MUSYTARI
ISSN : 3025-9495
Neraca Akuntansi Manajemen, Ekonomi
Vol 25 No 1 Tahun 2025
Prefix DOI : 10.8734/mnmae.v1i2.359

ANALISIS FAKTOR-FAKTOR YANG MEMPENGARUHI PENDAPATAN PEDAGANG BATAGOR KAKI LIMA

Zaniarti[1], Tiara Rizky Wibawa[2], Lamroh Ukur Bako[3], Anjassyah Surya Pratama Purba[4], Nur hafyzho siregar[5]
Perbankan Syariah, Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam, Universitas Islam Negeri Sumatera Utara
zainartimm60@gmail.com[1], tiararizky337@gmail.com[2], lamrohb@gmail.com[3], anjasyahsurya@gmail.com[4], nurhfyzhho@gmail.com[5]

Abstract
This study aims to analyze the factors influencing the income of street-based batagor (Indonesian fried meatball) vendors. The research method used was a qualitative approach through direct interviews with vendors to gather information on business conditions, sales strategies, and factors influencing daily income. The results indicate that income is influenced by sales location, taste quality, product price, service, and external conditions such as weather and operating hours. These factors play a crucial role in attracting customers and maintaining business competitiveness. This research is expected to serve as a reference for street vendors in increasing income through more effective business strategies.
Keywords: income, street vendors, batagor, income factors, business strategy.

Abstrak
Penelitian ini bertujuan untuk menganalisis faktor-faktor yang memengaruhi pendapatan pedagang batagor kaki lima. Metode penelitian yang digunakan adalah pendekatan kualitatif melalui wawancara langsung dengan pedagang untuk menggali informasi mengenai kondisi usaha, strategi penjualan, serta faktor yang memengaruhi pendapatan harian. Hasil penelitian menunjukkan bahwa pendapatan dipengaruhi oleh lokasi berjualan, kualitas rasa, harga produk, pelayanan, serta kondisi eksternal seperti cuaca dan waktu operasional. Faktor-faktor tersebut berperan penting dalam menarik pelanggan dan mempertahankan daya saing usaha. Penelitian ini diharapkan dapat menjadi referensi bagi pedagang kaki lima dalam meningkatkan pendapatan melalui strategi usaha yang lebih efektif.
Kata kunci: pendapatan, pedagang kaki lima, batagor, faktor pendapatan, strategi usaha.

Article history
Received: Desember 2025
Reviewed: Desember 2025
Published: Desember 2025

Plagirism checker no 80
Doi : prefix doi : 10.8734/musytari.v1i2.365
Copyright : author
Publish by : musytari



This work is licensed under a creative commons attribution-noncommercial 4.0 international license

MUSYTARI
ISSN : 3025-9495
Neraca Akuntansi Manajemen, Ekonomi
Vol 25 No 1 Tahun 2025
Prefix DOI : 10.8734/mnmae.v1i2.359

1. Pendahuluan

Indonesia sebagai negara berkembang terus melakukan pembangunan di berbagai sektor seperti ekonomi, politik, dan budaya untuk meningkatkan taraf hidup masyarakat dan memasuki era modernisasi. [1]. Dalam konteks pembangunan ekonomi, peningkatan pendapatan per kapita masyarakat menjadi indikator utama keberhasilan. Baik sektor formal maupun informal memiliki peran penting dalam mendorong pertumbuhan ekonomi daerah dan nasional, terutama karena sektor informal mampu menyediakan lapangan pekerjaan secara mandiri. [2].

Sektor informal, khususnya usaha perdagangan, menjadi salah satu sumber pendapatan masyarakat dengan karakteristik mudah dimasuki, tidak membutuhkan keterampilan khusus, serta dapat dijalankan dengan modal terbatas. Kondisi ekonomi dan keterbatasan lapangan pekerjaan mendorong sebagian masyarakat memilih berwirausaha melalui UMKM maupun menjadi pedagang kaki lima. [1]. Pedagang kaki lima (PKL) memiliki kontribusi besar dalam perekonomian nasional karena membantu pemenuhan kebutuhan masyarakat, mengurangi pengangguran, serta meningkatkan pendapatan daerah. [3].

PKL termasuk dalam usaha informal yang tidak sepenuhnya diatur oleh regulasi resmi, namun tetap menjadi sumber penghasilan signifikan bagi banyak keluarga. Meskipun menghadapi berbagai tantangan seperti keterbatasan modal, akses pelatihan, dan perlindungan sosial, sektor ini tetap bertahan sebagai pilihan mata pencaharian masyarakat berpendidikan rendah atau yang tidak mampu mengakses pekerjaan formal. [4].

Secara khusus, pedagang batagor kaki lima merupakan salah satu jenis PKL yang banyak dijumpai di berbagai daerah. Mereka umumnya menggunakan gerobak sebagai tempat penyimpanan bahan makanan, alat masak, serta sebagai media utama dalam proses pengolahan hingga penyajian makanan. [5]. Sebagai usaha kecil, pendapatan pedagang batagor dipengaruhi oleh berbagai faktor, baik internal maupun eksternal. Di antaranya adalah modal usaha, lama usaha, jam kerja, lokasi, pengalaman usaha, tenaga kerja, jenis produk, serta tingkat persaingan. [6].

Faktor ekonomi seperti biaya bahan baku, upah tenaga kerja, serta biaya energi juga memiliki pengaruh signifikan terhadap pendapatan pedagang. Modal yang besar cenderung meningkatkan kapasitas produksi dan potensi penjualan, sementara biaya tenaga kerja dan biaya bahan baku yang tinggi dapat menurunkan pendapatan apabila tidak diimbangi dengan peningkatan output atau penyesuaian harga jual. [7].

MUSYTARI
ISSN : 3025-9495
Neraca Akuntansi Manajemen, Ekonomi
Vol 25 No 1 Tahun 2025
Prefix DOI : 10.8734/mnmae.v1i2.359

2. Tinjauan Pustaka

Pedagang Kaki Lima

Menurut Pasal 1 Peraturan Presiden Republik Indonesia Nomor 125 Tahun 2012, Pedagang Kaki Lima (PKL) adalah bisnis yang melakukan perdagangan dengan menggunakan sarana bergerak atau tidak bergerak, serta lahan dan bangunan milik pemerintah dan/atau swasta yang bersifat sementara atau permanen. [8].

Pendapatan

Segala sesuatu yang dihasilkan dari penjualan yang menghasilkan keuntungan disebut pendapatan. Namun, ada pendapat lain yang mengatakan bahwa pendapatan adalah jumlah perolehan usaha setelah dikurangi biaya. Pendapatan, juga dikenal sebagai penghasilan, adalah hasil dari berbagai proses penjualan barang atau jasa. Pendapatan dikelompokkan menjadi beberapa kategori berdasarkan cara mereka diperoleh dan dibagi menjadi dua kategori berdasarkan proses pengambilan pendapatan. Yang pertama adalah pendapatan kotor, yang merupakan pendapatan dari hasil pedagang yang belum dipotong oleh anggaran lainnya. Yang kedua adalah pendapatan bersih, yang merupakan pendapatan dari hasil pedagang yang telah dipotong oleh anggaran kebutuhan lainnya. [9].

3. Metodologi Penelitian

Penelitian ini menggunakan pendekatan kualitatif deskriptif karena bertujuan untuk memahami secara mendalam faktor-faktor yang memengaruhi pendapatan pedagang batagor kaki lima berdasarkan pengalaman, kondisi lapangan, serta persepsi para pedagang. Pendekatan ini memungkinkan peneliti menggali informasi secara langsung melalui interaksi dengan subjek penelitian sehingga data yang diperoleh lebih kaya dan akurat.

Pemilihan subjek penelitian dilakukan dengan teknik purposive sampling, yaitu memilih pedagang batagor kaki lima yang telah berjualan minimal satu tahun serta memiliki lokasi dagang yang relatif tetap. Informan utama dalam penelitian ini adalah satu pedagang batagor kaki lima yang telah berjualan selama tujuh tahun dan memiliki lokasi berdagang yang tetap. Informan dianggap paling relevan karena memahami kondisi usaha, strategi pendapatan, serta tantangan yang dihadapi.

Pengumpulan data dilakukan melalui wawancara mendalam dengan menggunakan pedoman wawancara semi terstruktur. Teknik ini dipilih karena memberikan fleksibilitas bagi peneliti untuk menggali informasi tambahan sesuai kondisi di lapangan. Selain wawancara,

MUSYTARI
ISSN : 3025-9495
Neraca Akuntansi Manajemen, Ekonomi
Vol 25 No 1 Tahun 2025
Prefix DOI : 10.8734/mnmae.v1i2.359

peneliti juga melakukan observasi langsung terhadap aktivitas berjualan seperti jumlah pelanggan, lokasi, jam operasional, dan metode pemasaran.

Data yang terkumpul dianalisis menggunakan teknik analisis Miles dan Huberman, yang meliputi tiga tahapan: reduksi data, penyajian data, dan penarikan kesimpulan. Pada tahap reduksi, data dari wawancara dan observasi diseleksi, dikategorikan, dan disederhanakan sesuai fokus penelitian. Pada tahap penyajian, data disusun dalam bentuk narasi tematik sehingga memudahkan pemahaman terhadap faktor-faktor yang memengaruhi pendapatan pedagang. Tahap terakhir adalah penarikan kesimpulan, yaitu merumuskan inti temuan berdasarkan pola atau hubungan yang muncul dari hasil analisis.

4. Hasil dan Pembahasan

Berdasarkan hasil wawancara dengan pedagang batagor kaki lima yang telah menjalankan usahanya selama tujuh tahun, ditemukan bahwa lokasi merupakan faktor yang paling dominan dalam memengaruhi pendapatan. Informan memilih berjualan di depan sekolah karena tingkat mobilitas pelajar cukup tinggi. Ketika ia pernah berpindah lokasi akibat penggusuran, pendapatannya menurun hampir setengahnya. Hal ini menunjukkan bahwa lokasi strategis dengan arus pejalan kaki yang padat berkontribusi langsung terhadap jumlah pelanggan dan pendapatan harian.

Selain lokasi, modal usaha juga menjadi faktor penting yang menentukan keberlangsungan usaha. Informan mengungkapkan bahwa modal awal sebesar dua juta rupiah digunakan untuk membeli gerobak dan bahan baku. Modal harian dikelola secara efisien agar tidak terjadi pemborosan, terutama karena harga bahan baku sering mengalami fluktuasi. Manajemen modal yang baik diperlukan agar usaha tetap berjalan stabil dan dapat memberikan keuntungan.

Jam kerja turut memengaruhi pendapatan pedagang. Informan berjualan selama delapan jam setiap hari, mulai dari pukul 10.00 hingga 18.00. Menurutnya, semakin panjang jam operasional, semakin besar peluang mendapatkan pembeli. Puncak keramaian terjadi pada pukul 12.00 hingga 14.00, sementara pagi hari dan saat hujan cenderung sepi. Kondisi ini menunjukkan bahwa pola aktivitas konsumen dan faktor cuaca sangat berkaitan dengan tingkat penjualan.

Penetapan harga juga menjadi aspek yang memerlukan pertimbangan khusus. Informan menyampaikan bahwa kenaikan harga bahan baku seperti tahu dan ikan teri sering memaksanya menaikkan harga jual. Namun, penyesuaian harga tetap dilakukan secara hati-hati agar tidak mengurangi minat pelanggan. Strategi tersebut mencerminkan perlunya pedagang memahami daya beli konsumen untuk menjaga loyalitas mereka.

MUSYTARI
ISSN : 3025-9495
Neraca Akuntansi Manajemen, Ekonomi
Vol 25 No 1 Tahun 2025
Prefix DOI : 10.8734/mnmae.v1i2.359

Kualitas produk, terutama rasa dan kesegaran bahan baku, juga berperan dalam memengaruhi pendapatan. Informan selalu menjaga kualitas bumbu kacang serta memastikan bahan makanan tetap segar. Ia percaya bahwa konsistensi rasa membuat pelanggan kembali membeli. Kendati demikian, fluktuasi harga bahan baku menjadi tantangan dalam menjaga kualitas produk secara konsisten.

Faktor persaingan juga memengaruhi pendapatan. Informan mengakui adanya pedagang batagor dan cilok lain di sekitar lokasi usahanya. Untuk menghadapi persaingan tersebut, ia mengutamakan kualitas rasa dan pelayanan yang ramah. Pendekatan ini terbukti membantu mempertahankan pelanggan meskipun berada di tengah persaingan yang ketat.

Perilaku konsumen turut menentukan pendapatan harian pedagang. Mayoritas pelanggan informan adalah siswa dan mahasiswa yang memiliki waktu belanja tertentu sesuai jadwal aktivitas mereka. Adanya pelanggan tetap membantu menjaga kestabilan pendapatan. Informan juga menerapkan strategi promosi sederhana seperti paket hemat dan tambahan sambal gratis untuk menarik pembeli baru, dan strategi ini memberikan dampak positif terhadap peningkatan penjualan.

Selain itu, faktor eksternal seperti cuaca dan kondisi ekonomi masyarakat juga memengaruhi pendapatan pedagang batagor. Pada saat hujan, jumlah pembeli menurun karena konsumen enggan keluar rumah. Ketika harga kebutuhan pokok meningkat, konsumen cenderung mengurangi pengeluaran untuk makanan jajanan sehingga berdampak pada pendapatan. Musim liburan sekolah turut menyebabkan penurunan pendapatan karena sebagian besar pelanggan utama tidak berada di sekitar lokasi berjualan.

5. Kesimpulan

Berdasarkan hasil penelitian mengenai faktor-faktor yang memengaruhi pendapatan pedagang batagor kaki lima, dapat disimpulkan bahwa pendapatan pedagang sangat dipengaruhi oleh berbagai aspek yang saling berkaitan. Faktor yang paling dominan adalah lokasi usaha, di mana lokasi yang strategis dan ramai, seperti di depan sekolah, mampu meningkatkan jumlah pelanggan secara signifikan. Perpindahan lokasi terbukti berdampak langsung pada penurunan pendapatan.

Selain lokasi, modal usaha turut berperan penting dalam menjaga keberlangsungan usaha. Pengelolaan modal yang baik diperlukan untuk menyesuaikan perubahan harga bahan baku sehingga pedagang dapat tetap mempertahankan keuntungan. Jam kerja juga berpengaruh terhadap pendapatan, di mana semakin lama waktu berjualan, semakin besar peluang mendapatkan pembeli, terutama pada jam-jam tertentu yang lebih ramai.

MUSYTARI
ISSN : 3025-9495
Neraca Akuntansi Manajemen, Ekonomi
Vol 25 No 1 Tahun 2025
Prefix DOI : 10.8734/mnmae.v1i2.359

Penetapan harga menjadi strategi penting yang perlu dilakukan secara hati-hati agar tetap terjangkau oleh konsumen tanpa mengurangi keuntungan. Kualitas produk, khususnya rasa dan kesegaran bahan baku, berperan dalam menjaga loyalitas pelanggan sehingga berdampak positif pada pendapatan harian. Di sisi lain, persaingan antar pedagang di sekitar lokasi menuntut pedagang untuk meningkatkan kualitas pelayanan dan menjaga cita rasa agar dapat mempertahankan pelanggan tetap.

Faktor eksternal seperti perilaku konsumen, kondisi cuaca, dan situasi ekonomi juga memengaruhi tingkat pendapatan. Musim hujan, libur sekolah, serta kenaikan harga kebutuhan pokok menyebabkan penurunan jumlah pembeli, sementara strategi promosi sederhana dapat membantu menarik perhatian konsumen.

DAFTAR PUSTAKA

[1] H. Karimia, O. Arisinta, and R. Ulum, "Faktor Yang Mempengaruhi Pendapatan Pedagang Kaki Lima Di Desa Kombangan Kecamatan Geger Kabupaten Bangkalan," *J. Pendidik. Ekon.*, vol. 8, no. 2, pp. 508–517, 2023.

[2] dkk Wibowo Ana Fatma Fitriana, "PENDAPATAN PEDAGANG KAKI LIMA DAN FAKTOR YANG MEMPENGARUHI," *J. Econ. Bus. Eng.*, vol. 5, no. 3, pp. 248–253, 2020.

[3] Z. A. Barkah, "ANALISIS PENDAPATAN PEDAGANG KAKI LIMA (Studi Kasus Pada Pedagang Ayam Lalapan Di Kelurahan Wosi Kabupaten Manokwari) Abstrak PENDAHULUAN Sektor informal merupakan usaha berskala kecil dengan model , ruang lingkup , dan pengembangan yang terbatas serta," vol. 19, 2024.

[4] F. Nitami and E. D. Astawinetu, "Pengaruh Modal Kerja dan Jam Kerja Terhadap Pendapatan Pedagang Kaki Lima Nasi Boran di Lamongan," vol. 2, no. 1, pp. 119–130, 2024.

[5] Baiq Emilia Annisa Putri and Nugraeni, "Observasi Biaya Produksi Pedagang Batagor untuk Perencanaan Penjualan," *J. Pengabdi. Kpd. Masy. Indones.*, vol. 3, no. 2, pp. 150–156, 2023.

[6] B. A. H. Haba, W. M. Ndoen, M. S. Neno, and C. C. Foenay, "Analysis of Factors Influencing Street Trader Income in Belu District," *E-Jurnal Undana*, vol. 1, no. 1, pp. 47–52, 2023.

[7] R. D. Putra, "Analisis Pendapatan Pedagang Kaki Lima Makanan dan Minuman Sektor Informal di Kecamatan Tanjung Karang Timur Kota Bandar Lampung," *BULLET J. Multidisiplin Ilmu*, vol. 2, no. 4, pp. 849–856, 2023.

[8] A. J. Putra and R. Mesra, "Strategi Pedagang Kaki Lima Bertahan di Tengah Dinamika Perekonomian dan Perubahan Perilaku Konsumsi Masyarakat di Kecamatan Sambas, Kabupaten Sambas," *COMTE J. Sociol. Res. Educ.*, vol. 2, no. 3, pp. 99–110, 2025.

[9] K. D. Soemardianto, "Analisis Pengaruh Modal Kerja, Lama Usaha dan Jam Kerja terhadap Pendapatan Pedagang Kaki Lima di Kawasan Darmo Permai Surabaya Tahun 2021," *Econ. J. Ilmu Ekon.*, vol. 5, no. 1, p. 55, 2023.