel 1.

Tabel 1. **Data Rekapitulasi UMKM Masing-masing Kecamatan di Kota Samarinda Tahun 2021-2023**

No	Kecamatan	Rekapitulasi UMKM			Perkembangan (%)
		2021	2022	2023	
1	Samarinda Ilir	4.655	4.709	4.856	10.8
2	Samarinda Utara	6.003	6.025	6.169	13.9
3	Samarinda Ulu	5.298	5.378	5.608	12.4
4	Sungai Kunjang	5.045	5.176	5.405	11.9
5	Samarinda Seberang	2.690	2.772	3.073	6.5
6	Palaran	3.589	3.607	3.747	8.3

7	Sambutan	4.675	4.780	4.878	10.9
8	Sungai Pinang	5.369	5.594	5.808	12.8
9	Samarinda Kota	1.605	1.637	1.670	3.7
10	Loa Janan Ilir	3.701	3.753	3.798	8.6
Total	42.630	43.431	45.012	100.0	

Sumber: Dinas Koperasi, UKM dan Perindustrian Kota Samarinda, 2023

Tabel 1 menunjukkan peningkatan signifikan jumlah total UMKM di Kota Samarinda dari 42.630 pada tahun 2021 menjadi 45.012 pada tahun 2023. Hal ini mengindikasikan adanya dorongan dan perkembangan positif dalam 1239otens UMKM di kota tersebut. Kecamatan Samarinda Utara mencatat pertumbuhan tertinggi dengan persentase 13,9%, diikuti oleh Sungai Pinang dan Samarinda Ulu dengan pertumbuhan masing-masing sebesar 12,8% dan 12,4%. Peningkatan 1239otensi UMKM ini terdiri dari beragam jenis usaha, termasuk kuliner, fashion, agribisnis, dan lain-lain.

Perkembangan Usaha Pecel Lele di Kecamatan Samarinda Ulu

Salah satu jenis kuliner yang populer, merakyat, dan banyak diminati adalah pecel lele. Usaha pecel lele memiliki karakteristik yang menarik: harga terjangkau, penyajian relatif cepat, lokasi strategis dan mudah dijangkau, serta cita rasa yang sesuai dengan selera masyarakat Indonesia (Agusri, 2019; Heriberta et al., 2024). Faktor-faktor ini menjadikan usaha pecel lele diminati oleh konsumen dari berbagai golongan, sehingga jumlah pedagang pecel lele di Kecamatan Samarinda Ulu terus bertambah dan menjadi sumber mata pencaharian penting. Data dari Kantor Kecamatan Samarinda Ulu menunjukkan perkembangan jumlah pedagang pecel lele selama lima tahun terakhir (Tabel 2).

Tabel 2. Jumlah Pedagang Pecel Lele di Kecamatan Samarinda Ulu Tahun 2019-2023

Tahun	Jumlah Pedagang	Perkembangan (%)
2019	25	-
2020	29	16
2021	28	-3,4
2022	35	25
2023	38	8,5

Sumber: Kantor Camat Samarinda Ulu, 2023

Tabel 2 memperlihatkan fluktuasi jumlah pedagang pecel lele di Kecamatan Samarinda Ulu dari tahun 2019 hingga 2023. Pada tahun 2019, tercatat 25 pedagang pecel lele. Jumlah ini meningkat menjadi 29 pedagang pada tahun 2020 dengan perkembangan sebesar 16%. Namun, pada tahun 2021, terjadi penurunan menjadi 28 pedagang, mengalami kontraksi sebesar 3,4%. Penurunan ini disebabkan oleh peningkatan kasus

COVID-19 yang mengakibatkan pembatasan jam operasional pedagang, penurunan pendapatan, dan penutupan beberapa usaha karena kekurangan modal. Memasuki tahun 2022, seiring dengan pemulihan ekonomi, jumlah pedagang pecel lele bertambah signifikan menjadi 35 pedagang dengan pertumbuhan 25%. Pada tahun 2023, ketika aktivitas ekonomi mulai berjalan normal, jumlah pedagang meningkat menjadi 38 dengan pertumbuhan 8,5%.

Pendapatan Pedagang Pecel Lele

Fluktuasi jumlah pedagang pecel lele sejalan dengan pendapatan rata-rata yang juga menunjukkan pola naik-turun selama periode tersebut. Tabel 3 menyajikan data rata-rata pendapatan bersih pedagang pecel lele di Kecamatan Samarinda Ulu dari tahun 2019 hingga 2023.

Tabel 3. Rata-Rata Pendapatan Pedagang Pecel Lele di Kecamatan Samarinda Ulu Tahun 2019-2023

Tahun	Rata-rata Pendapatan Bersih
2019	Rp.50.000.000
2020	Rp.58.000.000
2021	Rp.56.000.000
2022	Rp.70.000.000
2023	Rp.68.000.000

Sumber: Data Diolah, 2024

Data pada Tabel 3 menunjukkan rata-rata pendapatan bersih dari seluruh pedagang pecel lele di Kecamatan Samarinda Ulu periode 2019-2023. Angka ini diperoleh dari kalkulasi jumlah pedagang pecel lele setiap tahun dikalikan dengan rata-rata pendapatan bersih pedagang perseorangan sebesar Rp 2.000.000. Terlihat bahwa pendapatan tidak selalu mengalami kenaikan, mengindikasikan bahwa untuk meningkatkan dan menjaga kestabilan pendapatan usaha, pemilik usaha perlu meninjau dan mengevaluasi factor-faktor yang paling mempengaruhi pendapatan mereka.

LANDASAN TEORI

Pendapatan

Pendapatan merupakan imbal hasil yang diterima seseorang atau pelaku usaha atas aktivitas ekonomi yang dilakukan dalam periode tertentu. Dalam konteks usaha mikro, pendapatan seringkali dijadikan indikator utama untuk menilai keberhasilan usaha (Yustie & Retnowati, 2020). Pendapatan bersih dalam penelitian ini dipahami sebagai selisih antara pendapatan kotor dengan total biaya operasional (Heriberta et al., 2024).

Faktor-faktor seperti volume penjualan, efisiensi tenaga kerja, dan strategi manajemen waktu sangat berpengaruh terhadap pendapatan pelaku usaha kecil.

Modal Usaha

Modal merupakan sumber daya keuangan yang digunakan untuk memulai dan menjalankan usaha. Menurut Anjali dan Susantun (2023), modal yang cukup dapat memperbesar kapasitas produksi dan meningkatkan efisiensi usaha. Namun, studi empiris menunjukkan bahwa besar kecilnya modal tidak selalu berkorelasi langsung dengan peningkatan pendapatan jika tidak dibarengi dengan pengelolaan usaha yang efektif (Firmantara Lete, 2022).

Tenaga Kerja

Tenaga kerja adalah salah satu elemen produksi yang memengaruhi produktivitas dan output usaha. Jumlah serta kualitas tenaga kerja berkontribusi pada jumlah penjualan yang dapat dicapai. Hamsiah et al. (2023) menyatakan bahwa produktivitas tenaga kerja merupakan salah satu penentu utama dalam meningkatkan efisiensi dan pendapatan UMKM. Oleh karena itu, manajemen sumber daya manusia dalam skala mikro memiliki pengaruh besar terhadap hasil usaha.

Lama Usaha

Pengalaman usaha yang ditunjukkan oleh lamanya waktu beroperasi menjadi indikator akumulasi pengetahuan dan keterampilan pengelolaan usaha. Hardiansyah et al. (2020) menjelaskan bahwa pelaku usaha dengan pengalaman panjang cenderung lebih stabil secara finansial dan mampu bertahan dalam menghadapi fluktuasi pasar. Lama usaha juga berdampak pada pengembangan relasi pelanggan dan adaptasi terhadap perubahan permintaan pasar.

Jam Kerja

Jam kerja mengacu pada jumlah waktu yang dihabiskan oleh pelaku usaha untuk menjalankan aktivitas bisnis. Walaupun jam kerja yang panjang sering diasosiasikan dengan produktivitas tinggi, studi oleh Rohman dan Novita Sari (2018) menunjukkan bahwa jam kerja yang berlebihan dapat menurunkan efisiensi karena kelelahan fisik dan mental. Optimalisasi jam kerja menjadi penting untuk menjaga keberlangsungan dan kinerja usaha secara keseluruhan.

Harga Jual

Harga merupakan elemen penting dalam strategi pemasaran yang memengaruhi keputusan konsumen. Namun, dalam konteks pedagang kaki lima, seperti yang dikemukakan oleh Nurlela et al. (2021), harga seringkali bersifat homogen akibat persaingan pasar yang ketat, sehingga dampaknya terhadap volume penjualan relatif kecil. Dalam kondisi ini, diferensiasi produk atau pelayanan menjadi faktor yang lebih kompetitif dibanding harga semata.

Jumlah Penjualan (Volume Penjualan)

Jumlah penjualan mengindikasikan kuantitas produk yang berhasil dijual dalam periode tertentu dan menjadi indikator kinerja pemasaran langsung. Volume penjualan dipengaruhi oleh kombinasi variabel internal seperti modal, tenaga kerja, harga, dan eksternal seperti permintaan pasar dan lokasi usaha (Raudatul Jannah et al., 2019). Dalam penelitian ini, jumlah penjualan juga dianalisis sebagai variabel mediasi yang menghubungkan faktor-faktor determinan terhadap pendapatan.

METODE PENELITIAN

Desain Penelitian dan Definisi Operasional Variabel

Penelitian ini menggunakan pendekatan kuantitatif dengan metode survei untuk menganalisis determinan pendapatan pedagang kaki lima pecel lele di Kota Samarinda. Metode penelitian kuantitatif dipilih karena memungkinkan pengumpulan data yang terstandar dan analisis statistik yang komprehensif.

Definisi operasional variabel yang digunakan dalam penelitian ini disajikan dalam Tabel 1.

Tabel 4. Definisi Operasional Variabel

No.	Variable	Definisi operasional	Indikator	Satuan
1	Modal (X1)	Dana yang digunakan untuk menjalankan usaha	Jumlah modal yang dikeluarkan (dalam rupiah)	Rupiah (Rp) / Bulan
2	Tenaga Kerja (X2)	Jumlah orang yang terlibat dalam operasional usaha pedagang	Jumlah pekerja yang dipekerjakan.	Jumlah orang
3	Lama Usaha (X3)	Durasi usaha yang telah dijalankan pedagang	Jumlah tahun atau bulan usaha berlangsung.	Tahun

4	Jam Kerja (X4)	Waktu yang dihabiskan pedagang untuk berdagang	Jumlah jam bekerja per hari.	Jam/ Bulan
5	Harga (X5)	Harga rata-rata yang dikenakan pedagang pada setiap produk	Harga jual rata-rata per unit produk	Rupiah (Rp) / Bulan
6	Jumlah Penjualan (Z)	Total barang yang berhasil terjual selama periode tertentu	Total unit barang terjual	Unit produk terjual / Bulan
7	Pendapatan (Y)	Keuntungan bersih yang diterima pedagang setelah dikurangi biaya operasional	Omzet (total penerimaan)	Rupiah (Rp) / Bulan

Populasi dan Sampel

Populasi dalam penelitian ini adalah seluruh pedagang kaki lima pecel lele di Kecamatan Samarinda Ulu yang berjumlah 38 pedagang pada tahun 2023 (Noor, 2017). Teknik pengambilan sampel yang digunakan adalah sampel jenuh, yaitu dengan mengambil seluruh anggota populasi sebagai sampel. Dengan demikian, jumlah sampel dalam penelitian ini adalah 38 pedagang kaki lima pecel lele.

Jenis dan Sumber Data

Penelitian ini menggunakan dua jenis data:

1. Data Primer: Data yang dikumpulkan langsung dari responden melalui wawancara, kuesioner, dan observasi langsung terhadap pedagang kaki lima pecel lele di Kecamatan Samarinda Ulu.
2. Data Sekunder: Data yang diperoleh dari dokumentasi dan catatan resmi mengenai jumlah pedagang kaki lima pecel lele di Kecamatan Samarinda Ulu.

Metode Pengumpulan Data

Pengumpulan data dilakukan dengan beberapa metode:

1. Wawancara semi-terstruktur: Dilakukan dengan responden spesifik untuk mendapatkan informasi mendalam.
2. Kuesioner tertutup: Berisi pertanyaan multiple choice yang memudahkan responden memilih jawaban.
3. Observasi langsung: Pengamatan sistematis terhadap objek penelitian di lokasi.
4. Dokumentasi: Pengumpulan dokumen tertulis, gambar dan elektronik yang relevan dengan penelitian.

HASIL PENELITIAN

Modal Operasional

Modal merupakan faktor utama dalam menjalankan usaha. Berdasarkan Tabel 1, mayoritas pedagang (26,3%) memiliki modal antara Rp 16.000.000 hingga Rp 21.999.999. Hal ini menunjukkan bahwa kebutuhan operasional berada pada kisaran tersebut untuk dapat memenuhi permintaan pasar.

Tabel 5. Modal Operasional Pedagang Pecel Lele

Modal (Rp)	Jumlah	Persentase (%)
4.000.000 – 9.999.999	4	10.5
10.000.000 – 15.999.999	9	23.7
16.000.000 - 21.999.999	10	26.3
22.000.000 - 27.999.999	5	13.2
28.000.000 - 33.999.999	6	15.8
34.000.000 – 39.999.999	4	10.5
Jumlah	38	100
Rata-rata	20.894.737	

Sumber: Data Primer, 2024

Modal yang besar memungkinkan pedagang menambah bahan baku, alat masak, dan memperluas area dagang. Menurut (Anjali & Susantun, 2023), modal adalah unsur vital dalam memperkuat kapasitas produksi dan penjualan.

Pendapatan Kotor dan Bersih

Pendapatan kotor mencerminkan total pemasukan tanpa memperhitungkan biaya operasional. Tabel dibawah menunjukkan bahwa rata-rata pendapatan kotor mencapai Rp 28.473.684 per bulan.

Tabel 6. Pendapatan Kotor Pedagang Pecel Lele

Pendapatan Kotor (Rp)	Jumlah	Presentase (%)
10.000.000 - 15.999.999	5	13.2
16.000.000 - 21.999.999	8	21.1
22.000.000 - 27.999.999	5	13.2
28.000.000 - 33.999.999	7	18.4
34.000.000 - 39.999.999	6	15.8
40.000.000 - 45.999.999	7	18.4
Jumlah	38	100
Rata-rata	28.473.684	

Sumber: Data Primer, 2024

Sementara itu, rata-rata pendapatan bersih, setelah dikurangi biaya operasional, tercatat sebesar Rp 16.473.684.

E-ISSN 2774-888X

Tabel 7. Pendapatan Bersih Pedagang Pecel Lele

Pendapatan Bersih (Rp)	Jumlah	Persentase (%)
1.000.000 – 6.999.999	6	15.8
7.000.000 – 12.999.999	7	18.4
13.000.000 - 18.999.999	12	31.6
19.000.000 – 24.999.999	6	15.8
25.000.000 - 30.999.999	5	13.2
31.000.000 – 36.999.999	2	5.3
Jumlah	38	100
Rata-rata	16.473.684	

Analisis Regresi Struktural I: Pengaruh Faktor-Faktor Terhadap Jumlah Penjualan

Regresi linier berganda digunakan untuk mengukur pengaruh modal (M), tenaga kerja (TK), lama usaha (LM), jam kerja (JK), dan harga (H) terhadap jumlah penjualan (Z).

Tabel 8. Koefisien Regresi Linier I

Coefficients[a]

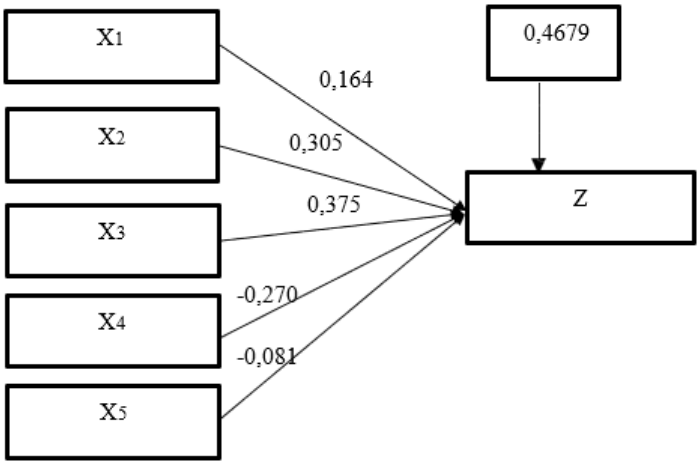
Model		Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients		
		B	Std. Error	Beta	t	Sig.
1	(Constant)	2949,400	1641,024		1,797	,082
	Modal	4,369E-5	,000	,164	1,121	,270
	Tenaga Kerja	247,956	116,028	,305	2,137	,040
	Lama Usaha	165,249	67,752	,375	2,439	,020
	Jam Kerja	-13,391	4,867	-,270	-2,751	,010
	Harga	-,004	,005	-,081	-,676	,504

a. Dependent Variable: Penjualan

Sumber: Data Primer, 2024

$$Z = \alpha + \beta 1M + \beta 2TK + \beta 3LM + \beta 4JK + \beta 5H + e1$$

$$Z = 2949{,}400 + 0{,}00004369M + 247{,}956TK + 165{,}249LM - 13{,}391JK - 0{,}004H + 0{,}4679$$



Gambar 1. Diagram Jalur Regresi Linier I

Temuan Utama:

1. Tenaga Kerja dan Lama Usaha berpengaruh positif dan signifikan terhadap jumlah penjualan ($p < 0,05$).
2. Jam Kerja berpengaruh negatif dan signifikan terhadap jumlah penjualan, mengindikasikan bahwa jam kerja lebih panjang tidak menjamin peningkatan penjualan (Raudatul Jannah et al., 2019).
3. Modal dan Harga tidak berpengaruh signifikan ($p > 0,05$).

Hasil penelitian ini menunjukkan bahwa tenaga kerja dan lama usaha memiliki pengaruh positif dan signifikan terhadap jumlah penjualan, yang berarti semakin banyak tenaga kerja dan semakin lama pengalaman usaha, semakin besar pula tingkat penjualan yang dicapai. Sebaliknya, jam kerja justru berpengaruh negatif dan signifikan terhadap penjualan, mengindikasikan bahwa memperpanjang jam kerja tidak otomatis meningkatkan hasil penjualan dan bahkan bisa berdampak sebaliknya, kemungkinan karena menurunnya produktivitas akibat kelelahan. Sementara itu, faktor modal dan harga tidak berpengaruh signifikan terhadap jumlah penjualan, menunjukkan bahwa besarnya modal dan strategi harga yang diterapkan tidak secara langsung menentukan tingkat keberhasilan penjualan dalam konteks penelitian ini.

Analisis Regresi Struktural II: Pengaruh Faktor-Faktor Terhadap Pendapatan

Model kedua mengukur pengaruh semua variabel independen serta jumlah penjualan terhadap pendapatan (Y).

E-ISSN 2774-888X

Tabel 9. Koefisien Regresi Linier II

Coefficients[a]

Model		Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients		
		B	Std. Error	Beta	t	Sig.
1	(Constant)	-3398474,811	4091175,448		-,831	,413
	Modal	,139	,094	,149	1,476	,150
	Penjualan	1512,723	420,025	,431	3,602	,001
	Tenaga Kerja	942692,312	294702,368	,331	3,199	,003
	Lama Usaha	271725,974	175306,038	,176	1,550	,131
	Jam Kerja	14281,392	12860,264	,082	1,111	,275
	Harga	-,262	12,450	-,002	-,021	,983

a. Dependent Variable: Pendapatan

Sumber: Data Primer, 2024

$$Y = \alpha + \beta 1M + \beta 2TK + \beta 3LM + \beta 4JK + \beta 5H + \beta 6Z + ei$$

$$Y = -3.398.474,811 + 0,139M + 942.692,312TK + 271.725,974LM +$$

$$14.281,392JK - 0,262H + 0,359Z + 0,3740$$

Koefisien determinasi sebesar $R^2 = 0,889$ menunjukkan bahwa model penelitian mampu menjelaskan sebesar 88,9% variasi pendapatan melalui variabel-variabel independen yang digunakan dalam analisis. Artinya, sebagian besar perubahan atau fluktuasi dalam pendapatan dapat diprediksi dengan akurat berdasarkan faktor-faktor yang diteliti dalam model ini, sedangkan sisanya, yaitu 11,1%, dipengaruhi oleh faktor lain di luar model. Nilai R^2 yang tinggi ini mengindikasikan bahwa model memiliki tingkat kecocokan (goodness of fit) yang sangat kuat dalam menggambarkan hubungan antara variabel bebas dan variabel terikat.

Analisis Jalur dan Variabel Intervening

Dari analisis jalur, diketahui bahwa variabel jumlah penjualan memediasi sebagian hubungan antara variabel bebas dengan pendapatan. Pengaruh total dihitung dari kontribusi langsung dan tidak langsung.

Tabel 10. Pengaruh Langsung dan Tidak Langsung melalui Jumlah Penjualan

Variabel	Koefisien Jalur	Langsung	Tidak Langsung	Total
M terhadap Z	0,164	0,164		0,164
TK terhadap Z	0,305	0,305		0,305
LM terhadap Z	0,375	0,375		0,375
JK terhadap Z	-0,270	-0,270		-0,270
H terhadap Z	-0,081	-0,081		-0,081
M terhadap Y	1,476	1,476		1,476
TK terhadap Y	3,199	3,199		3,199

LM terhadap Y	1,550	1,550						1,550			
JK terhadap Y	1,111	1,111						1,111			
H terhadap Y	-0,021	-0,021						-0,021			
Z terhadap Y	3,602	3,602						3,602			
M terhadap Y melaui Z			0,164 0,590	x	3,602	=0,590 2,066	+	1,476	=		
TK terhadap Y melaui Z			0,305 1,099	x	3,602	=0,305 3,504	+	3,199	=		
LM terhadap Y melaui Z			0,375 1,349	x	3,602	=0,375 1,925	+	1,550	=		
JK terhadap Y melaui Z			-0,270 0,970	x	3,602	= --0,270 0,841	+	1,111	=		
H terhadap Y melaui Z			-0,081 0,291	x	3,602	= --0,081 0,102	+ -	0,021	= -		

Sumber: Data Primer, 2024

Uji Sobel

Uji Sobel digunakan untuk menguji signifikansi variabel intervening. Hasilnya menunjukkan bahwa tidak ada satu pun pengaruh tidak langsung yang signifikan terhadap pendapatan melalui penjualan (P-value > 0,05).

Tabel 11. Hasil Uji Sobel

Variabel	Test Statistic	P-Value	Kesimpulan
Modal	0,008	0,993	Tidak Berpengaruh signifikan (Ho diterima)
Tenaga Kerja	0,0025	0,997	Tidak Berpengaruh signifikan (Ho diterima)
Lama Usaha	0.004	0,996	Tidak Berpengaruh signifikan (Ho diterima)
Jam Kerja	-0,008	0,993	Tidak Berpengaruh signifikan (Ho diterima)
Harga	-0,008	0,993	Tidak Berpengaruh signifikan (Ho diterima)

Sumber: Data Primer, 2024

Pembahasan

Hasil penelitian ini menunjukkan bahwa tenaga kerja dan lama usaha merupakan faktor utama yang secara signifikan memengaruhi peningkatan penjualan dan pendapatan pedagang, sementara modal yang besar tidak otomatis meningkatkan kinerja usaha jika tidak didukung oleh efisiensi dalam pengelolaan. Selain itu, temuan bahwa jam kerja berdampak negatif terhadap penjualan memperkuat hasil penelitian sebelumnya (Rohman & Novita Sari, 2018), yang menyatakan bahwa jam kerja yang terlalu panjang justru dapat menurunkan produktivitas akibat kelelahan fisik. Hal ini menegaskan pentingnya optimalisasi tenaga kerja dan pengalaman usaha, serta perlunya manajemen waktu kerja yang efektif untuk mencapai kinerja penjualan yang maksimal.

Hasil penelitian ini menunjukkan bahwa meskipun secara teori harga seharusnya menjadi faktor penting dalam menentukan volume penjualan, dalam konteks usaha kaki lima, harga tidak berpengaruh signifikan karena adanya homogenitas dan persaingan

harga yang sangat ketat antar pedagang. Selain itu, meskipun jumlah penjualan terbukti berpengaruh signifikan terhadap pendapatan, peran jumlah penjualan sebagai variabel mediasi antara modal, tenaga kerja, lama usaha, jam kerja, dan harga terhadap pendapatan tidak signifikan berdasarkan hasil uji Sobel. Temuan ini mengindikasikan bahwa hubungan antara faktor-faktor tersebut dengan pendapatan lebih bersifat langsung, tanpa melalui perantara jumlah penjualan sebagai variabel mediasi.

KESIMPULAN

Penelitian ini menyimpulkan bahwa pendapatan pedagang kaki lima pecel lele di Kecamatan Samarinda Ulu dipengaruhi oleh beberapa faktor utama, antara lain tenaga kerja, lama usaha, modal, jam kerja, dan harga jual. Dari hasil analisis jalur, ditemukan bahwa tenaga kerja dan lama usaha memberikan pengaruh positif dan signifikan terhadap jumlah penjualan, yang pada gilirannya berdampak pada pendapatan. Namun, jam kerja menunjukkan pengaruh negatif terhadap penjualan, mengindikasikan bahwa durasi kerja yang lebih panjang tidak selalu menghasilkan pendapatan lebih tinggi, kemungkinan akibat kelelahan atau produktivitas yang menurun. Modal dan harga tidak menunjukkan pengaruh langsung yang signifikan terhadap penjualan. Meskipun variabel jumlah penjualan berpengaruh signifikan terhadap pendapatan, uji Sobel membuktikan bahwa variabel ini tidak secara signifikan memediasi hubungan antara faktor-faktor independen dan pendapatan. Dengan demikian, peningkatan pendapatan lebih efektif dicapai melalui penguatan tenaga kerja yang produktif dan peningkatan pengalaman usaha daripada hanya mengandalkan jam kerja atau besarnya modal.

DAFTAR PUSTAKA

Agusri. (2019). Pengaruh Harga Terhadap Volume Penjualan Pada Mebel Sinar Barokah Tanjung Karangan Kabupaten Muara Enim. *Jurnal Media Wahana Ekonomika*, *16*(3), 192–203.

Ana Fatma Fitriana Wibowo. (2020). PENDAPATAN PEDAGANG KAKI LIMA DAN FAKTOR YANG MEMPENGARUHI. *Suparyanto Dan Rosad (2015*, *5*(3), 248–253.

Anjali, M., & Susantun, I. (2023). Analisis pengaruh modal, tenaga kerja, lama usaha dan jam kerja yang mempengaruhi pendapatan pada UMKM Coffee Shop di Kecamatan Mandau, Kabupaten Bengkalis, Provinsi Riau. *Jurnal Kebijakan Ekonomi Dan Keuangan*, *2*(1),

Aulia Inderianti, R., Hardiani, H., & Rosmeli, R. (2020). Analisis faktor-faktor yang mempengaruhi pendapatan pedagang kaki lima di Kota Jambi (studi kasus warung

manisan Kecamatan Telanaipura). *E-Jurnal Perspektif Ekonomi Dan Pembangunan Daerah*, *9*(3), 109–118.

Firmantara Lete, M. (2022). Pengaruh Modal Dan Volume Penjualan Terhadap Pendapatan Pedagang Di Pasar Banyuasri. *Dinamika: Jurnal Manajemen Sosial Ekonomi*, *2*(2), 1–13.

Hamsiah, H., Musriani, M., Tasrim, T., Jayanti, A., & Kholida, D. N. (2023). Pengaruh Modal Usaha dan Lokasi terhadap Pendapatan D\dengan Lama Usaha sebagai Variabel Intervening pada Pasar Warmon Kabupaten Sorong. *REMB: Research Economics Management and Business*, *1*(1), 37–45.

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.

Heriberta, H., Gaus, N., Ridwansyah, M., Hastuti, D., & Octavia, A. (2024). Entrepreneurial motivation as a determinant of women success in micro small and medium enterprises: A case of Jambi City of Indonesia. *Human Resources Management and Services*, *6*(1), 1–19.

Herman. (2021). Analysis of Factors Affecting Traders' Income on Traditional Markets in Indonesia. *ADPEBI International Journal of Business and Social Science*, *1*(1), 28–36.

Nurlaila, H. (2017). Analisis Faktor-faktor yang Mempengaruhi Pendapatan Pedagang Kaki Lima di Kota Kuala Simpang. *Jurnal Samudra Ekonomika*, *1*(1), 72–86.

Nurlela, I., Yanti, R. A. E., & Aryansyah, F. (2021). Pengaruh Penetapan Harga Jual Terhadap Volume Penjualan. *J-KIP (Jurnal Keguruan Dan Ilmu Pendidikan)*, *2*(3), 179.

Rahmadi, S., Hastuti, D., & Parmadi, P. (2022). Pengaruh belanja modal urusan wajib dan urusan pilihan terhadap jumlah penduduk miskin dengan jumlah pengangguran sebagai variabel intervening di Provinsi Jambi. *Jurnal Paradigma Ekonomika*, *17*(1), 213–234.

Raudatul Jannah, I., Heriberta, H., & Vyn Amzar, Y. (2019). Analisis sosial ekonomi usaha dagang kecil pecel lele di Kecamatan Telanaipura Kota Jambi. *E-Journal Perdagangan Industri Dan Moneter*, *7*(1), 13–26.

Rohman, F., & Novita Sari, D. (2018). Sistem Informasi Geografis Pendataan Pedagang Kaki Lima Berbasis Web Pada Dinas Koperasi Umkm Kecil Dan Menengah Jakarta. *Ijns.Org Indonesian Journal on Networking and Security*, *7*(1), 2302–5700.

Septiawan, P., Nurjanah, R., & Mustika, C. (2019). Analisis pendapatan pedagang kaki lima di Kota Jambi (studi kasus pedagang kaki lima di Jalan Jenderal Basuki Rahmat sampai H. Agus Salim Kecamatan Kota Baru). *E-Jurnal Ekonomi Sumberdaya Dan Lingkungan*, *8*(1), 41–53.

Yustie, R., & Retnowati, D. A. (2020). Determine the effect of Capital, Labor, and Working Hours on Merchant Income in Surabaya Puncak Permai Modern Market in 2019. *Jurnal Ilmu Ekonomi Terapan*, *5*(1), 1.