

BAB IV

PAPARAN DATA, TEMUAN PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

A. Paparan Data

1. Gambaran Lokasi Penelitian

Peneliti melaksanakan penelitian di lingkungan IAIN Madura di Desa Larangan Tokol, Kecamatan Tlanakan, Kabupaten Pamekasan. Tepatnya di daerah selatan kota pamekasan dan dengan jumlah penduduk sekitar 7.776 orang. Dibagi menjadi jumlah laki-laki 3.802 orang dan penduduk perempuan sekitar 3.974 orang. Yang terangkum di 2.355 KK. Dengan kepadatan penduduk mencapai 1.323,49 km.

Gambar 2.1

Peta Desa Larangan Tokol



Desa larangan tokol juga bisa dibilang desa dengan jumlah penduduk paling banyak dan padat dari pada desa lainnya yang berada dalam lingkup kecamatan tlanakan. Desa larangan tokol ini berbatasan

dengan desa Panglegur, Ceguk Kecamatan Pamekasan, di sebelah utaranya. Sebelah selatannya berbatasan dengan desa Tlesah, selat Madura,, di sebelah timur berbatasan dengan desa Baddurih Kecamatan Pademawu, dan disebelah barat berbatasan dengan desa Branta Tinggi.

Di desa larangan tokol tepatnya di lingkungan IAIN Madura terdapat pedagang kaki lima atau yang biasa disebut PKL. Pedagang kaki lima sudah ada semenjak IAIN Madura membangun bangunan yang berada di Desa Larangan Tokol, Kecamatan Tlanakan, Kabupaten Pamekasan. Letak penjualan pedagang kaki lima tidak jauh dari pemukiman penduduk masyarakat di lingkungan IAIN Madura di Desa Larangan, sehingga membuat mudah para penduduk masyarakat desa Larangan tokol dalam membeli jajanan yang dijual oleh pedagang kaki lima. Banyak macam-macam makanan, minuman yang dijajakan oleh pedagang kaki lima, sehingga sangat mudah konsumen untuk memilih makanan yang mereka inginkan.

2. Karakteristik Responden

Dibawah ini akan dibahas mengenai karakteristik responden yaitu:

a. Jenis Jualan dan Jumlah Pedagang

Adapun jumlah pedagang kaki lima yang menjajakan dagangannya di lingkungan IAIN Madura sebanyak 22 pedagang kaki lima, dan jenis jualan dapat dilihat pada tabel dibawah ini:

Tabel 1. 3
Jenis Jualan dan Jumlah Pedagang

| No. | Jenis Jualan | Jumlah Pedagang |
|--------|-----------------------------------------|-----------------|
| 1 | Nasi Goreng dan Nasi Rames / Lalapan | 4 |
| 2 | Bakso / Pentol | 8 |
| 3 | Gorengan / Sosis / Soimay / Batagor | 3 |
| 4 | Pop Ice / Minuman | 5 |
| 5 | Martabak / Roti Bakar | 1 |
| 6 | Soto | 1 |
| Jumlah | | 22 |

b. Jenis Kelamin

Pedagang kaki lima yang terlibat dalam usaha di lingkungan IAIN Madura adalah sebagian besar laki-laki dan perempuan dan dapat diketahui bahwa jumlah pedagang kaki lima yang berjenis kelamin laki-laki sebesar 13 orang lebih banyak dibandingkan perempuan sebesar 9 orang, didominasi oleh laki-laki karena lebih terampil dan lebih cekatan dalam mengerjakan pekerjaannya.

c. Usia Pedagang

Karakteristik pedagang kaki lima berdasarkan usia menguraikan atau memberikan gambaran mengenai usia responden yang menjadi objek utama pada penelitian ini. Untuk lebih jelasnya akan disajikan karakteristik pedagang kaki lima berdasarkan usia dilihat pada tabel dibawah ini:

Tabel 1. 4
Deskripsi Usia Pedagang

| Usia Pekerja | Frekuensi |
|---------------------|------------------|
| 17 – 27 Tahun | 9 |
| 27 – 37 Tahun | 10 |
| 37 – 47 Tahun | 3 |

Berdasarkan tabel 4 diketahui bahwa umur pedagang kaki lima pada kelompok umur 17 – 27 tahun berjumlah 9, umur pedagang pada kelompok umur 27 – 37 tahun adalah 10, sedangkan umur pedagang pada kelompok umur 37 – 47 tahun adalah 3. Ini menunjukkan bahwa ke kebanyakan umur pedagang kaki lima di lingkungan IAIN Madura berada pada kelompok umur usia yang produktif.

d. Pendidikan Pedagang

Karakteristik pedagang kaki lima berdasarkan tingkat pendidikan menguraikan atau memberikan gambaran mengenai tingkat pendidikan pedagang kaki lima yang menjadi objek dalam penelitian ini. Untuk lebih jelasnya akan di sajikan karakteristik pedagang kaki lima berdasarakan tingkat pendidikan dilihat pada tabel dibawah ini:

Tabel 1. 5
Deskripsi Pendidikan Pedagang

| Tingkat Pendidikan | Frekuensi |
|---------------------------|------------------|
| SD | 3 |
| SMP | 1 |
| SMA | 14 |
| DIPLOMA / S1 | 4 |
| JUMLAH | 22 |

Berdasarkan tabel 5 dapat diketahui bahwa pendidikan pedagang yang lulus SD adalah 3 pedagang , SMP sejumlah 1 pedagang, SMA sejumlah 14 pedagang, sedangkan diploma / S1 sejumlah 4 pedagang. Hal ini menunjukkan bahwa tingkat pendidikan pedagang sangat rendah. Rendahnya pendidikan inilah yang mendorong seseorang untuk bekerja pada sektor perdagangan, yang diperlukan hanya keterampilan dan pengalaman berdagang.

e. Lama Usaha Pedagang

Karakteristik pedagang kaki lima berdasarkan lama usaha menguraikan atau memberikan gambaran mengenai lama usaha pedagang kaki lima yang menjadi objek dalam penelitian ini. Untuk lebih jelasnya akan disajikan karakteristik pedagang kaki lima berdasarkan lama usaha dilihat pada tabel dibawah ini:

Tabel 1. 6
Deskripsi Lama Usaha Pedagang

| Lama Usaha | Frekuensi |
|---------------|-----------|
| 1 – 12 Bulan | 4 |
| 1 – 5 Tahun | 11 |
| 5 – 10 Tahun | 4 |
| 10 – 20 Tahun | 3 |
| Jumlah | 22 |

Berdasarkan tabel 6 dapat diketahui bahwa lama usaha pedagang kaki lima 1 – 12 bulan 4 pedagang, 1- 5 tahun 11 pedagang, 5 -10 tahun 4 pedagang, 10 – 20 tahun 3 pedagang. Tingginya frekuensi lama usaha pedagang kaki lima dibawah 5 tahun itu dikarenakan kebanyakan pedagang kaki lima tidak mempunyai lahan sendiri untuk usahanya sehingga pedagang sering berpindah-pindah tempat untuk menjajakan dagangannya.

f. Modal Usaha Pedagang

Karakteristik pedagang kaki lima berdasarkan modal usaha menguraikan atau memberikan gambaran mengenai modal usaha pedagang kaki lima yang menjadi objek dalam penelitian ini. Untuk lebih jelasnya akan disajikan karakteristik pedagang kaki lima berdasarkan modal usaha pedagang dilihat pada tabel dibawah ini:

Tabel 1. 7
Deskripsi Modal Usaha Pedagang

| Modal usaha | Frekuensi |
|-------------------------|-----------|
| Rp. 1.00.000 – 5.00.000 | 5 |

| | |
|---------------------------|----|
| Rp. 5.00.000 – 1.000.000 | 3 |
| Rp. 1.000.000 – 1.500.000 | 8 |
| Rp. 1.500.000 – 3.000.000 | 6 |
| Jumlah | 22 |

Pada tabel 7 dapat kita lihat distribusi pedagang kaki lima berdasarkan jumlah modal usaha yang digunakan dalam sehari. Seperti pada jenis sektor informal lainnya, pedagang kaki lima juga dalam menjalankan usahanya menggunakan modal yang relatif kecil.

Di lingkungan IAIN Madura dari 22 responden terdapat 5 orang yang menggunakan modal sebesar Rp. 1.00.000 – 5.00.000, dikarenakan modal yang dibutuhkan tidak terlalu besar karena dagangannya yang dijual tidak membutuhkan modal yang besar seperti berjalan pakaian, sandal, kelontong dan lain sebagainya.

g. Waktu Kegiatan Berdagang

Karakteristik pedagang kaki lima berdasarkan waktu kegiatan menguraikan atau memberikan gambaran mengenai waktu kegiatan pedagang kaki lima yang menjadi objek dalam penelitian ini. Untuk lebih jelasnya akan disajikan karakteristik pedagang kaki lima berdasarkan waktu kegiatan berdagang dilihat pada tabel dibawah ini:

Tabel 1. 8
Deskripsi Waktu Kegiatan Pedagang

| Waktu Kegiatan | Frekuensi |
|----------------|-----------|
| Pagi – Siang | 2 |
| Pagi – Sore | 3 |
| Pagi – Malam | 10 |
| Sore – Malam | 7 |
| Jumlah | 22 |

Waktu kegiatan berkaitan erat dengan suasana atau waktu aktifitas perkotaan dalam arti semakin ramai kegiatan makan akan semakin banyak penjualan baik makanan maupun minuman.

h. Sumber Modal

Karakteristik pedagang kaki lima berdasarkan sumber modal menguraikan atau memberikan gambaran mengenai sumber modal pedagang kaki lima yang menjadi objek dalam penelitian ini. Untuk lebih jelasnya akan disajikan karakteristik pedagang kaki lima berdasarkan usia dilihat pada tabel berikut ini:

Tabel 1. 9
Deskripsi Modal Usaha

| Sumber Modal | Frekuensi |
|---------------------------|-----------|
| Pribadi / Keluarga | 20 |
| Pinjaman Kredit dari Bank | - |
| Pinjaman dari Bukan Bank | 2 |
| Jumlah | 22 |

Peran modal dalam suatu usaha sangat penting karena sebagai alat produksi suatu barang dan jasa. Suatu usaha tanpa adanya modal sebagai salah satu faktor produksinya tidak akan dapat berjalan. Demikian juga di sektor informal modal sangat besar pengaruhnya walaupun mungkin besarnya tidak sebesar sektor formal.¹

Untuk di lingkungan IAIN Madura , pedagang kaki lima yang menggunakan modal usaha yang berasal dari modal pribadi atau keluarga sebanyak 22 orang karena sebagian pedagang memiliki modal usahanya sendiri sehingga belum membutuhkan bantuan modal dari pihak bank atau sejenisnya, untuk usaha yang sumber modalnya berasal dari pinjaman bukan bank yakni sebesar 2 orang , sisanya sebesar 0 menggunakan pinjaman kredit dari bank.

i. Penerimaan

Karakteristik pedagang kaki lima berdasarkan tingkat penerimaan menguraikan atau memebrikan gambaran mengenai tingkat penerimaan pedagang kaki lima yang menjadi objek dalam penelitian ini. Untuk lebih jelasnya akan disajikan karakteristik pedagang kaki lima berdasarkan tingkat penghasilan pada tabel berikut ini:

¹ Syafrilia syaifullah, "Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Pendapatan Pedagang Kaki Lima Di Jalan Talasalapang Kecamatan Rappocini Kota Makassar" (Disertasi: Universitas Negeri Makassar, Makassar, 2019), 4

Tabel 1. 10

Deskripsi Penerimaan

| Penerimaan | Frekuensi |
|-------------------------------|-----------|
| Rp. 1.00.000 – Rp. 3.00.000 | 7 |
| Rp. 3.00.000 – Rp. 6.00.000 | 13 |
| Rp. 6.00.000 – Rp. 1.200.000 | 2 |
| Rp. 1.200.000 – Rp. 1.600.000 | - |
| Jumlah | 20 |

Sebagai mana dengan modal usaha, penerimaan pada usaha di sektor informal pada umumnya masih relatif kecil dibandingkan dengan penerimaan yang diperoleh oleh sektor formal. Untuk pedagang kaki lima yang berada di lingkungan IAIN Madura sendiri , sebanyak 7 orang yang memperoleh penerimaan sekitar Rp. 1.00.000 – Rp. 3.00.000 , itu dikarenakan sebagian pedagang menjajakan jualan masih relatif sedikit dan juga ketatnya persainagan yang ada disekitar lingkungan IAIN Madura sehingga pendapatan yang didapatkan oleh pedagang kaki lima masih terbing sedikit rendah, sedangkan sebanyak 13 orang memperoleh pendapatan sebesar Rp. 3.00.000 – Rp. 6.00.000. Pedagang yang memperoleh penerimaan Rp. 6.00.000 – Rp. 1.200.000 sebanyak 2, dan penerimaan sebesar Rp. 1.200.000 – Rp. 1.600.000 sebanyak 0 orang.

B. Temuan Penelitian

Setelah Peneliti melakukan penelitian dengan mengumpulkan data dan kemudian mendeskripsikan sesuai dengan data yang diperoleh di lapangan,

sehingga peneliti menemukan beberapa temuan hal sebagai bentuk temuan penelitian. Beberapa hasil temuan yang bisa dilaporkan dalam bentuk tulisan sebagaimana yang di paparkan di atas adalah sebagai berikut:

1. Pengaruh modal terhadap tingkat pendapatan pedagang kaki lima di lingkungan IAIN Madura.

Modal merupakan salah satu faktor besar yang mempengaruhi pendapatan pedagang kaki lima di Lingkungan IAIN Madura, karena modal menghasilkan barang-barang baru atau merupakan alat untuk menumpuk pendapatan maka akan menciptakan dorongan dan minat untuk menyisihkan kekayaannya maupun hasil produksi dengan maksud yang produktif dan tidak untuk maksud keperluan yang konsumtif.

Berdasarkan hasil penelitian yang dilakukan peneliti kepada pedagang kaki lima di Lingkungan IAIN Madura bahwa dari 22 pedagang kaki lima berpendapat bahwa modal sangat berpengaruh terhadap tingkat pendapatan yang diperoleh oleh pedagang. Semakin banyak modal semakin bertambah pula pendapatan pedagang, sebaliknya semakin sedikit modal akan semakin dikit juga pendapatan yang di dapat oleh pedagang kaki lima.

Dari hasil penelitian terhadap salah satu pedagang kaki lima berpendapat bahwa:

“ Modal adalah pilihan pertama dalam menjalankan bisnis jualan ini, awal mula modal saya sangat sedikit dengan telaten setiap tahun modal saya bertambah dan otomatis pendapatan juga bertambah. Oleh karena itu modal

merupakan salah satu faktor yang mempengaruhi tingkat pendapatan bagi saya.”²

Berdasarkan hasil wawancara dengan bapak Ufar selaku salah satu pedagang kaki lima yang berdagang batagor dan soimay yang berada dilingkungan IAIN Madura berpendapat bahwa peran modal dalam melakukan kegiatan berdagang sangat penting karena bisa menjadi tolak ukur untuk bisa menghasilkan pendapatan yang lebih.

Pendapat lain juga disampaikan oleh Bapak Saham selaku penjual es cappucino cincau beliau berpendapat bahwa:

“ Bagi saya modal usaha sangat berperan penting, sebelum saya bejualan menjajakan dagangan disini saya terlebih dahulu mencari modal yang cukup untuk berjualan es cappucino ini sehingga setelah modal usaha terkumpul saya langsung berjualan untuk mencari pendapatan di lingkungan IAIN Madura.”³

Pendapat lain juga disampaikan oleh Ibu Fera selaku penjual pop ice dan sosis goreng beliau berpendapat bahwa:

“ Modal usaha dalam berdagang sangat penting karena bisa menentukan pendapatan yang akan diterima kita, semakin banyak modal usaha maka semakin banyak pilihan makanan yang saya jajakan kepada pembeli sehingga bisa menambah pendapatan yang saya terima.”⁴

2. Pengaruh jam kerja terhadap tingkat pendapatan pedagang kaki lima di lingkungan IAIN Madura.

² Ufar, Rabu (03-Mei-2023), Jam 08.35

³ Saham, Kamis (04-Mei-2023), Jam 13.05

⁴ Fera, Senin (01-Mei-2023), Jam 18.20

Jam kerja sangat erat kaitannya dengan tingkat pendapatan yang diperoleh oleh pedagang kaki lima. Setiap pedagang kaki lima memiliki perbedaan dalam menjajakan dagangannya sehingga pendapatan yang di dapat oleh setiap pedagang kaki lima juga berbeda-beda.

Berdasarkan hasil penelitian yang dilakukan peneliti kepada pedagang kaki lima di Lingkungan IAIN Madura bahwa dari 22 pedagang kaki lima berpendapat bahwa jam kerja mempengaruhi tingkat pendapatan bagi pedagang kaki lima. Kebanyakan pedagang kaki lima yang menjajakan dagangannya berjualan dari pagi hingga malam karena sangat mempengaruhi tingkat pendapatan yang di dapat ketika menjajakan dagangannya.

Dari hasil penelitian yang saya lakukan kepada pedagang kaki lima salah satunya Bapak Anam yang berjualan martabak dan roti bakar beliau berpendapat bahwa:

“ Saya berjualan disini mulai dari sore hari hingga malam hari sekitar jam 10 malam saya sudah tutup. Bagi saya jam kerja berpengaruh terhadap tingkat pendapatan yang saya terima semakin saya lama berjualan maka semakin banyak juga pendapatan yang saya dapatkan.”⁵

Pendapat lain juga disampaikan oleh Bapak Rahmad selaku penjual gorengan pisang lumer beliau berpendapat bahwa:

“ Saya berjualan dari siang sampai malam, karena saya mencari peluang untuk mendapatkan pendapatan yang lebih, sehingga bagi saya peran jam kerja dalam berdagang sangat

⁵ Anam, Senin (01-Mei-2023), Jam 18.04

penting sehingga saya berjualan dari siang hari hingga sampai malam hari.”⁶

Pendapat lain juga disampaikan oleh Ibu Sinta selaku penjual pop ice beliau berpendapat bahwa:

“ Saya memulai berdagang dari pagi hari sampai malam hari, karena bagi saya semakin lama saya berjualan akan semakin bertambah pula pendapatan yang saya terima.”⁷

3. Pengaruh kepemilikan usaha terhadap tingkat pendapatan pedagang kaki lima di lingkungan IAIN Madura.

Berdasarkan hasil penelitian yang dilakukan peneliti kepada pedagang kaki lima di Lingkungan IAIN Madura bahwa dari 22 pedagang kaki lima berpendapat bahwa kepemilikan usaha sangat berpengaruh terhadap tingkat pendapatan pedagang kaki lima. Pedagang kaki lima usahanya merupakan usaha milik sendiri dari pada usaha milik orang lain atau yang biasa disebut kerja untuk orang lain. Pedagang kaki lima beranggapan jika usaha milik sendiri akan lebih banyak hasil pendapatan dari pada usaha milik orang lain atau bekerja dengan orang lain.

Dari hasil penelitian yang saya lakukan kepada pedagang kaki lima salah satunya Bapak Sandi yang berjualan sempol dan pentol beliau berpendapat bahwa:

“ Disini saya berjualan dengan usaha dan modal milik sendiri mnbk, karena menurut saya jika kita berdagangan atau

⁶ Rahmad , Selasa (02-Mei-2023), Jam 19.43

⁷ Sinta, Rabu (03-Mei-2023), Jam 09.01

bekerja kepada orang lain maka pendapatan yang kita dapat akan sedikit karena masih dibagi bagi, sedangkan jika dagangan ini milik saya dan yang berjualan adalah saya sendiri maka pendapatan yang kita dapat akan lebih banyak dari pada kita memperkerjakan orang lain.”⁸

Pendapat lain juga disampaikan oleh Bapak Ipan selaku penjual pentol beliau berpendapat bahwa:

“ Dagangan pentol ini bukan punya saya mbk, saya bekerja kepada orang lain dikarenakan saya belum punya modal yang cukup untuk membuat rombongan seperti ini mbk.”⁹

Pendapat lain juga disampaikan oleh Ibu Murimmah selaku penjual nasi goreng dan lalapan beliau berpendapat bahwa:

“ Dagangan ini milik saya sendiri mbk sehingga hasil dari jualan bisa dapat kita kelola sendiri jadi pengaruh sekali jika kita memperkerjakan orang lain atau tidak sehingga mempengaruhi pendapatan yang kita dapat.”¹⁰

C. Pembahasan

Setelah ditemukan beberapa yang diinginkan, baik hasil dari penelitian observasi, wawancara, maupun dokumentasi, maka peneliti akan menganalisa temuan yang ada dan memodifikasi tentang implikasi – implikasi dari hasil penelitian. Adapun data yang akan dipaparkan dan analisis oleh peneliti sesuai dengan fokus penelitian dalam skripsi ini, yaitu sebagai berikut:

1. Pengaruh modal terhadap tingkat pendapatan pedagang kaki lima di lingkungan IAIN Madura.

⁸ Sandi, Selasa (02-Mei-2023), Jam 19.56

⁹ Ipan, Rabu (03-Mei-2023), Jam 08.39

¹⁰ Murimmah, (01-Mei-2023), Jam 18.24

Dalam membangun bisnis dibutuhkan sebuah dana atau yang dikenal dengan modal. Bisnis yang dibangun tidak akan berkembang tanpa didukung dengan modal. Sehingga modal dapat dikatakan jadi jantungnya bisnis yang dibangun tersebut. Biasanya modal dengan dana sendiri memberikan arti bahwa dana tersebut dipersiapkan oleh pembisnis yang bersangkutan. Modal juga digunakan sebagai biaya dalam pembelian suatu sumber-sumber produksi yang dikatakan sebagai biaya usaha.¹¹

Dalam penelitian yang saya lakukan di lingkungan IAIN Madura kepada para pedagang kaki lima modal disini dibagi menjadi 2 yaitu modal sendiri dan modal pinjaman. Para pedagang kaki lima banyak dari mereka menggunakan modal sendiri daripada modal dari pinjaman. Banyak bermacam macam pendapatan yang mereka sampaikan terkait modal ini sendiri. Ada yang berpendapat jika menggunakan modal sendiri lebih gampang dan tidak merasa beban untuk mengembalikan adapun sebaliknya ada

Bagi pedagang kaki lima khususnya pedagang kaki lima yang ada di lingkungan IAIN Madura berpendapat yang sama dengan peran modal dalam menjalankan suatu usaha. Pedagang kaki lima sepakat bahwa modal adalah salah satu faktor yang akan mempengaruhi pendapatan yang didapat. Banyak pedagang kaki lima yang memulai

¹¹ Syafrilia syaifullah, "Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Pendapatan Pedagang Kaki Lima Di Jalan Talasalapang Kecamatan Rappocini Kota Makassar" (Disertasi: Universitas Negeri Makassar, Makassar, 2019), 22.

usahanya dengan modal yang relatif kecil karena masih ada sebagian pedagang kaki lima yang belum bisa mengumpulkan modal yang cukup besar sehingga pedagang kaki lima tersebut masih menabung dari hasil jualan mereka untuk menambah modal jualan mereka.

Peran modal dalam suatu usaha sangat penting karena sebagai alat produksi suatu barang dan jasa. Suatu usaha tanpa adanya modal sebagai salah satu faktor produksinya tidak akan dapat berjalan. Demikian juga di sektor informal modal sangat besar pengaruhnya walaupun mungkin besarnya tidak sebesar di sektor formal.

2. Pengaruh jam kerja terhadap tingkat pendapatan pedagang kaki lima di lingkungan IAIN Madura.

Jam kerja dalam penelitian ini adalah jumlah atau lamanya waktu yang dipergunakan untuk berdagang atau membuka usaha mereka untuk melayani konsumen setiap harinya. Lama jam kerja yang digunakan seseorang akan tinggi tingkat upah atau pendapatan yang diterima oleh seseorang tersebut, dan sebaliknya jika semakin sedikit jumlah jam kerja yang digunakan oleh seseorang maka akan semakin sedikit tingkat upah atau pendapatan yang diterima oleh seseorang tersebut.¹²

Bagi pedagang kaki lima khususnya pedagang kaki lima yang ada di lingkungan IAIN Madura berpendapat yang sama dengan peran jam kerja dalam menjalankan suatu usaha. Pedagang kaki lima sepakat

¹² Nurlaila Hanum, "Analisis Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Pendapatan Pedagang Kaki Lima di Kota Kuala Simpang" *Jurnal Samudera Ekonomika*, 1, No. 01 (Maret, 2017): 76

bahwa jam kerja adalah salah satu faktor yang akan mempengaruhi pendapatan yang didapat. Banyak pedagang kaki lima yang memulai usahanya dari pagi hingga malam, dari siang hingga sore, dari sore hingga malam. Pedagang kaki lima berpendapat juga bahwa semakin lama jam kerja yang dikerjakan maka akan banyak peluang juga untuk mendapatkan pendapatan yang lebih sehingga sebagian pedagang kaki lima yang ada di lingkungan IAIN Madura banyak yang berjualan dari pagi hingga malam hari.

Pedagang kaki lima menjual dagangannya ada yang berjualan dihari efektif dan ada juga yang berjualan di hari setengah efektif. Pendapatan mereka berbeda beda ketika berjualan di hari efektif dan setengah efektif bahkan dihari libur juga. Perbedaan tersebut menjadikan acuan untuk para pedagang kaki lima berjualan karena setiap pedagang kaki lima berpendapat bahwa berjualan dihari efektif lebih banyak pendapatan yang di dapat dari pada berjualan di hari setengah efektif dan di hari libur.

3. Pengaruh kepemilikan usaha terhadap tingkat pendapatan pedagang kaki lima di lingkungan IAIN Madura di desa larangan tokol, kecamatan tlanakan, kabupaten pamekasan.

Kepemilikan usaha disini adalah salah satu faktor untuk menentukan hasil pendapatan yang kita dapat saat berjualan. Kepemilikan dalam usaha terdapat dua yaitu usaha milik sendiri dan usaha milik orang lain. Disini ada perbedaan yang cukup signifikan terhadap kepemilikan dalam usaha.

Pedagang kaki lima yang saya temui untuk meminta pendapatan mereka, banyak yang pedagang kaki lima yang berpendapat bahwa usaha milik sendiri lebih banyak menguntungkan terhadap pendapatan yang di dapat, sehingga banyak diantara pedagang berjualan dagangannya dengan usaha dagang milik sendiri dari pada usaha milik orang lain. Karena mereka berpendapat jika usaha milik orang lain maka mereka akan berbagi hasil pendapatn mereka kepada orang yang punya dagangannya tersebut sehingga mereka beranggapan bahwa usaha milik sendiri lebih bayak hasil pendapatan yang di dapat.