

## Pengaruh Model Manajem En Tata Kelola bagi Pedagang Kaki Lima dalam Menjalankan Usahanya di Kota Yogyakarta

Wartomo

UPBJJ Universitas Terbuka Yogyakarta, Indonesia

Corresponding Author ✉ wartomo@ecampus.ut.ac.id

### ABSTRACT

Tujuan penelitian ini ialah untuk melihat bagaimana pengaruh model manajemen tata kelola bagi pedagang kaki lima dalam menjalankan usahanya di Kota Yogyakarta. Jenis penelitian yang digunakan kuantitatif dengan teknik pengumpulan data primer dan sekunder, yang dianalisis melalui statistik inferensial. Hasil penelitian menunjukkan bahwa terdapat pengaruh model manajemen tata kelola bagi pedagang kaki lima dalam menjalankan usahanya di kota yogyakarta, yang dinyatakan dengan hasil perhitungan PLS dimana kedua variabel tersebut memiliki nilai t hitung yang lebih besar dari t tabel (Pengelolaan SDM 3,276, Pengelolaan operasional 2,679 > 1,96), pengelolaan keuangan dan pemasaran tidak memiliki pengaruh terhadap kinerja usaha PKL wilayah sekitar Pasar Beringharjo kota Yogyakarta. Pasar dikarenakan pada saat modifikasi model awal penelitian keduanya memiliki loading factor yang kurang dari 0,50 untuk setiap indikatornya, dimana kinerja usaha PKL wilayah sekitar Pasar Beringharjo kota Yogyakarta dipengaruhi oleh pengelolaan SDM yang direfleksikan oleh tenaga kerja dan pengelolaan operasional yang direfleksikan oleh aliran kerja, arah pengaruh variabel pengelolaan SDM adalah negatif berarti jika PKL ingin meningkatkan kinerjanya maka tenaga kerja yang mereka gunakan sebaiknya berasal dari luar keluarga. Sedangkan variabel pengelolaan operasional berupa aliran kerja harus mampu ditingkatkan oleh PKL agar kinerjanya juga meningkat.

Keywords: First Keyword, Second Keyword, Third Keyword

Journal Homepage <http://ojs.staiaifurqan.ac.id/alqiyam>

This is an open access article under the CC BY SA license

<https://creativecommons.org/licenses/by-sa/4.0/>

Published by Sekolah Tinggi Agama Islam (STAI) Al-Furqan Makassar

## PENDAHULUAN

Proses kegiatan atau aktivitas Pedagang Kaki Lima (PKL) khususnya di sekitar Pasar Beringharjo di Kota Yogyakarta menjadi perhatian banyak pihak. Pedagang Kaki Lima (PKL) sendiri adalah istilah untuk menyebut penjaja dagangan yang menggunakan geroba, atau membuat rumah tenda di pinggir jalan (Hariyani, 2019). Saat ini istilah PKL juga digunakan untuk pedagang di jalanan pada umumnya. Salah satu tempat beraktivitas banyak orang adalah sekitar pasar. Pedagang Kaki Lima (PKL) didefinisikan sebagai seseorang yang menawarkan barang-barangnya untuk dijual kepada khalayak tanpa memiliki sebuah tempat permanen untuk berjualan (Wasisto, 2018). Jadi, orang yang berjualan menempati trotoar atau area publik lainnya, dan mereka akan sering berpindah-pindah tempat. Berhubungan dengan hal tersebut, PKL dapat diartikan sebagai sejenis penjual ritel yang menjual barang dan jasanya di jalan publik seperti gang-gang dan pinggir jalan utama (Rambe & Aslami, 2022). Hal ini merupakan suatu fenomena global, akan ditemukan di seluruh negara di

dunia terutama pada negara-negara miskin dan berkembang, dan bagian kategori dari aktivitas ekonomi yang tidak formal (Manado et al., 2018). Kategori ini meliputi produksi dan pertukaran dari barang dan jasa yang legal, akan tetapi aktivitasnya tidak disertai dengan izin yang resmi atau kontrak yang legal dari pihak terkait seperti pemasok dan klien.(Purnamasari, at.al, 2020)

Kinerja usaha digambarkan sebagai capaian yang diperoleh organisasi bisnis dalam usahanya. Variabel kinerja usaha memiliki indikator pertumbuhan penjualan, pertumbuhan modal, pertumbuhan tenaga kerja, pertumbuhan pasar dan pertumbuhan laba (Nurhayati, 2017). Karena itu, kinerja merupakan sebuah konsep multidimensional (Robbaniyah et al., 2022). Hubungan antara orientasi wirausaha dan kinerja dapat tergantung pada indikator-indikator yang digunakan untuk mengakses kinerja. Kajian-kajian empiris melaporkan banyaknya perbedaan indikator-indikator kinerja yang pada umumnya adalah perbedaan antara ukuran kinerja finansial dan kinerja non-finansial.

Pengukuran kinerja non finansial mengukur juga sasaran usaha seperti misalnya kepuasan dan tingkat keberhasilan di lingkup global yang bisa dicapai oleh para pemilik atau para manajernya; pengukuran kinerja finansial mengukur faktor-faktor seperti pertumbuhan penjualan (Smith, 1976). Berkaitan dengan kinerja finansial, seringkali terjadi konvergensi yang rendah antara indikator-indikator yang berbeda. Dalam kaitannya dengan kinerja finansial, studi yang dilakukan dapat mengandalkan pada laporan yang dibuat sendiri atau data sekunder yang dikumpulkan dari sumber terpercaya (Suriadi, 2022). Namun data yang dikumpulkan sendiri oleh pengusaha bisa memberikan peluang yang sangat besar untuk menguji dimensi-dimensi ganda kinerja, seperti misalnya perbandingan dengan para pesaing. Ukuran semacam itu dapat menjadi subjek untuk terjadinya bias karena adanya kepatutan sosial (Julkifli, 2022), kerusakan memori dan/atau variasi metode yang biasa digunakan.

Pedagang Kaki Lima (PKL) sebagai tulang punggung ekonomi masyarakat lemah, membutuhkan perhatian lebih dari pemerintah dalam hal penyelenggaraan iklim yang kondusif bagi berkembangnya usaha mereka (Magdalena & Simarmata, 2017). Penyelenggaraan iklim yang kondusif bagi perkembangannya akan mengefektifkan pengelolaan dan penataan PKL agar meningkat dan berkembang skala usahanya tanpa mengabaikan ketertiban, kebersihan dan keindahan kota seperti yang diatur dalam Perda Kota Solo No. 05/2014 mengenai pedagang kaki lima. Selain itu PKL juga sebagai bagian dari masyarakat pelaku usaha memiliki potensi besar untuk dikembangkan dan diberdayakan. Maka dari itu, perlu adanya pemahaman lebih menyeluruh dampak yang ditimbulkan dengan adanya tata kelola PKL terhadap usaha mereka.

Berdasarkan fenomena yang terjadi di Wilayah Kota Yogyakarta terdapat sejumlah pasar. Setiap pasar selalu ditemui Pedagang Kaki Lima (PKL) yang melakukan aktivitas penjualan terutama makanan dan minuman. Berdasarkan data dari Dinas Pasar Kota Yogyakarta sampai Tahun 2017 jumlah PKL yang terdata adalah sebanyak 1570. Dari jumlah tersebut sekitar 10% PKL beraktivitas di wilayah sekitar Pasar Beringharjo di Kota Yogyakarta. Pedagang Kaki Lima (PKL) merupakan kelompok tenaga kerja yang banyak bergerak di sektor informal. PKL juga memiliki potensi untuk menciptakan dan memperluas lapangan kerja, terutama bagi tenaga kerja yang kurang memiliki kemampuan dan keahlian yang memadai untuk bekerja di sektor formal karena rendahnya tingkat pendidikan yang mereka miliki (Nashihin, 2019). Dengan dasar inilah, peneliti tertarik untuk melakukan penelitian mendalam mengenai pengaruh model manajemen tata kelola bagi

pedagang kaki lima dalam menjalankan usahanya di Kota Yogyakarta, adapun tujuan penelitian ini ialah untuk melihat bagaimana pengaruh model manajemen tata kelola bagi pedagang kaki lima dalam menjalankan usahanya di Kota Yogyakarta. Penelitian ini nantinya diharapkan dapat menjadi tolak ukur dalam menentukan model manajemen tata kelola khususnya bagi para pedagang guna menjadi entrepreneurship (Sarwadi, 2023) yang sukses.

## **METODE PENELITIAN**

### **Jenis dan Sumber Data Penelitian**

Jenis penelitian yang digunakan yaitu penelitian kuantitatif, dalam penelitian ini data yang dihimpun terdiri dari data primer dan data sekunder (Sugiyono, 2022a). Data primer adalah data yang diperoleh langsung dari responden sedangkan data sekunder didapat dari berbagai instansi seperti Dinas Pasar di kota Yogyakarta. Misalnya dikemukakan dalam Satpol PP, Dinas Perindustrian dan Perdagangan, dan Badan Pusat Statistik kota Yogyakarta

### **Populasi dan Sampel**

Populasi penelitian adalah seluruh PKL di Kota Yogyakarta. Berdasarkan data DISPENDA Kota Yogyakarta Tahun 2017, jumlahnya sebanyak 1570 PKL. Sedangkan sampel penelitian adalah PKL yang beraktivitas di sekitar kampus di Kota Yogyakarta. Sampel ditentukan dengan metode *purposive sampling* tipe *judgement sampling*. (Sugiyono, 2022b), *judgement sampling* adalah *purposive sampling*. Dari jumlah populasi sesuai dengan survey pendahuluan diketahui bahwa sekitar 10 % PKL beroperasi di wilayah sekitar kampus di Kota Yogyakarta sehingga sampel pada penelitian ini sebanyak 125 PKL.

### **Metode Pengumpulan Data**

Jenis data yang diperoleh dalam penelitian ini adalah data primer dan data sekunder. Metode pengumpulan data yang digunakan, terdiri dari pendekatan kuantitatif dengan menggunakan kuesioner melalui pertanyaan tertutup dan pertanyaan terbuka. Untuk memperoleh data dan informasi penelitian maka dilakukan pengungkapan sejumlah variabel lengkap dengan konsep, dimensi, indikator, ukuran, dan skalanya.

### **Identifikasi Variabel Penelitian**

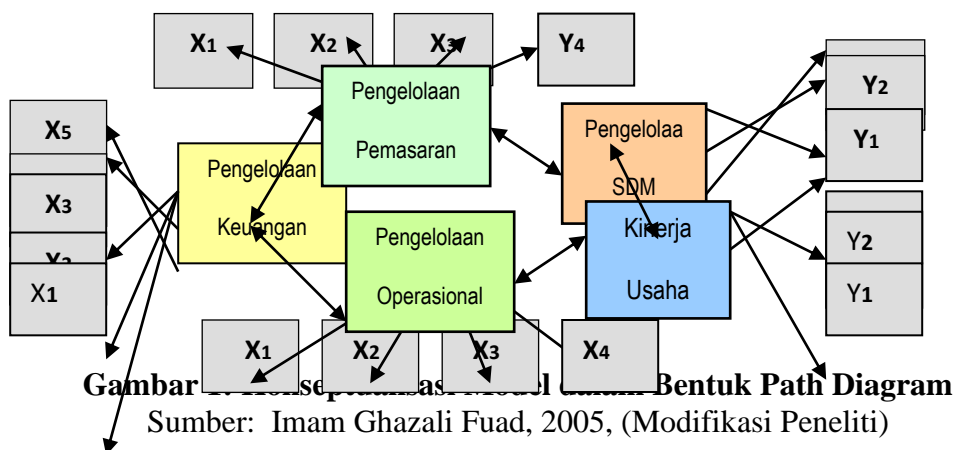
Untuk memperoleh data dan informasi penelitian maka dilakukan pengungkapan sejumlah variabel lengkap dengan konsep, dimensi, indikator, ukuran, skalanya. Adapun beberapa variabel yang menjadi pertimbangan dalam penelitian ini adalah: Variabel bebas (*independent variable*), yaitu variabel pengelolaan keuangan, pengelolaan pemasaran, pengelolaan SDM dan pengelolaan operasional PKL di sekitar Pasar Beringharjo kota Yogyakarta, dan variabel terikat (*dependent variable*), yaitu variabel Kinerja Usaha PKL di sekitar Pasar Beringharjo kota Yogyakarta.

### **Analisis Data**

Dalam penelitian, data yang terkumpul dianalisis dengan rumus statistik inferensial. Statistik inferensial adalah statistik yang digunakan untuk menarik inferensi dari sampel ke populasi (Sugiyono, 2021). Statistik inferensial dalam penelitian ini menggunakan Partial Least Square (PLS). Penelitian ini menggunakan software Smart PLS versi 1.10 PLS merupakan pendekatan alternatif yang bergeser dari pendekatan SEM berbasis covariance menjadi berbasis varian. SEM yang berbasis kovarian umumnya menguji

kausalitas atau teori sedangkan PLS lebih bersifat *predictive model*. Dalam predictive model, dengan tujuan prediksi memiliki konsekuensi bahwa pengujian dapat dilakukan tanpa dasar teori yang kuat, mengabaikan beberapa asumsi dan parameter ketepatan model prediksi dilihat dari nilai koefisien determinasi (Sugiyono, 2021). Pengujian model struktural dalam PLS dilakukan dengan bantuan software Smart PLS ver 2 for windows.

Model ini dimaksudkan untuk mengukur tingkat efektivitas dalam tata kelola bagi Pedagang Kaki Lima khususnya di sekitar Pasar Beringharjo untuk menjalankan usaha di kota Yogyakarta, dan pengaruh hubungan antara variabel satu dengan yang lain. Model tersebut diwujudkan dalam bentuk desain atau diagram jalur yang disajikan pada gambar berikut:



**Keterangan:**

VARIABEL	INDIKATOR
Pengelolaan keuangan (X1)	X1 = sumber modal X2 = Besaran modal awal X3 = Biaya operasional X4 = Asset /Harta X5 = Pencatatan keuangan
Pengelolaan Pemasaran (X2)	X1 = produk X2 = Harga X3 = Promosi X4 = Distribusi
Pengelolaan SDM (X3)	X1 = perencanaan SDM X2 = Upah/kompensasi X3 = Tenaga kerja
Pengelolaan Operasional (X4)	X1 = kapasitas produksi X2 = Penentuan lokasi X3 = layout usaha X4 = aliran kerja
	Y1 = profit Y2 = omzet Y3 = pengembangan usaha

Dalam model awal pada Gambar 1. terdapat empat variabel independen. Pertama, variabel pengelolaan keuangan/PK (X1) dengan indikator sumber modal (X1), besaran modal awal (X2), Biaya operasional (X3), Aset/harta (X4), dan pencatatan keuangan (X5). Kedua, variabel pengelolaan pemasaran/PP (X2) dengan indikator produk (X1), harga (X2), promosi (X3) dan distribusi (X4). Ketiga, variabel pengelolaan SDM (Sumber Daya Manusia)/ PSDM (X3) dengan indikator perencanaan SDM (X1), Upah/kompensasi (X2), tenaga kerja (X3). Keempat adalah variabel pengelolaan operasional/PO (X4) dengan indikator kapasitas produksi (X1), penentuan lokasi (X2), layout usaha (X3) dan aliran kerja (X4). Serta satu variabel dependen yaitu variabel Tingkat Kinerja Usaha TK (Y) dengan indikator profit (Y1), omset (Y2), pengembangan usaha (Y3).

Dalam model awal pada Gambar 1. terdapat empat variabel independen. Pertama, variabel pengelolaan keuangan/PK (X1) dengan indikator sumber modal (X1), besaran modal awal (X2), biaya operasional (X3), aset/harta (X4), dan pencatatan keuangan (X5). kedua, variabel pengelolaan pemasaran/PP (X2) dengan indikator produk (X1), harga (X2), promosi (X3) dan distribusi (X4). Ketiga, variabel pengelolaan SDM (Sumber Daya Manusia)/ PSDM (X3) dengan indikator perencanaan SDM (X1), Upah/kompensasi (X2), tenaga kerja (X3). Keempat adalah variabel pengelolaan operasional/PO (X4) dengan indikator kapasitas produksi (X1), penentuan lokasi (X2), layout usaha (X3) dan aliran kerja (X4). Serta satu variabel dependen yaitu variabel Tingkat Kinerja Usaha TK (Y) dengan indikator profit (Y1), omset (Y2), pengembangan usaha (Y3).

## **RESULT AND DISCUSSION**

Responden dalam penelitian ini adalah PKL yang melakukan aktivitas penjualan di wilayah sekitar kampus di Kota Yogyakarta, sejumlah 125 PKL. Melalui daftar pertanyaan didapat kondisi responden tentang jenis kelamin, jenis usaha, lama usaha, usia, pendidikan terakhir, jumlah karyawan dan lokasi usaha. Penggolongan yang dilakukan terhadap responden dalam penelitian ini bertujuan mengetahui secara jelas gambaran responden sebagai objek penelitian. Berdasarkan data primer yang dikumpulkan saat menyebarkan kuisisioner didapatkan gambaran bahwa mayoritas PKL yang menjadi responden adalah Laki-laki yaitu sebesar 79,27%. Sedangkan yang berjenis kelamin perempuan hanya 20,73%. Hal ini menunjukkan bahwa laki-laki cenderung mendominasi menjadi PKL terutama karena alasan waktu melakukan usahanya yang dimulai pukul 18.00 wib sampai dengan pukul 02.00 dini hari, sehingga PKL laki-laki yang lebih mampu bertahan dalam kondisi tersebut.

Berdasarkan hasil dari data primer yang dikumpulkan saat menyebarkan kuisisioner didapatkan gambaran bahwa bidang usaha PKL responden adalah penjualan makanan sebesar 61,36%. Hal ini menunjukkan bahwa jenis makanan yang banyak diperdagangkan PKL seperti nasi uduk, nasi goreng, roti bakar, martabak dan lain-lain memiliki pangsa pasar yang cukup besar. Selanjutnya penjualan minuman seperti bandrek, sekoteng, jus buah dan lain-lain juga menjadi jenis usaha yang dipilih oleh PKL yaitu sebesar 28,03%. Sedangkan sisanya sebesar 11,61% adalah penjualan barang seperti mainan, asesoris, pakaian dan lain-lain juga dipilih PKL menjadi bidang usaha mereka. Apabila dilihat dari usia, responden dapat dikelompokkan seperti pada tabel berikut:

**Tabel 1. Responden Menurut Usia**

<b>No</b>	<b>Rentang Usia (Tahun)</b>	<b>Jumlah Responden</b>	<b>Persentase</b>
1	< 20 th	7	6,3
2	20-25 th	33	29,73

3	25-30 th	60	54,05
4	30-40 th	7	5,3
5	>40 th	29	3,
Jumlah		125	100

Tabel 1. Di atas, diperoleh gambaran bahwa PKL yang menjalankan usahanya di wilayah sekitar Pasar Beringharjo di kota Yogyakarta didominasi PKL dengan rentang usia 25 – 30 tahun yaitu sebesar 54,05%. Usia produktif ini menjadi nilai tambah mereka agar mampu menjalankan usahanya dengan maksimal. Jika didasarkan pendidikan terakhir yang mereka miliki, responden PKL terkelompokkan sebagai berikut:

**Tabel 2. Responden Menurut Pendidikan Terakhir**

No.	Pendidikan	Jumlah Responden	Persentase
1	SD	4	3,6
2	SMP	41	35,94
3	SMA	54	48,65
4	S1	26	11,81
Jumlah		125	100

Tabel 2 di atas, terlihat bahwa sebagian besar PKL memiliki pendidikan cukup baik yaitu tingkat SMA sebesar 48,65%. Hal itu menunjukkan bahwa mereka memiliki kemampuan untuk meningkatkan atau mengembangkan usahanya dengan bekal ilmu yang mereka dapatkan pada saat mengikuti pendidikan SMA tersebut. Jika didasarkan pada jumlah karyawan yang dimiliki, responden PKL terkelompokkan sebagai berikut:

**Tabel 3. Responden Menurut Jumlah Karyawan**

No.	Jumlah Karyawan	Jumlah Responden	Persentase
1	< 3 orang	38	35,23
2	3 – 7 orang	56	50,45
3	7-10 orang	28	14,32
Jumlah		125	100

Tabel 3. Terlihat bahwa dominan PKL di wilayah sekitar pasar Beringharjo Kota Yogyakarta (atau sebesar 50,45%) memiliki sekitar 3–7 orang karyawan. Tenaga kerja itu terutama berasal dari keluarga dekat dengan alasan kemudahan mengkoordinir.

Statistik inferensial adalah statistik yang digunakan untuk menarik inferensi dari sampel ke populasi (Sugiyono, 2006). Statistik inferensial dalam penelitian ini menggunakan Partial Least Square (PLS). Penelitian ini menggunakan software Smart PLS versi 1.10. PLS merupakan pendekatan alternatif yang bergeser dari pendekatan SEM berbasis covariance menjadi berbasis varian (Ghozali, 2005). SEM yang berbasis kovarian umumnya menguji kausalitas atau teori sedangkan PLS lebih bersifat *predictive model*.

Permodelan dengan tujuan prediksi memiliki konsekuensi bahwa pengujian dapat dilakukan tanpa dasar teori yang kuat, mengabaikan beberapa asumsi dan parameter ketepatan model prediksi dilihat dari nilai koefisien determinasi (Sugiyono 2006). Pengujian model struktural dalam PLS dilakukan dengan bantuan software Smart PLS ver 2 for windows.

Adapun langkah-langkah dalam Partial Least Square (PLS) meliputi: 1) Menentukan model penelitian: dalam model awal terdapat empat variabel independen. Pertama, variabel pengelolaan keuangan/PK (X1) dengan indikator sumber modal (X1), besaran modal awal (X2), Biaya operasional (x3), Aset/harta (x4), dan pencatatan keuangan (X5). Kedua,

variabel pengelolaan pemasaran/PP (X2) dengan indikator produk (X1), harga (X2), promosi (X3) dan distribusi (X4). Ketiga, variabel pengelolaan SDM (Sumber Daya Manusia)/PSDM (X3) dengan indikator perencanaan SDM (X1), Upah/kompensasi (X2), tenaga kerja (X3). Keempat adalah variabel pengelolaan operasional/PO (X4) dengan indikator kapasitas produksi (X1), penentuan lokasi (X2), layout usaha (X3) dan aliran kerja (X.4). Serta satu variabel dependen yaitu variabel Tingkat Kinerja Usaha /TK(Y) dengan indikator profit (Y1), omset (Y2), pengembangan usaha (y3).

Tahap selanjutnya dilakukan hasil perhitungan model penelitian, sebagaimana yang dikemukakan oleh Ghozali (2005) bahwa suatu indikator dikatakan mempunyai reliabilitas yang baik jika nilainya lebih besar dari 0,70. Sedangkan loading faktor 0,5 sampai dengan 0,6 masih dapat dipertahankan untuk model yang masih dalam tahap pengembangan. Berdasarkan perhitungan dengan menggunakan Smart PLS tersebut pada Gambar 1, terlihat bahwa pada variabel Pengelolaan Keuangan PK (X1) indikator indikator sumber modal (x1), besaran modal awal (x2), Biaya operasional (x3), Aset/harta (x4), dan pencatatan keuangan (x5) berada dibawah 0,5 sehingga didrop dalam model. Demikian juga pada Variabel Pengelolaan Pemasaran (x2) produk (x1), harga (x2), promosi (x3) dan distribusi (x4) berada dibawah 0,5 sehingga didrop (dikeluarkan) dalam model. Pada Variabel Pengelolaan SDM (Sumber Daya Manusia) (X3) hanya indikator tenaga kerja (X3) memiliki loading factor 1,000 (diatas 0,5) sedangkan indikator lainnya dibawah 0,5 sehingga didrop (dikeluarkan) dalam model. Pada variabel Pengelolaan Operasional (X4) hanya indikator aliran kerja (X4) memiliki loading faktor 0,604 (diatas 0,5) sedangkan indikator lainnya dibawah 0,5 sehingga didrop (dikeluarkan) dalam model.

Memodifikasi model penelitian setelah dilakukan dropping indikator yang tidak signifikan loading factor < 0,5), melalui hasil dropping tersebut, maka modifikasi model penelitian dapat digambarkan di smart PLS. Pengujian hipotesis dilakukan untuk menjawab tujuan penelitian. Hipotesis penelitian tersebut terdiri dari:

- H1 = Tata Kelola PKL melalui Pengelolaan Keuangan memiliki pengaruh positif terhadap kinerja usaha
- H2 = Tata Kelola PKL melalui Pengelolaan Pemasaran memiliki pengaruh positif terhadap kinerja usaha
- H3 = Tata Kelola PKL melalui Pengelolaan SDM memiliki pengaruh positif terhadap kinerja usaha
- H4 = Tata Kelola PKL melalui Pengelolaan Operasional memiliki pengaruh positif terhadap kinerja usaha

Mengacu kepada hipotesis di atas, maka pengujian dilakukan terhadap outer model PLS yang hasilnya dapat dilihat pada tabel berikut. Bahwa Pengelolaan SDM (x3) dan Pengelolaan Operasional (x4) mempunyai pengaruh dan signifikan terhadap kinerja usaha. Dengan hasil ini berarti hipotesis 3 dan hipotesis 4 diterima bahwa variabel pengelolaan SDM (Sumber Daya Manusia) dan operasional memiliki pengaruh terhadap kinerja usaha PKL wilayah sekitar pasar Beringharjo di Kota Yogyakarta dengan nilai t hitung > t tabel (PSDM (x3) 3,276, PO(x4) 2,679 > 1,96). Sedangkan hipotesis 1 dan hipotesis 2 ditolak karena dari pemodifikasian model awal penelitian kedua variabel itu tidak masuk ke dalam model penelitian karena loading faktor yang rendah (dibawah 0,50).

Dengan demikian, pengaruh pengelolaan keuangan terhadap kinerja usaha PKL,

berdasarkan hasil analisis PLS, pengelolaan keuangan yang dihubungkan dengan kinerja usaha PKL dalam hipotesis 1 tidak masuk dalam model penelitian karena nilai *loading factor* yang rendah (dibawah 0,50) di setiap indikatornya. Berarti pengelolaan keuangan tidak mempengaruhi kinerja usaha PKL wilayah sekitar pasar Beringharjo di Kota Yogyakarta. Hasil ini sesuai dengan yang dipaparkan oleh Broomley (2000) bahwa lemahnya permodalan berimbas pada barang yang dijual kualitasnya (Husna Nashihin et al., 2021) juga rendah; hampir semua PKL menjalankan usaha dengan tujuan untuk mempertahankan hidup dan menyekolahkan anaknya tanpa memikirkan peningkatan kinerja. Akibatnya, ukuran pengelolaan keuangan terkait permodalan, biaya dan pencatatan keuangan tidak mempengaruhi kinerja usaha mereka.

Berdasarkan hasil pengujian PLS, pengelolaan pemasaran yang dihubungkan dengan kinerja usaha PKL dalam hipotesis 2 tidak masuk dalam model penelitian karena nilai *loading faktor* yang rendah (dibawah 0,50) di setiap indikatornya. Berarti pengelolaan pemasaran tidak mempengaruhi kinerja usaha PKL wilayah sekitar Pasar Beringharjo kota Yogyakarta. Hasil ini sesuai dengan yang dipaparkan oleh Alasadi dan Abdelrahim (2007) bahwa PKL adalah cara yang mudah untuk menciptakan pendapatan dengan investasi yang tidak terlalu besar. Jadi banyak orang yang tertarik untuk melaksanakan aktivitas tersebut. Lebih lanjut, barang yang diperdagangkan adalah barang-barang yang umum seperti produk lokal, perhiasan yang murah, kerajinan tangan, boneka, CD, buah-buahan dan lainnya. Para pedagang PKL akan berjualan di pinggir jalan dan berpindah-pindah dari tempat satu ke tempat lainnya. Semuanya itu membuat PKL tidak begitu memperhatikan pengelolaan pemasarannya terkait dengan pengelolaan produk, harga, promosi dan distribusi sehingga tidak mempengaruhi kinerja.

Hasil pengujian PLS, pengelolaan SDM (Sumber Daya Manusia) yang dihubungkan dengan kinerja usaha PKL dalam hipotesis 3 menunjukkan hasil yang signifikan dengan koefisien -0,254 dan  $t$  hitung  $> t$  tabel ( $3,276 > 1,96$ ). Berarti variabel pengelolaan SDM (Sumber Daya Manusia) yang direfleksikan oleh indikator Tenaga kerja memiliki pengaruh terhadap kinerja usaha PKL wilayah sekitar Pasar Beringharjo kota Yogyakarta. Hal ini sesuai dengan yang dipaparkan Bromley (2000) bahwa PKL bisa saja memiliki tenaga kerja satu atau lebih namun biasanya hanya berasal dari kalangan keluarga. Kondisi ini juga menjelaskan kenapa arah hubungan antara pengelolaan SDM yang direfleksikan oleh indikator tenaga kerja terhadap kinerja usaha adalah negatif. Karena jika tenaga kerja yang dimiliki semakin banyak berasal dari keluarga sendiri maka PKL akan mengalami kesulitan untuk mengatur mereka dengan pertimbangan nilai kekeluargaan sehingga pada akhirnya akan mempengaruhi peningkatan kinerja usaha mereka.

Pengaruh pengelolaan operasional berdasarkan hasil pengujian PLS, pengelolaan operasional yang dihubungkan dengan kinerja usaha PKL dalam hipotesis 4 menunjukkan hasil yang signifikan dengan koefisien 0,273 dan  $t$  hitung  $> t$  tabel ( $2,679 > 1,96$ ). Berarti variabel pengelolaan operasional yang direfleksikan oleh indikator aliran kerja memiliki pengaruh terhadap kinerja usaha PKL wilayah sekitar Pasar Beringharjo kota Yogyakarta. Hal ini sesuai dengan yang dipaparkan oleh (Puspitasari, 2010) bahwa aktivitas produksi dan distribusi yang ekstensif akan mendukung tata kelola korporasi. Aktivitas tersebut harus ditunjang penentuan aliran kerja yang tepat (Rafidah, 2019). Berarti semakin mampu PKL wilayah sekitar Pasar Beringharjo kota Yogyakarta mengatur aliran kerjanya, maka akan semakin tinggi tingkat kinerja mereka yang direfleksikan oleh peningkatan omzet.

## KESIMPULAN

Berdasarkan hasil penelitian mengenai pengaruh model manajemen tata kelola bagi pedagang kaki lima dalam menjalankan usahanya di kota Yogyakarta, menunjukkan bahwa terdapat pengaruh model manajemen tata kelola bagi pedagang kaki lima dalam menjalankan usahanya di kota Yogyakarta, yang dinyatakan dengan hasil perhitungan PLS dimana kedua variabel tersebut memiliki nilai  $t$  hitung yang lebih besar dari  $t$  tabel (Pengelolaan SDM 3,276, Pengelolaan operasional 2,679 > 1,96), pengelolaan keuangan dan pemasaran tidak memiliki pengaruh terhadap kinerja usaha PKL wilayah sekitar Pasar Beringharjo kota Yogyakarta. Pasar dikarenakan pada saat modifikasi model awal penelitian keduanya memiliki loading factor yang kurang dari 0,50 untuk setiap indikatornya, dimana kinerja usaha PKL wilayah sekitar Pasar Beringharjo kota Yogyakarta dipengaruhi oleh pengelolaan SDM yang direfleksikan oleh tenaga kerja dan pengelolaan operasional yang direfleksikan oleh aliran kerja, arah pengaruh variabel pengelolaan SDM adalah negatif berarti jika PKL ingin meningkatkan kinerjanya maka tenaga kerja yang mereka gunakan sebaiknya berasal dari luar keluarga. Sedangkan variabel pengelolaan operasional berupa aliran kerja harus mampu ditingkatkan oleh PKL agar kinerjanya juga meningkat.\

## REFERENCES

- Hariyani, T. (2019). Pedagang Kaki Lima Sebagai Alternatif Kesempatan Kerja Bagi Kaum Perempuan Di Pedesaan. *Ekuivalensi*, 5(2), 174–188.
- Husna Nashihin, Nazid Mafaza, & M.Okky Haryana. (2021). IMPLEMENTASI TOTAL QUALITY MANAGEMENT (TQM) PERSPEKTIF TEORI EDWARD DEMING, JURAN, DAN CROSBY. *At Turots: Jurnal Pendidikan Islam*, 3(1), 50–60. <https://doi.org/10.51468/jpi.v3i1.60>
- Julkifli. (2022). Kedudukan dan Tugas Manusia dalam Perspektif Tafsir al-Qur'an Zubdatu At- Tafsir Karya Muhammad Sulaiman Abdullah Al Asyqar. *AMORTI: Jurnal Studi Islam Interdisipliner*, 1(2), 103–110.
- Magdalena, D., & Simarmata, J. (2017). Penataan dan pemberdayaan pedagang kaki lima Dari janji politik pemilihan kepala daerah serentak tahun 2017 Dan urgensinya dalam pembentukan peraturan. *Jurnal Legislasi Indonesia*, 14(2), 211–222.
- Manado, J., Latif, M. R., Engka, D. S. M., & Sumual, J. I. (2018). Pengaruh Persepsi Tentang Modal Usaha, Lokasi, Dan Jenis Dagangan Terhadap Kesejahteraan Pedagang Di Jalan Roda (Jarod) Manado. *Jurnal Berkala Ilmiah Efisiensi*, 18(5), 174–185.
- Nashihin, H. (2019). *Analisis Wacana Kebijakan Pendidikan (Konsep dan Implementasi)*. CV. Pilar Nusantara. <https://books.google.co.id/books?id=SXcqEAAAQBAJ>
- Nurhayati, S. F. (2017). Analisis Kondisi Sosial Ekonomi , Kendala Dan Peluang Usaha Pedagang Kaki Lima : Studi Pada Pedagang Kaki Lima Di Seputar Alun-Alun Kabupaten Klaten. *Prosiding, Seminar Nasional Riset Manajemen & Bisnis 2017 "Perkembangan Konsep dan Riset E-Business di Indonesia"*, 828.
- Purnamasari, Vidya; Qurrata, Vika Annisa; Narmaditya, B. S. (2020). Pemberdayaan Wanita Melalui Peluang Usaha Dalam Peningkatan Ekonomi Lokal. *Jurnal Graha Pengabdian*, 2(1), 1–8.
- Puspitasari, D. E. (2010). Penataan Pedagang Kaki Lima Kuliner Untuk Mewujudkan Fungsi Tata Ruang Kota Di Kota. *Mimbar Hukum*, 22, 588–606.
- Rafidah. (2019). Strategi dan Hambatan Pedagang Kaki Lima Dalam Meningkatkan Penjualan ( Studi Kasus PKL di Telanaipura Kota Jambi). *IJIEB: Indonesian Journal of Islamic Economics and Business*, 4(2), 55–69.

- Rambe, D. N. S., & Aslami, N. (2022). Analisis Strategi Pemasaran Dalam Pasar Global. *El-Mujtama: Jurnal Pengabdian Masyarakat*, 1(2), 213–223. <https://doi.org/10.47467/elmujtama.v1i2.853>
- Robbaniyah, Q., Lina, R., Ustadz, S., Rofiq, A., Islami, F. Al, & Faiz, A. (2022). Kontribusi Pemikiran Abu Nida ` dalam Pengembangan Pendidikan Islam Pondok Pesantren di Indonesia. *JIPSI: Jurnal Ilmu Pendidikan dan Sains Islam Interdisipliner*, 1(1), 23–34.
- Sarwadi, H. N. (2023). *Character Education between The Western Context and Islamic perspective*. 4(1), 1–12.
- Sugiyono. (2021). *Metode Penelitian Kuantitatif Kualitatif dan R&D* (3. udg.). Alfabeta.
- Sugiyono. (2022a). *Metode Penelitian Kualitatif: Untuk Penelitian yang Bersifat Eksploratif, Interpretif, Interaktif dan Konstruktif*. Alfabeta.
- Sugiyono. (2022b). *Metode Penelitian Kualitatif untuk penelitian yang bersifat: eksploratif, enterpretif, interaktif dan konstruktif* (3. udg.). Alfabeta.
- Suriadi. (2022). Relasi Manajemen Keuangan dan Kualitas Lembaga Pendidikan Islam. *AMORTI: Jurnal Studi Islam Interdisipliner*, 1(2), 111–121.
- Wasisto, E. (2018). Pengaruh Model Tata Kelola Bagi Pedagang Kaki Lima Dalam Menjalankan Usahanya Di Kota Solo. *JEKU: Jurnal Ekonomi dan Kewirausahaan*, 18(4), 511–519.