

## PENGARUH JARAK USAHA DENGAN HOTEL TERHADAP PENDAPATAN DAN EFISIENSI USAHA DAGANG CINDERAMATA DI DAERAH KUTA

Ika Septia Utami<sup>1</sup>  
Ida Bagus Purbadharmaja<sup>2</sup>

Jurusan Ekonomi Pembangunan Fakultas Ekonomi Universitas Udayana  
e-mail: [ika.septia93@yahoo.co.id](mailto:ika.septia93@yahoo.co.id) / telp: +62 821448 002 59

### ABSTRAK

Kehadiran sektor informal dianggap sebagai salah satu sektor ekonomi yang muncul sebagai akibat situasi pertumbuhan tenaga kerja yang tinggi. Salah satu industri yang sedang berkembang di sektor ini adalah usaha dagang cinderamata. Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui pengaruh jarak usaha terhadap pendapatan dan efisiensi pedagang cinderamata di daerah Kuta. Pengumpulan data dilakukan dengan kuesioner dan observasi langsung. Data diolah dengan teknik MANOVA. Berdasarkan hasil analisis menunjukkan bahwa pedagang dengan jarak usaha jauh dari hotel memiliki pendapatan yang lebih besar daripada pedagang yang berjualan dekat hotel. Hal ini disebabkan karena pedagang dengan jarak usaha jauh dari hotel mengeluarkan biaya yang lebih rendah daripada pedagang dengan jarak usaha yang dekat hotel. Dilihat dari sisi efisiensi, berdasarkan hasil penelitian menunjukkan efisiensi pedagang dengan jarak usaha jauh dari hotel memiliki efisiensi lebih besar daripada pedagang yang jarak usaha dekat dengan hotel.

**Kata Kunci:** jarak usaha, pendapatan, efisiensi

### ABSTRACT

*The presence of the informal sector is considered as one of the economic sectors that emerged as a result of the growth situation of high employment. One of the emerging industries in this sector is trading businesses souvenirs. This study aims to determine the effect of distance efforts on revenue and efficiency traders souvenirs in the Kuta area. Data was collected through questionnaires and direct observation. Data processed by MANOVA techniques. Based on the results of the analysis showed that traders with distance away from the hotel business has a greater income than the traders who sell near the hotel. This is because traders with distance away from the hotel businesses pay more is lower than traders with a range of business near the hotel. In terms of efficiency, based on the results of studies addressing the efficiency of merchants with distance away from the hotel business has a greater efficiency than the merchant within a business close to the hotel.*

**Keywords:** distance business, revenue, efficiency

### PENDAHULUAN

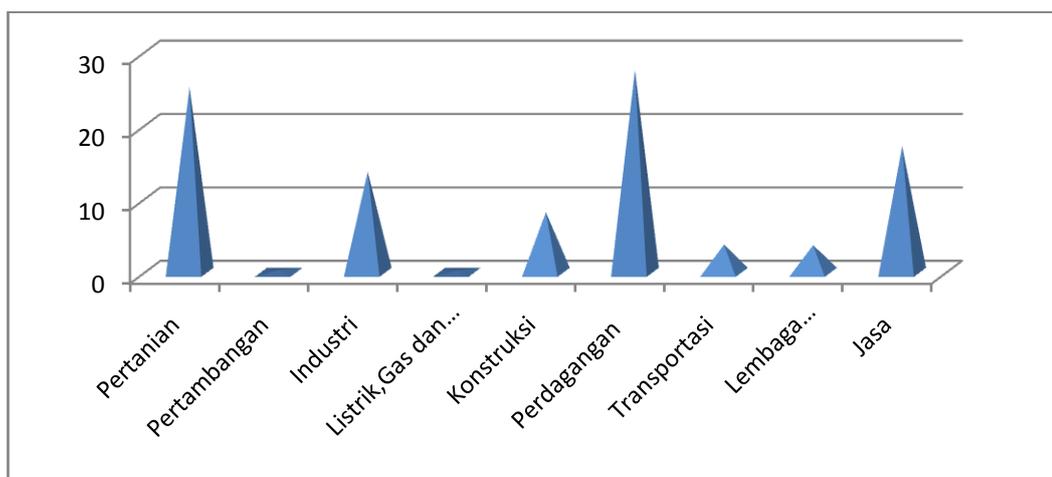
Kehadiran sektor informal dianggap sebagai salah satu sektor ekonomi yang muncul sebagai akibat situasi pertumbuhan tenaga kerja yang tinggi. Mereka yang memasuki usaha berskala kecil pada mulanya bertujuan untuk mencari

kesempatan kerja dan menciptakan pendapatan (Putra, 2015). Kebanyakan dari mereka yang terlibat adalah dari kalangan menengah kebawah, berpendidikan rendah dan kurang terampil. Latar belakang mereka bukanlah pengusaha dan juga bukan kapitalis yang mengadakan investasi dengan modal besar (Arung Lamba, 2009). Wenagama (2013), menyatakan sektor informal (UMKM) mempunyai peran yang strategis dalam pembangunan ekonomi nasional, oleh karena selain berperan dalam pertumbuhan ekonomi dan penyerapan tenaga kerja juga berperan dalam pendistribusian hasil-hasil pembangunan

Perkembangan era globalisasi menyebabkan keberadaan sektor informal dijadikan sebagai fondasi utama dalam perekonomian (Mariani, 2016). Menurut Hart Keith (1971) sektor informal digambarkan sebagai bagian angkatan kerja kota yang berada di luar pasar terorganisasi. Selanjutnya, Richardson (1984), menyatakan bahwa di sebagian besar negara berkembang, sektor informal merupakan tumpuan hidup dari masyarakat marjinal di kota karena sektor informal cukup banyak menyerap tenaga kerja. Yustika (2000) mengatakan bahwa sektor informal itu dicirikan sebagai produsen skala kecil yang menggunakan tenaga kerja sendiri untuk produksi barang dan selalu ada dalam kegiatan bisnis. Menurut Simanjuntak dalam Manning dan Effendi (1985), yang tergolong dalam sektor informal yaitu : (i) kegiatan usaha umumnya sederhana; (ii) skala usaha relatif kecil; (iii) usaha sektor informal umumnya tidak mempunyai ijin usaha; (iv) untuk bekerja di sektor informal lebih mudah daripada sektor formal; (v) tingkat pendapatan di sektor informal biasanya rendah; (vi) keterkaitan sektor informal dengan usaha-usaha di sektor informal sangat beraneka ragam.

Ekonomi sektor formal dapat diartikan sebagai usaha yang membutuhkan syarat-syarat tertentu agar dapat melakukan kegiatan usaha seperti, ijin usaha, jumlah modal, proposal kegiatan, dan susunan pengurus. Dalam sektor formal harus dipertimbangkan segala sesuatunya yang berhubungan dengan perekonomian tersebut. Ciri- ciri sektor ekonomi formal yaitu : (i) meiliki izin, (ii) adanya keharusan membayar pajak, (iii) tunduk terhadap kebijakan dari negara dan lain-lain.

Karakteristik dari sektor informal menurut Cahyono (1983) yakni tenaga kerja mudah keluar masuk pasar, tidak memiliki keterampilan yang memadai, biasanya tidak atau sedikit memiliki pendidikan formal dan biasanya tenaga kerja merangkap produsen dengan dibantu tenaga kerja keluarga. Sektor usaha informal hanya memiliki ruang lingkup usaha ekonomi yang sempit dan kecil. Keberadaan sektor informal yang jauh dari proteksi pemerintah dan adanya keterbatasan kemampuan dalam pengelolaan usaha yang masih bersifat tradisonal, jumlah dan kualitas tenaga kerja yang terbatas, Artina (2015).



**Gambar 1. Persentase Penduduk yang Bekerja Menurut Lapangan Pekerjaan Utama di Provinsi Bali pada tahun 2012**

*Sumber: Sakernas Agustus 2012*

Keberadaan sektor informal di Bali sangat besar peranannya dalam upaya penyerapan tenaga kerja dan mengurangi pengangguran. Berdasarkan data Sakernas sebagian besar penduduk di Bali lebih berkecimpung di sektor informal. Terlihat dalam Gambar 1 bahwa sektor informal khususnya perdagangan mendominasi jumlah penduduk yang bekerja sebanyak 625.302 orang atau 27,56 persen dalam kurun waktu 2011 dan 2012. Pada urutan kedua ditempati oleh sektor pertanian dimana persentase penduduk yang bekerja pada sektor ini mencapai 25,24 persen atau sebanyak 572.685 orang. Sektor jasa menduduki urutan ketiga dalam lapangan pekerjaan di sektor informal sebanyak 390.161 orang atau sebesar 17,20 persen.

Jumlah penduduk yang bekerja akan mempengaruhi keadaan perekonomian di suatu daerah (Adipuryanti, 2013). Berikut dapat dilihat dalam Tabel 1 data yang menyatakan jumlah penduduk yang bekerja dalam sektor formal dan sektor informal.

**Tabel 1.**  
**Jumlah penduduk yang Bekerja Menurut Lapangan Pekerjaan Utama di Provinsi Bali pada tahun 2014**

<b>Sektor</b>	<b>Jumlah Penduduk (orang)</b>	<b>Perkembangan (%)</b>
Pertanian	279.588	-
Pertambangan	5.890	-22.06
Industri	144.333	14.43
Listrik, Gas dan Air Tanah	5.546	-41.02
Konstruksi	173.195	17.31
Perdagangan	303.134	30.14
Transportasi	64.282	-61.25
Lembaga Keuangan	47.524	-46.88
Jasa	225.096	22.46

*Sumber:* Badan Pusat Statistik, 2016

Terlihat dalam Tabel 1 bahwa sektor informal khususnya perdagangan mendominasi jumlah penduduk yang bekerja sebanyak 303.134 orang atau 30,14

persen dalam kurun waktu 2013 sampai 2014. Pada urutan kedua ditempati oleh sektor pertanian dimana persentase penduduk yang bekerja pada sektor ini mencapai 279.588 orang. Sektor jasa menduduki urutan ketiga dalam lapangan pekerjaan di sektor informal sebanyak 225.096 orang atau sebesar 22,46 persen.

Aktivitas sektor informal mencakup berbagai sub sektor seperti sub sektor pertambangan, pertanian, manufaktur, listrik, konstruksi, perdagangan, transportasi dan lain - lain. Berdasarkan Gambar 1 dari semua sub sektor yang ada sektor informal khususnya perdagangan sangat mendominasi di dalam penyerapan tenaga kerja di Bali. Menurut Saputra (2010) sektor pariwisata di Bali berperan sebagai *leading sector* atau sektor berbasis penopang perekonomian Bali. Perdagangan adalah suatu kegiatan ekonomi yang melakukan kegiatan pengumpulan dan penjualan kembali tanpa adanya perubahan bentuk pada barang tersebut dimana yang dijual barang baru maupun barang bekas. Pengertian dari pedagang menurut Klasifikasi Buku Lapangan Usaha Indonesia (KBLI) yaitu suatu badan usaha atau perorangan yang melakukan suatu kegiatan perniagaan atau perdagangan secara terus menerus dengan tujuan adanya pendapatan yang setinggi - tingginya, tingkat efisiensi yang tinggi serta keuntungan yang maksimal.

Kegiatan formal dan informal dari penduduk yang bekerja dapat diidentifikasi berdasarkan status pekerjaan. Dari tujuh kategori status pekerjaan utama, pendekatan pekerja formal mencakup kategori berusaha dengan dibantu buruh tetap dan kategori buruh/karyawan, sisanya termasuk pekerja informal. Berdasarkan identifikasi ini, maka pada Februari 2015 sebanyak 1.147.723 orang (47,33 persen) bekerja pada kegiatan formal dan sebanyak 1.277.450 orang

(52,67persen) bekerja pada kegiatan informal. Hal ini bisa berarti sebagian besar penduduk yang bekerja di Bali masih bergantung pada kegiatan informal, namun perbedaan antara jumlah penduduk yang bekerja di sektor formal dan informal tidak jauh. Persentase penduduk yang bekerja di sektor formal pada Februari 2015 meningkat dibandingkan bulan yang sama di tahun 2014 yang sebesar 41,91persen, akan tetapi mengalami sedikit penurunan dari kondisi semester sebelumnya yaitu Agustus 2014 yang sebesar 47,68persen.

Situasi ketenagakerjaan dikatakan semakin membaik, apabila tersedianya jaminan kelangsungan pekerjaan bagi pekerja. Jumlah penduduk yang bekerja berdasarkan status pekerjaan juga menjadi salah satu indikasi kualitas tenaga kerja. Status sebagai buruh/karyawan misalnya, dikatakan lebih baik dibandingkan dengan status sebagai pekerja bebas maupun pekerja keluarga. Disamping stabilnya kedudukan disuatu usaha, pada umumnya pekerja yang berstatus buruh/karyawan memiliki produktifitas yang lebih tinggi.

Berdasarkan Tabel 2 menurut status pekerjaan, pada Februari 2015 di Bali terdapat sebanyak 1.058.267 orang (43,64 persen) yang bekerja sebagai buruh/karyawan. Persentase jumlah pekerja yang berstatus sebagai buruh/karyawan terhadap total penduduk yang bekerja pada bulan Februari 2015 lebih besar baik dibandingkan dengan kondisi pada bulan yang sama tahun sebelumnya yang sebesar 909.944 orang (38,27 persen), maupun dibandingkan kondisi Agustus 2014 yang sebanyak 985.146 orang (43,35 persen).

**Tabel 2.**  
**Penduduk yang bekerja menurut status pekerjaan utama di**  
**Bali Tahun 2013-2015 (orang)**

Status Pekerjaan Utama	2013		2014		2015
	Februari	Agustus	Februari	Agustus	Februari
Berusaha Sendiri	320.719	309.058	372.167	317.218	376.927
Berusaha di bantu Buruh tidak tetap	440.673	348.229	419.827	366.108	408.236
Berusaha di bantu Buruh tetap	74.834	83.924	86.533	98.476	89.456
Buruh/karyawan	903.507	984.541	909.944	985.146	1.058.267
Pekerja Bebas	225.156	207.112	206.182	203.142	156.313
Pekerja Tak di Bayar	372.820	309.212	382.741	302.542	335.974
<b>Jumlah</b>	<b>2.337.709</b>	<b>2.242.076</b>	<b>2.377.394</b>	<b>2.272.632</b>	<b>2.425.173</b>

*Sumber:* Badan Pusat statistik, 2016

Persaingan antar pedagang begitu pesat dalam usaha menawarkan barang dagangannya. Jarak usaha merupakan salah satu faktor penting yang mempengaruhi persaingan antar pedagang, sehingga peluang pendapatan pedagang akan terpengaruh (Alfred Marshall dalam Iskandar, 2007). Jarak adalah angka yang menunjukkan seberapa jauh suatu benda berubah posisi melalui suatu lintasan tertentu. Lokasi apabila dilihat dari sisi perbedaan harga, maka akan dipengaruhi oleh faktor jarak. Menurut Wirawan (2015), apabila lokasi pemasaran yang berada ditempat yang strategis maka pendapatan pelaku UMKM akan meningkat. Hal ini disebabkan karena pemilihan lokasi yang strategis dalam memasarkan suatu produk merupakan salah satu strategi dalam meningkatkan penjualan barang sehingga dapat meningkatkan pendapatan.

Dewi (2012), menyatakan bahwa lokasi usaha berpengaruh signifikan terhadap pendapatan pedagang. Besarnya pendapatan rata-rata pedagang yang berlokasi di tempat strategis lebih besar daripada pendapatan pedagang di tempat yang tidak strategis. Apabila antara lokasi satu pedagang dengan pedagang lain terdapat jarak dimana untuk mencapainya dibutuhkan waktu dan biaya, maka

## **Pengaruh Jarak Usaha... [Ika Septia Utami, Ida Bagus Purbadharmaja]**

salah satu pedagang dapat menaikkan sedikit harga tanpa kehilangan seluruh pembelinya. Pelanggan yang terjauh darinya akan beralih ke pedagang lain yang tidak menaikkan harga, tetapi pelanggan yang dekat dengannya tidak akan beralih karena waktu dan biaya untuk menempuh jarak tersebut masih lebih besar daripada perbedaan harga jual diantara pedagang. Teori mengenai jarak terhadap pesaing dibuktikan oleh hasil studi empiris Salamatusun (2000), dimana pada beberapa kota besar menunjukkan fakta bahwa kehadiran pasar modern mempunyai dampak negatif terhadap usaha pasar tradisional dalam bentuk penurunan omzet penjualan.

Keberadaan tempat layanan atau jarak layanan yang jauh atau dekat dengan hotel menyebabkan pedagang memiliki perbedaan pendapatan dan biaya yang dikeluarkan. Di daerah Kuta terdapat banyak hotel dan banyak pedagang yang berjualan di sekitar hotel baik yang jauh atau dekat jaraknya dengan hotel. Dalam penelitian ini jarak pedagang yang dimaksud dekat dengan hotel yaitu pedagang yang berada  $\leq 500$  meter dari hotel. Pedagang yang berjualan beradius  $> 500$  meter maka dikategorikan jauh dari hotel. Jarak usaha atau jarak layanan antar pedagang akan berpengaruh terhadap tingkat pendapatan yang diperoleh pedagang dan tingkat efisiensi. Dipilihnya variabel jarak dalam penelitian ini karena jarak merupakan penentu utama dalam pemilihan lokasi usaha yang berdampak pada pendapatan pedagang antara seberapa jauh letak akomodasi atau central point dengan pedagang.

Pendapatan merupakan arus masuk bruto dari manfaat ekonomi yang timbul dari aktivitas norma entitas selama suatu periode dan arus masuk tersebut

akan mengakibatkan kenaikan ekuitas tetapi tidak berasal dari kontribusi penanaman modal (Kieso, Weygandt dan Warfield, 2001). Pendapatan menunjukkan seluruh uang yang diterima seseorang dalam jangka waktu tertentu dalam suatu kegiatan ekonomi. Dalam penelitian ini pendapatan yang dimaksud adalah pendapatan pedagang cinderamata. Perhitungan pendapatan pedagang yang digunakan sebagai perbandingan adalah produk nasional bruto dan jumlah penduduk. Hubungan antar jarak pedagang dengan pendapatan yang diperoleh menurut Alfred Marshall dalam Iskandar (2007), apabila antara satu pedagang dengan lainnya terdapat jarak dimana untuk mencapainya dibutuhkan waktu dan biaya, maka pedagang dapat menaikkan sedikit harga tanpa kehilangan seluruh pembelinya begitu juga sebaliknya. Hal ini didukung oleh penelitian Kuncoro (2013) yang menyatakan bahwa pelanggan yang terjauh akan beralih ke pedagang lain yang tidak menaikkan harga, tetapi pelanggan yang dekat tidak akan beralih karena waktu dan biaya untuk menempuh jarak tersebut masih lebih besar daripada perbedaan harga jual diantara pedagang. Hal ini makin diperkuat hasil penelitian Chintya dan Darsana (2013) yang menyatakan bahwa pemilihan lokasi usaha akan berpengaruh terhadap pendapatan pedagang. Variabel pendapatan dipilih dalam penelitian ini karena merupakan suatu masalah yang terkait dengan adanya ketimpangan yang ditimbulkan dari persaingan sektor informal.

Efisiensi merupakan hasil perbandingan antara output fisik dan input fisik. Semakin tinggi rasio output terhadap input maka semakin tinggi tingkat efisiensi yang dicapai. Pengalokasian sumber daya harus dilakukan secara efektif dan efisien agar memperoleh keuntungan atau laba di waktu tertentu (Pradipta, 2016).

## **Pengaruh Jarak Usaha... [Ika Septia Utami, Ida Bagus Purbadharmaja]**

Menurut Mubyarto (1986) efisiensi adalah suatu keadaan di mana sumber daya telah dimanfaatkan secara optimal. Output yang dihasilkan lebih besar dari sumber daya yang digunakan maka semakin tinggi pula tingkat efisiensi yang dicapai. Menurut Roger Lee Rey Miller dan Roger E Meiners (2000) efisiensi ada dua jenis yaitu efisiensi teknis dan efisiensi ekonomis. Dalam aspek ekonomis disebut juga efisien harga yaitu pemakaian faktor produksi dikatakan efisien apabila dapat menghasilkan keuntungan maksimum (Soekardono, 2004). Pengukuran efisiensi dilakukan dengan menggunakan perbandingan antara penerimaan atau omzet penjualan yang dihasilkan dengan biaya-biaya yang digunakan (*cost of output*). Dipilihnya variabel efisiensi karena terkait dengan ketimpangan pendapatan yang terjadi pada sektor informal.

Indikator efisiensi menggambarkan hubungan antara masukkan sumber daya oleh suatu unit organisasi seperti: upah, biaya administratif dan keluaran yang dihasilkan. Indikator tersebut memberikan informasi konversi masukkan menjadi keluaran. Menurut Suandi (2014), jarak usaha akan berpengaruh terhadap efisiensi usaha. Ketika jarak usaha dekat dengan daerah akomodasi baik yaitu hotel maka harga yang ditawarkan akan semakin mahal, dan ini akan menyebabkan tingkat penjualan tidak sesuai target dan akan menjadi tidak efisien. Hal ini karena konsumen akan berbelanja pada pedagang yang menawarkan barangnya lebih murah, meskipun jarak tempuhnya lebih jauh dari hotel tempat menginap.

Menurut Cecily dan Michael (2011) mengatakan bahwa, biaya (*cost*) merupakan pengukuran moneter dari sumber daya yang dibelanjakan untuk

mendapatkan sebuah tujuan seperti membuat barang atau mengantar jasa. sedangkan menurut Mburu (2002), biaya transaksi dapat diartikan sebagai: (1) biaya pencarian informasi; (2) biaya negosiasi dan keputusan atau mengeksekusi kontrak; (3) biaya pengawasan, pemaksaan dan pemenuhan. Indikator biaya menggambarkan hubungan antara pemasukan dari sumber daya dan biaya yang dikeluarkan.

Perkembangan industri pariwisata menjadi sektor yang diunggulkan dalam pembangunan nasional karena sektor industri pariwisata ini menjadi penyebab laju pertumbuhan perekonomian yang cepat dalam hal kesempatan kerja, pendapatan, taraf hidup dan penyebab timbulnya laju pertumbuhan ekonomi dalam hal pendapatan negara atau mendatangkan devisa bagi negara. Salah satu daerah yang menjadi sentra perkembangan industri pariwisata di Bali adalah di daerah Kuta. Banyaknya wisatawan yang datang untuk berkunjung baik wisatawan lokal maupun mancanegara yang berdampak positif pada perkembangan pariwisata di Bali. berikut data kedatangan wisatawan mancanegara yang langsung datang ke Bali.

**Tabel 3.**  
**Kedatangan Wisatawan Mancanegara Yang Langsung Ke Bali Tahun 2010-2014**

No.	Tahun	Jumlah (orang)
1	2010	2.504.047
2	2011	2.756.579
3	2012	2.892.019
4	2013	3.278.598
5	2014	3.756.633

*Sumber:* Dinas Ketenagakerjaan Provinsi Bali, Bali *Tourism Statistic* 2014

Berdasarkan Tabel 3 di atas maka dapat dilihat jumlah kunjungan wisatawan mancanegara yang langsung ke Bali dari tahun 2010-2014 terus

mengalami peningkatan. Kunjungan wisatawan tertinggi pada tahun 2014 yaitu sebesar 3.756.633 orang. Peningkatan tersebut terjadi karena semakin gencarnya promosi pariwisata yang dilakukan baik oleh pemerintah ataupun oleh perusahaan yang berkembang di sektor pariwisata (Trusov, *et al.*, 2009).

Berkaitan dengan penelitian ini, hotel yang menjadi patokan dalam penentuan jarak dengan pedagang cinderamata sehingga dapat dikategorikan dekat atau jauh adalah Hotel yang di Kawasan Pantai Kuta. Hal ini karena Pantai Kuta merupakan sentra perkembangan merupakan sentra perkembangan pariwisata di Kabupaten Badung. Selain itu, di kawasan Pantai Kuta tersebar banyak hotel, sehingga Hotel di kawasan Pantai Kuta ini digunakan sebagai center point dari penentuan jarak dalam penelitian ini. Menurut *Hotel Prpictors Act*, 1956 (Sulatiyono, 1999:5) adalah suatu perusahaan yang dikelola oleh pemiliknya dengan menyediakan penginapan, makanan, minuman dan fasilitas kamar untuk tidur kepada orang-orang yang sedang melakukan perjalanan dan mampu membatasi dengan jumlah wajar sesuai dengan pelayanan yang diterima tanpa adanya perjanjian khusus. Damanik Valentino (2015), ada beberapa klasifikasi hotel yakni : hotel berbintang, motel maupun homestay. Pemerintah telah menetapkan kualitas dan kuantitas hotel yang menjadi kebijakan yang berupa standar jenis klasifikasi yang ditujukan serta berlaku bagi suatu hotel. Hotel digolongkan atas : Residential Hotel, *Transietal Hotel*, *Resort Hotel*. Penentuan jenis hotel yang didasarkan atas tuntutan tamu yakni : *bussiness Hotel*, *tourist hotel*, *sport hotel*, *research hotel*. Menurut penggolong hotel dilihat dari lokasi menurut dirjen pariwisata terbagi menjadi dua yakni ‘: *resort dan city hotel*.

Dalam penelitian ini hotel yang menjadi kriteria dalam pengukuran jarak yakni hotel secara umum.

Menurut Putra dan Mustika (2014), kegiatan pariwisata di Bali, khususnya daerah Kuta telah memberikan peluang usaha untuk masyarakat lokal yang bergerak di sektor informal seperti membuka pusat perdagangan oleh pedagang di daerah tujuan wisata. Umumnya daerah pariwisata maupun daerah perkotaan memiliki efek multiplier dari peningkatan pendapatan masyarakat (Sabaruddin, 2014). Salah satu pusat perdagangan daerah tujuan wisata yang memberikan kontribusi terhadap peningkatan perekonomian daerah Bali adalah daerah Kuta.

Daerah Kuta sebagai daerah wisata menyebabkan banyak penduduk di sekitar yang memanfaatkan peluang dan menggantungkan hidupnya pada industri pariwisata. Sebagian besar penduduk di Kuta menjadi pedagang baik ada yang berjualan di pasar seni, ada yang berjualan dengan membuka lapak, atau ada yang membuka art shop. Rata-rata produk yang dijual adalah berupa barang cinderamata yaitu seperti, barang-barang antik, patung, batu-batu permata, kalung manik-manik, hiasan berbahan kerang, baju bali dan lain sebagainya. Hal ini karena masyarakat sekitar beranggapan bahwa setiap wisatawan yang datang ke Bali baik itu wisatawan mancanegara ataupun wisatawan domestik pasti akan membeli souvenir atau barang cinderamata sebagai kenang-kenangan atau tanda bahwa pernah mengunjungi Bali. Usaha dagang yang dimiliki oleh masyarakat yang ada di daerah Kuta diatur oleh Desa Adat Kuta dimana pedagang tersebut diberikan tempat atau wilayah untuk berdagang. Jumlah dan jenis pedagang usaha ritel tradisional yang berada di pinggir Pantai Kuta ditunjukkan pada Tabel 4.

Terlihat dalam Tabel 4 bahwa di pinggiran pantai Kuta dipadati oleh bermacam macam pedagang. Terlihat dari Tabel 4 sebagian besar pedagang lebih tertarik untuk menjual produk cinderamata, yaitu sebanyak 322 pedagang yang terdiri atas 120 pedagang menjual baju bali, 132 pedagang menjual patung, 25 pedagang menjual patung, 4 pedagang menjual gambaran, 6 pedagang menjual layangan, 3 pedagang menjual sandal, 16 pedagang menjual kaca mata dan 16 lainnya menjual kerajinan dari kerang. Hal itu disebabkan karena wisatawan yang berkunjung ke daerah Kuta khususnya wisatawan mancanegara sangat menyukai dan pasti akan membeli cinderamata atau souvenir untuk kenang-kenangan pernah mengunjungi Bali.

**Tabel 4.**  
**Jumlah dan Jenis Pedagang Sepanjang Pantai Kuta Tahun 2015**

No	Jenis Dagangan	Jumlah (orang)
1	<i>Soft Drink</i>	138
2	Makanan	40
3	Buah/Manisan	20
4	Sumpitan	21
5	Jam	24
6	Rokok	14
7	Tikar	31
8	Kelapa Muda	8
9	Kutek Kuku	165
10	Cinderamata:	<b>322</b>
	Baju Bali	120
	Patung	132
	Perak	25
	Gambaran	4
	Layangan	6
	Sandal	3
	Kaca Mata	16
	Kerang	16
11	Jasa Pijat	18
12	Jasa Kepang Rambut	15
13	Jasa Tato	12
	<b>Jumlah</b>	<b>828</b>

*Sumber* : Data dari unit Pengelola Pantai Kuta Desa Adat Kuta 2015

Berdasarkan observasi awal yang dilakukan, dilihat dari omzet penjualan para pedagang memperoleh pendapatan yang berbeda-beda. Hal ini

mengindikasikan adanya persaingan antar pedagang yang berjualan di daerah Kuta. Para pedagang memiliki strategi yang berbeda-beda dalam menawarkan barang dagangannya. Ketatnya persaingan akan menyebabkan terjadinya kesenjangan distribusi pendapatan antar pedagang. Maka dari itu, dipilihnya sektor informal sebagai penelitian karena semakin berkembangnya sektor informal di daerah pariwisata yang menyebabkan semakin sulitnya persaingan antar pedagang yang berdampak terjadinya ketimpangan pendapatan dan efisiensi. Ketimpangan pendapatan merupakan salah satu masalah serius dalam perekonomian (Fauzi, 2016). Ketimpangan dalam pembagian pendapatan adalah ketimpangan dalam perkembangan ekonomi antara berbagai daerah dalam suatu wilayah akan menyebabkan ketimpangan tingkat pendapatan perkapita (Desi,2013). Dari hasil wawancara dengan seorang pedagang yaitu Bapak I Nyoman Sudiawan (40) seorang pedagang cinderamata (baju bali) menyatakan bahwa:

“ Setiap harinya saya memperoleh pendapatan yang berbeda-beda. Hal ini karena omzet penjualan yang tidak tetap. Kadang per harinya saya memperoleh pendapatan yang lumayan tinggi. Tetapi terkadang saya bahkan tidak mampu memasarkan produk baju bali saya. Ini terjadi karena semakin banyaknya pesaing yang menjual produk sejenis”

Terjadinya ketimpangan antara pendapatan antar pedagang akan menyebabkan persaingan, terutama dalam pemilihan lokasi usaha. Pedagang yang memilih tempat layanan jauh atau dekat dengan hotel akan menyebabkan perbedaan perolehan pendapatan dan tingkat efisiensi dari pedagang cinderamata yang dekat dengan hotel ataupun yang jauh dengan hotel juga akan berbeda. Dari permasalahan diatas perlu dilakukan penelitian untuk menganalisis

pendapatan dan efisiensi usaha dagang cinderamata yang dekat hotel dan jauh dari hotel di daerah Kuta. Oleh sebab itu, dalam penelitian ini peneliti meneliti ketimpangan pendapatan dan efisiensi yang terjadi pada pedagang cinderamata di daerah Kuta. Dipilihnya daerah Kuta sebagai lokasi penelitian karena daerah Kuta khususnya Kuta selatan terdapat banyak tempat wisata dan hotel yang sering dikunjungi para wisatawan. Selain itu Kuta terdapat banyak central point seperti Beachwalk yang disekitarnya dipadati hotel-hotel dan pedagang cinderamata. Dengan padatnya pengunjung yang datang sektor informal semakin berkembang maka, Kuta selatan dipilih sebagai tempat penelitian.

Berdasarkan rumusan masalah, penelitian terdahulu serta teori dan konsep yang telah dikemukakan, maka dapat dirumuskan tujuan sebagai berikut :

- 1) Untuk menganalisis pendapatan usaha dagang cinderamata antara yang berjualan  $\leq 500$  meter dari hotel (dekat hotel) dan  $> 500$  meter dari hotel (jauh dari hotel).
- 2) Untuk menganalisis perbedaan efisiensi usaha dagang cinderamata antara yang berjualan  $\leq 500$  meter dari hotel (dekat hotel) dan  $> 500$  meter dari hotel (jauh dari hotel).

## **METODE PENELITIAN**

Lokasi yang dipilih dalam penelitian ini adalah daerah Kuta dengan menggunakan data primer yaitu dengan observasi, wawancara, dan kuisioner.

Penelitian ini menggunakan teknik analisis MANOVA untuk mengukur pengaruh variabel independen yang berskala kategorik terhadap beberapa variabel

dependen sekaligus yang berskala data kuantitatif. Pengolahan data menggunakan program *SPSS*.

## HASIL DAN PEMBAHASAN

### Pengaruh Jarak Usaha Terhadap Perbedaan Pendapatan Pedagang Cinderamata

Pendapatan menunjukkan seluruh uang yang diterima seseorang dalam jangka waktu tertentu dalam suatu kegiatan ekonomi. Pendapatan adalah segala bentuk balas karya yang diperoleh sebagai imbalan atau balas jasa atas sumbangan seseorang terhadap proses produksi dan pendapatan juga diartikan sebagai uang yang diberikan kepada subyek ekonomi berdasarkan prestasi yang diserahkan yaitu berupa pendapatan dari profesi yang dilakukan sendiri atau usaha perorangan (Mulyanto,1982). Berdasarkan nilai Parameter Estimator maka dilihat pendapatan pedagang cinderamata dengan jarak usaha yang jauh dari hotel memperoleh pendapatan yang lebih besar daripada pedagang cinderamata dengan jarak usaha yang dekat dari hotel. Hal ini bisa dilihat dari nilai signifikansi yaitu pendapatan pedagang cinderamata dengan jarak usaha yang jauh dari hotel sebesar  $0.000 <$  pendapatan pedagang cinderamata dengan jarak usaha yang dekat dari hotel sebesar  $0.049$ . ini berarti hipotesis I ditolak.

**Tabel 5 Hasil Uji Parameter Estimate Pendapatan**

Dependent Variable	Parameter	B	Std. Error	t	Sig.	95% Confidence Interval		Partial Eta Squared	Noncent. Parameter	Observed Power <sup>a</sup>
						Lower Bound	Upper Bound			
Pendapatan	Intercept	9519048	465162.9	20.464	.000	8594920.258	10443174.98	.823	20.464	1.000
	[Lokasi=1]	1653366	828514.3	1.996	.049	7377.876	3299354.472	.042	1.996	.506
	[Lokasi=2]	0 <sup>b</sup>	.	.	.	.	.	.	.	.
Efisiensi	Intercept	5402312	482895.5	11.187	.000	4442955.977	6361668.358	.582	11.187	1.000
	[Lokasi=1]	2794538	860098.3	3.249	.002	1085803.073	4503273.717	.105	3.249	.895
	[Lokasi=2]	0 <sup>b</sup>	.	.	.	.	.	.	.	.

a. Computed using alpha = .05

b. This parameter is set to zero because it is redundant.

## **Pengaruh Jarak Usaha... [Ika Septia Utami, Ida Bagus Purbadharmaja]**

Hasil penelitian ini menunjukkan bahwa ada perbedaan perolehan pendapatan antara pedagang cinderamata yang berjualan dekat hotel dan jauh dari hotel. Pendapatan pedagang dengan jarak usaha jauh dari hotel memiliki tingkat pendapatan yang lebih besar dari pada pendapatan pedagang dengan jarak usaha dekat hotel. Hal ini karena tingkat biaya yang dikeluarkan berbeda. Untuk pedagang yang berjualan dekat hotel cenderung mengeluarkan biaya yang lebih besar, terutama membayar biaya sewa yang lebih mahal. Hal ini akan mempengaruhi pendapatan yang akan diperoleh. Semakin besar biaya yang harus dikeluarkan maka pendapatan bersih yang diperoleh oleh pedagang akan semakin sedikit. Selain itu dengan semakin pesatnya persaingan antar pedagang juga mempengaruhi omzet yang di dapat. Berdasarkan hasil wawancara kepada salah satu pedagang yang berjualan di pinggir Pantai Kuta yaitu Ibu Gusti (nama disamarkan) menyatakan bahwa:

“Pendapatan yang diperoleh untuk beberapa tahun terakhir tidak mentu, kadang hanya bisa untuk menutupi untuk keperluan sehari-hari keluarga dan memutar membeli barang saja. Kendala yang semakin besar adalah biaya sewa, semakin mahalnya biaya sewa tanpa disertai dengan peningkatan pendapatan membuat saya harus meminjam uang di Bank. Biaya sewa untuk kios-kios di sekitar sini mencapai dua kali sewa kios di Pasar Seni biasa. Selain itu pesatnya persaingan juga mempengaruhi penurunan pendapatan. Kalau dulu di Tahun 2002, pedagang yang berjualan masih sedikit, sehingga hanya sedikit orang yang diajak untuk berbagi pendapatan. Meskipun lokasi usaha dekat dengan Hotel di sekitar Pantai Kuta, tapi efek biaya begitu terasa dan mengurangi pendapatan bersih”.

Dari hasil wawancara tersebut menunjukan bahwa salah satu faktor yang menyebabkan perbedaan perolehan pendapatan antara pedagang cinderamata yang berjualan dekat hotel dan jauh dari hotel adalah akibat biaya sewa. Biaya sewa untuk pedagang yang berjualan dekat hotel (Pinggir Pantai Kuta) lebih besar dua kali lipat dari pedagang yang berjualan jauh dari hotel (Pasar Seni Legian). Pada

dasarnya pedagang berasumsi bahwa apabila memilih lokasi berjualan dekat dengan hotel di sekitar Pantai Kuta maka pendapatan akan meningkat, tanpa memikirkan tingkat biaya sewa dan biaya lain-lain yang harusnya diperhatikan. Selain itu tingkat pembagian porsi kue ekonomi yang semakin kecil akibat pesatnya persaingan antar pedagang harusnya semakin diperhatikan. Hal-hal inilah yang mengakibatkan pendapatan pedagang dengan jarak usaha jauh dari hotel memiliki tingkat pendapatan yang lebih besar dari pada pendapatan pedagang dengan jarak usaha dekat hotel.

Hasil penelitian ini didukung oleh penelitian Luntungan Antonius Y. (2012) yang mengatakan bahwa jika pendapatan naik maka jumlah biaya yang dikeluarkan juga akan meningkat. Dimana hasil penelitiannya menunjukkan bahwa biaya produksi tomat menunjukkan tanda negatif dan mempunyai pengaruh yang signifikan terhadap pendapatan usaha tani tomat pada tingkat  $\alpha = 0,01$ . Besarnya pengaruh atau elastisitas biaya tomat apel terhadap pendapatan usaha tani tomat adalah -1305,644 berarti apabila biaya produksi tomat berkurang dari 1 persen maka pendapatan usaha tani tomat turun sebesar -1305,644 persen.

### **Pengaruh Jarak Usaha Terhadap Perbedaan Efisiensi Pedagang Cinderamata**

Efisiensi biaya merupakan perbandingan antara pendapatan yang diperoleh dengan biaya-biaya (biaya operasional) yang dikeluarkan. Semakin besar selisih keuntungan dengan biaya maka akan semakin efisiensi usaha yang dilakukan. Indikator efisiensi biaya menggambarkan hubungan antara masukan berupa penerimaan total selama periode tertentu dikurangi dengan biaya (misalnya: upah,

biaya administratif). Hasil penelitian ini menunjukan ada perbedaan efisiensi antara pedagang cinderamata yang berjualan dekat hotel dan jauh dari hotel. Efisiensi pedagang cinderamata dengan jarak usaha yang jauh dari hotel memperoleh efisiensi yang lebih besar daripada pedagang cinderamata dengan jarak usaha yang dekat dari hotel. Hal ini bias dilihat dari nilai signifikansi yaitu efisiensi pedagang cinderamata dengan jarak usaha yang jauh dari hotel sebesar  $0.000 <$  efisiensi pedagang cinderamata dengan jarak usaha yang dekat dari hotel sebesar  $0.002$ . Ini berarti hipotesis II diterima.

**Tabel 6 Hasil Uji Parameter Estimate Efisiensi**

Parameter Estimates										
Dependent Variable	Parameter	B	Std. Error	t	Sig.	95% Confidence Interval		Partial Eta Squared	Noncent. Parameter	Observed Power <sup>a</sup>
						Lower Bound	Upper Bound			
Pendapatan	Intercept	9519048	465162.9	20.464	.000	8594920.258	10443174.98	.823	20.464	1.000
	[Lokasi=1]	1653366	828514.3	1.996	.049	7377.876	3299354.472	.042	1.996	.506
	[Lokasi=2]	0 <sup>b</sup>	.	.	.	.	.	.	.	.
Efisiensi	Intercept	5402312	482895.5	11.187	.000	4442955.977	6361668.358	.582	11.187	1.000
	[Lokasi=1]	2794538	860098.3	3.249	.002	1085803.073	4503273.717	.105	3.249	.895
	[Lokasi=2]	0 <sup>b</sup>	.	.	.	.	.	.	.	.

a. Computed using alpha = .05

b. This parameter is set to zero because it is redundant.

Pedagang dengan jarak usaha jauh dari hotel lebih besar dari pada efisiensi pedagang dengan jarak usaha dekat hotel. Hal ini karena tingkat pendapatan yang diperoleh dan biaya yang dikeluarkan berbeda. Untuk pedagang yang berjualan dekat hotel cenderung mengeluarkan biaya yang lebih besar, tetapi pendapatan yang diperoleh belum tentu mampu menutupi biaya yang dikeluarkan. Semakin pesatnya persaingan antar pedagang akan mempengaruhi omzet yang didapat. Berdasarkan hasil wawancara kepada salah satu pedagang yang berjualan di pinggir Pantai Kuta yaitu Bapak Wayan (nama disamarkan) menyatakan bahwa:

“Untuk beberapa tahun terakhir biaya sewa kios semakin meningkat. Hal ini sangat meresahkan pedagang karena pendapatan dari omzet penjualan yang diharapkan mengalami peningkatan ternyata tidak meningkat seperti peningkatan

biaya sewa. Belum lagi semakin banyaknya pedagang yang menyebabkan semakin pesatnya persaingan sehingga terkadang saya tidak bias memenuhi target penjualan yang saya harapkan. Selain harus memikirkan masalah biaya sewa, juga banyak biaya-biaya lain yang juga harus diperhatikan, seperti biaya listrik, biaya pungutan dari Desa Adat dan biaya lain-lain ”.

Dari hasil wawancara tersebut menunjukan bahwa salah satu faktor yang menyebabkan perbedaan efisiensi antara pedagang cinderamata yang berjualan dekat hotel dan jauh dari hotel adalah akibat ketidakseimbangan pendapatan dan biaya. Biaya-biaya yang harus dikeluarkan untuk pedagang yang berjualan dekat hotel (Pinggir Pantai Kuta) lebih besar dua kali lipat dari pedagang yang berjualan jauh dari hotel (Pasar Seni Legian).

Pada dasarnya pedagang berasumsi bahwa apabila memilih lokasi berjualan dekat dengan hotel di sekitar Pantai Kuta maka pendapatan akan meningkat dan biaya yang dikeluarkan sebelumnya akan tertutupi dari pendapatan yang diperoleh. Tetapi kenyataannya biaya yang pendapatan yang diperoleh tidak selalu dapat menutupi biaya yang telah dikeluarkan sebelumnya, baik biaya sewa, biaya listrik, biaya Desa Adat dan biaya lain-lain. Berbeda dengan pedagang yang berjualan jauh dari hotel. Selain itu tingkat pembagian porsi kue ekonomi yang semakin kecil akibat pesatnya persaingan antar pedagang juga mempengaruhi efisiensi. Hal-hal inilah yang mengakibatkan efisiensi pedagang dengan jarak usaha jauh dari hotel memiliki tingkat efisiensi yang lebih besar dari pada efisiensi pedagang dengan jarak usaha dekat hotel.

Hasil penelitian ini didukung oleh penelitian Sanggasari (2011) yang mengatakan bahwa Hipotesis (Ha) yang diajukan dalam penelitian bahwa pendapatan usahatani pola rotasi padi-padi-padi lebih besar dibandingkan dengan

pendapatan usaha tani pola rotasi jagung-padi-kacang tanah, namun hasil statistik uji t diperoleh nilai t hitung (-0,305) kurang dari sama dengan nilai t tabel (2,007 dengan  $\alpha = 0,05$  dan dk = 52) berarti tidak ada perbedaan, sehingga hipotesis ( $H_a$ ) yang diajukan ditolak. Jadi rata rata pendapatan usaha tani pola rotasi padi-padi-padi sebesar Rp 5.443.298,69/Ha/Th sama dengan rata rata pendapatan usaha tani pola rotasi jagung- padi-kacang tanah sebesar Rp 4.642.039,66/Ha/Th. Selain itu menurut Sidabutar Asima M, Arianti Nyayu Neti dan Andani Apri (2012) dalam penelitian yang berjudul “Analisis Pendapatan dan Efisiensi Usaha Dagang Buah Buahan di Kota Bengkulu (Studi Kasus Pedagang Menetap dan Semi Menetap/mobile)” yang mengatakan bahwa besarnya nilai R/C *Ratio* yang diperoleh pedagang semi menetap/*mobile* dapat disebabkan oleh beberapa hal. Salah satunya adalah karena jumlah volume penjualan buah oleh pedagang semi menetap/*mobile* lebih besar dari pedagang menetap. Selain itu dari sisi biaya penggunaan alat berdagang untuk pedagang semi menetap juga relatif jauh lebih kecil dari pedagang menetap.

## **SIMPULAN DAN SARAN**

### **Simpulan**

Hasil analisis menunjukan Dilihat dari sisi pendapatan, terdapat perbedaan pendapatan antara pedagang yang berjualan dengan jarak usaha dekat dan jauh dari hotel. Berdasarkan hasil analisis menunjukan bahwa pedagang dengan jarak usaha jauh dari hotel memiliki pendapatan yang lebih besar daripada pedagang yang berjualan dekat hotel. Hal ini disebabkan karena pedagang dengan jarak usaha

jauh dari hotel mengeluarkan biaya yang lebih lebih rendah daripada pedagang dengan jarak usaha yang dekat hotel. Biaya yang dimaksud sini seperti biaya sewa, biaya penggunaan, biaya administrasi dan biaya lain-lain. Hal ini menunjukan bahwa efek biaya perlu diperhatikan pengaruhnya terhadap pendapatan.

Dilihat dari sisi efisiensi, berdasarkan hasil penelitian menunjukan bahwa terdapat perbedaan efisiensi antara pedagang yang berjualan dengan jarak usaha dekat dan jauh dari hotel. Efisiensi pedagang dengan jarak usaha jauh dari hotel memiliki efisiensi lebih besar daripada pedagang yang jarak usaha dekat dengan hotel. Hal ini disebabkan karena pedagang dengan jarak usaha jauh dari hotel memperoleh pendapatan dengan mengeluarkan biaya yang lebih lebih rendah daripada pedagang dengan jarak usaha yang dekat hotel. Biaya yang paling berpengaruh disini adalah biaya sewa. Hal ini menunjukan bahwa efek biaya perlu diperhatikan pengaruhnya terhadap pendapatan.

### **Saran**

Saran yang dapat penulis kemukakan adalah berdasarkan hasil penelitian ini, bahwa untuk para pedagang lebih memperpanjang jam untuk berjualan sehingga pendapatan menjadi lebih tinggi. Selain itu para pedagang baik dengan jarak usaha yang dekat atau jauh dari hotel agar mampu mengembangkan strategi dalam memasarkan produknya, misalnya dengan menggunakan media elektronik (televisi, radio dan lain-lain), media masa (Koran, majalah dan lain-lain), dan media soialal (internet, facebook, instagram dan media online lainnya). Pedagang juga harus meningkatkan mutu dan kualitas barang. Selain itu pemerintah

sebaiknya menyediakan lahan yang lebih luas untuk pengembangan sektor perdagangan sektor informal di daerah Kuta.

## **REFERENSI**

- Adipuryanti, Ni Luh putu dan I Ketut Sidibia. 2015. Analisis Pengaruh Jumlah Penduduk Yang Bekerja Dan Investasi Terhadap Ketimpangan Distribusi Pendapatan Melalui Pertumbuhan Ekonomi Kabupaten/Kota Di Provinsi Bali. *E-Jurnal EP UNUD*. 11 (1), h: 20-28.
- Arung Lamba. 2011. *Kondisi Sektor Informal Perkotaan dalam Perekonomian Jayapura – Papua*. Jayapura: Jurnal Ekonomi Bisnis Edisi 16 Nomor 2 FE Universitas Cendrawasih.
- Cahyono, Bambang Tri. 1983. *Pengembang Kesempatan Kerja*. Yogyakarta: AMP YKPN.
- Carter, William K. 2009. *Akuntansi Biaya Jilid 1 Edisi ke-14*. Jakarta: Salemba
- Cecily A. Raiborn, Michael R. Kinney. (2011). *Akuntansi Biaya: Dasar dan Perkembangan Edisi Ketujuh*. Jakarta: Salemba Empat Jakarta.
- Chintya, Wuri Ajeng dan I.B.Darsana. 2013. Analisis Pendapatan Pedagang Di Pasar Jimbaran, Kelurahan Jimbaran. *E-Jurnal EP Unud*. Vol. 2 No. 6 277- 283
- Desi, Puput Kurnia Sari. 2013. Pertmbuhan Ekonomi Dan Ketimpangan Antar Kecamatan Di Kabupaten Buleleng. *E-Jurnal EP UNUD*. 2 (3), hal: 164-172.
- Dewi, A Istri Agung Vera. Djinar Setiawina dan I G Indrajaya. 2012. Analisis Pendapatan Pedagang Canang Di Kabupaten Badung. *E-Jurnal Ekonomi dan Bisnis Universitas Udayana*. Volume 01. No.01. Tahun 2012.
- Fauzi, Ahmad dan Dewa Nyoman Budiana. 2016. Faktor - Faktor Yang Mempengaruhi Secara Langsung Maupun Tidak Langsung Ketimpangan Distribusi Pendapatan Provinsi Bali. *E-Jurnal EP Unud*, 5(6), h: 668-691.
- Hart, Keith. 1971. Small-Scale Entrepreneur in Ghana and Development Planning. *The Journal Of Development Studies*, 6 (4), pp: 104 -119.
- Kuncoro, Mudrajad. 2001. *Metode Kuantitatif Teori dan Aplikasi Untuk Bisnis dan Ekonomi*. Yogyakarta: AMP YKPN.

- Luntungan, Antonius. 2012. Analisis Pendapatan Usaha Tani Tomat Apel Di Kecamatan Tompaso Kabupaten Minahasa. *Thesis*. Program Magister Ekonomi Pembangunan Universitas Sam Ratulangi Manado.
- Manning, Chirs dan Effendi, Tadjoeeddin Noer. (1991). *Urbanisasi Pengangguran, dan Sektor Informal di Kota*. Jakarta : Yayasan Obor Indonesia.
- Mariani, Ni Komang. Studi Komparatif Pendapatan Dan Efisiensi Usaha Dagang Baju (Studi Kasus Pedagang Baju Bali Menetap Dan Semi Menetap Di Daerah Kuta) 2015. *E-Jurnal EP Unud*, 5 (2) pp: 298-315
- Mburu, John. 2002. "Collaborative Management of Wildlife in Kenya: An Empirical Analysis of Stakeholders Participation, Costs dan Incentives". *Socio economic Studies on Rural Development*. Vol. 130, Wissenschaftsverlag Vauk Kiel KG
- Pradipta, A. A. Gede Prathiwa dan Gusti Putu Nata Wirawan. 2016. Pengaruh Revitalisasi Pasar Tradisional Dan Sumber Daya Pedagang Terhadap Kinerja Pedagang Pasar Di Kota Denpasar. *E-Jurnal EP*, 5 (4), h: 460-479.
- Putra, I Gede Susila Arsana dan Made Dwi Setyadhi Mustika. 2014. Analisis Perbedaan Rata-Rata Pendapatan Pedagang Acung Pinggir Pantai Di Kecamatan Kuta Kabupaten Badung. *E-Jurnal EP Unud*. Vol.3 No. 7, pp: 282-289.
- Putra, I Putu Danendra dan I Wayan Sudirman. 2015. Pengaruh Modal Dan Tenaga Kerja Terhadap Pendapatan Dengan Lama Usaha Sebagai Variabel Moderating. *E-Jurnal EP Unud*, 4(9), h: 1110-1139.
- Richardson, H. 1984. The Role of The Urban Informal Sector: *An Overview, Regional Development*, Vol.5, No.2, h:3-40.
- Roger Lee Rey Miller dan Roger E Meiners. 2000. *Teori Ekonomi Intermediete Edisi Ketiga*. Jakarta: PT. Raja Grafindo Persada.
- Sabaruddin, Sulthon Sjahril. 2014. The Impact of Indonesia–China Trade Liberalisation on the Welfare of Indonesian Society and on Export Competitiveness. *Bulletin of Indonesian Economic Studies*. Volume 50, issue 2. pages 292-293.
- Saputra, I Made Dian. Resistensi Pedagang Acung di Kawasan Kerta Gosa Klungkung terhadap Perda No.2 tahun 1993. *Skripsi*. Fakultas Sastra Universitas Udayana.

## **Pengaruh Jarak Usaha... [Ika Septia Utami, Ida Bagus Purbadharmaja]**

- Sidabutar, Asima, Arianti Neti, Nyayu dan Andani, Apri. 2012. Analisis Pendapatan Dan Efisiensi Usaha Dagang Buah Buahan Di Kota Bengkulu (Studi Kasus Pedagang Menetap Dan Semi Menetap/Mobile). *AGRISEP* Vol.11 No.2 Hal : 251-261.
- Sulastiyono. 1999. *Manajemen Penyelenggaraan Hotel*. Alfabeta. Bandung.
- Wenagama, I Wayan. 2013. Peranan Usaha Kecil Dan Menengah Dalam Penyerapan Tenaga Kerja Dan Tingkat Pendapatan Masyarakat Miskin Di Kecamatan Abiansemal Kabupaten Badung. *Buletin Studi Ekonomi*. 18(1), h: 78-84.
- Wirawan, Adi I.K, K.Sudibia dan I.B.P Purbadharmaja. 2015. Pengaruh Bantuan Dana Bergulir, Modal Kerja, Lokasi Pemasaran, dan Kualitas Produk Terhadap Pendapatan Pelaku UMKM Sektor Industri Di Kota Denpasar. *E-Jurnal Ekonomi dan Bisnis Universitas Udayana*, Vol. 4 No.01, Hal.42-55.
- Yustika, Ahmad Erani. 2000. *Industrialisasi Pinggiran*. Yogyakarta: Pustaka Pelajar.