

BAB II

TINJAUAN PUSTAKA

A. Landasan Teori

1. Pasar

a. Definisi Pasar

Pasar merupakan salah tempat dimana orang mencari barang untuk memenuhi kebutuhan sehari-hari. Selain itu pasar juga bisa didefinisikan sebagai tempat orang untuk memperoleh informasi mengenai harga, produk dan mendapatkan keuntungan yang efisien. Pasar biasanya sering menjadi tempat ibu-ibu berburu kebutuhan pokok, karena harga yang ada dipasar jauh lebih murah dibanding dikedai-kedai biasa.

Peraturan Presiden RI No.112 Tahun 2007 menyebutkan bahwa yang menjadi hal penting/ syarat dalam mendirikan pasar adalah sebagai berikut:

- 1) Ada tempat yang disediakan untuk berdagang
- 2) Ada barang atau jasa untuk diperdagangkan
- 3) Ada para pedagang
- 4) Ada pemebelinya
- 5) Adanya transaksi jual-beli atau hubungan antara para pedagang dan para pembeli.

Jadi, dapat disimpulkan bahwa pasar merupakan kegiatan transaksi antara penjual dan pembeli untuk memperoleh suatu produk atau jasa dengan jumlah dan harga sesuai kesepakatan bersama.

b. Jenis-Jenis Pasar

Terdapat banyak jenis-jenis pasar yang ada dikalangan masyarakat. Pada dasarnya ada dua macam pasar menurut (Sa'dyah, 2009), yaitu pasar output merupakan pasar yang memperjualbelikan barang atau jasa hasil kegiatan produksi, meliputi:

1) Pasar Persaingan Sempurna

Pasar dengan pembeli dan penjual yang sangat banyak sehingga harga pasar tidak mampu dipengaruhi perseorangan. Adapun ciri-ciri pasar persaingan sempurna adalah jumlah penjual dan jumlah pembelinya banyak, barang yang diperjualbelikan bersifat homogen, para pembeli dan penjual tahu keadaan pasar dengan sempurna, pembeli dan penjual bebas keluar masuk pasar. Pada pasar persaingan sempurna produksi bebas bergerak, harga pasar tidak mampu dipengaruhi perseorang, pembentukan harga ditentukan kekuatan tarik menarik permintaan dan penawaran di pasar, terbentuknya harga atas kesepakatan dan keinginan antara penjual dan pembeli.

2) Pasar persaingan tidak sempurna

Pasar persaingan tidak sempurna terjadi apabila satu atau beberapa ciri-ciri pasar persaingan sempurna tidak terpenuhi. Dengan kata lain ciri-ciri yang ada dipasar sempurna tidak terpenuhi semua. Pada pasar persaingan tidak sempurna ada beberapa bentuk diantaranya : pasar monopoli, oligopoli, persaingan monopolistik, monopsoni dan oligopsoni.

Pasar input adalah pasar produksi yang memperjualbelikan barang dan jasa berdasarkan faktor produksi. Pasar input ini dibagi menjadi empat macam.

1) Pasar Faktor Produksi Alam

Pasar ini merupakan pasar yang memperjualbelikan faktor produksi alam, seperti tanah, bahan tambang maupun tumbuhan.

2) Pasar Faktor Produksi Tenaga Kerja

Pasar faktor produksi yang memperjualbelikan faktor produksi tenaga kerja.

3) Pasar Faktor Produksi Modal

Pasar faktor produksi modal merupakan pasar yang memperjualbelikan faktor produksi modal terdiri atas modal uang dan modal barang.

4) Pasar Faktor Produksi Kewirausahaan

Merupakan pasar yang memperjualbelikan faktor produksi kewirausahaan.

Menurut Sukirno (2006), berdasarkan jumlah penjual dan pembelinya pasar dibagi menjadi lima jenis, yaitu:

- 1) Pasar persaingan sempurna, yaitu pasar yang didalamnya terdapat banyak penjual dan pembeli.
- 2) Pasar Monopoli, merupakan pasar dimana terdapat satu penjual dan banyak pembeli.
- 3) Pasar Monopsoni, adalah pasar yang terdapat satu pembeli sedangkan penjualnya banyak.

- 4) Pasar Oligopoli, ialah pasar dimana penjualnya sedikit dan pembelinya banyak.
- 5) Pasar Oligopsoni, merupakan pasar yang terdapat penjual banyak dan pembeli sedikit.

Sedangkan Hentiani (2011) membagi jenis pasar sebagai berikut :

- 1) Menurut Jenis Barang

Pasar jenis ini hanya menjual satu jenis barang tertentu, misalnya pasar hewan, pasar sayur, pasar ikan dan daging, pasar loak dan pasar seni.

- 2) Menurut Bentuk Keegiatannya.

Bentuk kegiatan pasar dibagi menjadi dua yaitu:

- a) Pasar Nyata merupakan pasar yang diperjualbelikan dan dapat dibeli oleh pembeli, misalnya pasar tradisional atau swalayan.
- b) Pasar Absrak adalah pasar dimana pedagang tidak menawarkan produk yang dijual dan tidak membeli langsung tetapi menggunakan surat dagangan, seperti pasar *online*, saham, modal dan valuta asing.

- 3) Jenis Pasar Menurut Keleluasaan Distribusi

Pasar keleluasaan distribusi barang dibedakan menjadi :

- a) Pasar Lokal

Pasar lokal adalah pasar yang menjual barang-barang untuk kebutuhan masyarakat sekitar. Misalnya, pasar sayuran, pasar bunga, dan pasar ikan.

b) Pasar Daerah

Pasar daerah adalah pasar yang menjual hasil produksi pada daerah tertentu. Biasanya dalam pasar ini berkumpul para pedagang menengah yang melayani pedagang-pedagang kecil atau eceran. Misalnya, pasar sepatu di Manding.

c) Pasar Nasional

Pasar nasional adalah pasar yang memperdagangkan barang-barang yang konsumennya meliputi seluruh wilayah negara. Misalnya, pasar modal, bursa efek dan bursa tenaga kerja.

d) Pasar Internasional

Pasar internasional adalah pasar yang memperdagangkan barang-barang yang konsumennya meliputi dunia internasional. Misalnya, pasar internasional karet di Singapura, pasar wol di Sydney, pasar kopi di Santos (Brazil) dan pasar gandum di Kanada.

4) Pasar Menurut Waktu

a) Pasar Harian

Ialah pasar yang mempertemukan pembeli dan penjual setiap hari dengan jenis dagangan berupa kebutuhan konsumsi, kebutuhan produksi, kebutuhan bahan mentah dan kebutuhan jasa.

b) Pasar Mingguan

Merupakan yang kegiatan jual belinya dilakukan seminggu sekali. Umumnya terdapat di daerah yang jarang penduduk, seperti pedesaan.

c) Pasar Bulanan

Adalah pasar yang dilakukan dalam sebulan sekali dan hanya terdapat didaerah tertentu. Umumnya pembeli akan membeli barang tertentu yang kemudian di jual kembali, seperti pameran batu akik, lukisan atau parade kesenian.

d) Pasar tahunan

Ialah pasar yang dilakukan setiap satu tahun sekali. Jenis pasar ini bersifat nasional dan diperuntukkan untuk promosi terhadap produk/ barang baru. Misalnya, pekan raya, pasar malam menjelang Hari Raya Idul Fitri dan lain-lain.

Sedangkan menurut Parawangsa dalam Asakdiyah (2004) terdapat 3 kelompok jenis pasar, yaitu :

a) Pasar Modern

Transkasi dalam pasar modern terjadi ketika pembeli melihat label harga yang tercantum dalam barang berupa *barcode*, berada dalam bangunan dan pelayanannya dilakukan secara mandiri bahkan dilayani pramuniaga. Produk yang dijual di pasar modern ini cenderung dapat bertahan dalam jangka waktu lama (tidak mudah basi) seperti piring, gelas, baju, ciki dan lainnya.

b) Pasar Tradisional

Pasar tradisional merupakan tempat bertemunya para pedagang dan penjual secara langsung. Dimana yang diperjual belikan sebagian besarnya adalah kebutuhan pokok sehari-hari seperti sayur, cabe, bawang , beras dan lain sebagainya dan cenderung habis dalam kurun waktu yang singkat.

c) Pasar Campuran

Merupakan perpaduan antara pasar modern dan pasar tradisional. Umumnya pasar campuran dibangun sebagai hasil renovasi pasar tradisional dengan bekerjasama dengan pihak swasta maupun mengikutsertakan pemodal.

c. Fungsi Pasar

Ada lima fungsi utama pasar menurut Soeratno (2003), yaitu :

- 1) Pasar menentukan harga dan nilai barang. Permintaan barang yang meningkat menunjukkan kebutuhan masyarakat yang lebih banyak, sehingga mendorong produksi barang lebih banyak pula. Hal ini dikarenakan dalam jangka yang relatif singkat perusahaan tidak bisa menambah jumlah barang yang ditawarkan dengan seketika. Akibatnya harga barang naik.
- 2) Pasar mengorganisasi produksi. Harga barang akan menjadi acuan perusahaan dalam menentukan metode produksi yang paling efisien.
- 3) Pasar mendistribusikan barang dan jasa yang dihasilkan perusahaan.

- 4) Pasar menyediakan barang dan jasa untuk kebutuhan dimasa mendatang
- 5) Pasar melakukan penjatahan

2. Pendapatan

a. Definisi Pendapatan

Pendapatan adalah sejumlah penghasilan yang diperoleh masyarakat atas hasil kerjanya dalam periode tertentu, baik itu dalam jangka waktu harian, mingguan, bulanan maupun tahunan (Sukirno, 2006). Pendapatan adalah arus kas masuk bruto dari manfaat ekonomi yang timbul dari aktivitas normal perusahaan selama suatu periode bila arus masuk tersebut mengakibatkan kenaikan ekuitas, yang tidak berasal dari kontribusi penanam modal” (PSAK, 2010). Berdasarkan kedua definisi tersebut dapat disimpulkan bahwa pendapatan merupakan penghasilan yang di dapat oleh masyarakat berdasarkan kinerjanya, baik yang berupa uang maupun bukan uang dalam periode tertentu.

Mankiw (2011) menyatakan bahwa rumus pendapatan ialah hasil perkalian antara jumlah unit yang terjual dengan harga perunit. Apabila dirumuskan secara matematis maka hasilnya adalah:

$TR = total\ revenue$

$P = price$

$Q = quantity$

Dengan demikian pendapatan penjual dapat dihitung dari seberapa banyak jumlah barang yang terjual dikalikan dengan harga barang tersebut.

Menurut Swastha (2008) menyebutkan bahwa terdapat beberapa faktor yang mempengaruhi pendapatan penjualan yaitu :

- 1) Kemampuan pedagang adalah usaha yang dilakukan seorang pedagang dalam mempengaruhi pembeli untuk membeli barang dagangannya tersebut dan mendapatkan penghasilan sesuai yang diharapkan.
- 2) Kondisi pasar berhubungan dengan keadaan pasar, jenis pasar, kelompok pembeli yang ada dipasar, lokasi berdagang , frekuensi pembeli dan selera pembeli dipasar tersebut.
- 3) Modal merupakan biaya awal yang dikeluarkan oleh penjual untuk keberlangsungan usaha nya . Dalam prinsip ekonomi semakin banyak modal yang dikeluarkan maka semakin banyak pula keuntungan yang akan diperoleh.
- 4) Kondisi organisasi usaha . Jika semakin besar usaha dagang maka akan memiliki frekuensi penjualan yang semakin tinggi pula, maka keuntungan juga akan semakin besar.
- 5) Faktor lain, misalnya biaya biaya yang dikeluarkan untuk memasang iklan atau pengemasan produk juga dapat mempengaruhi pendapatan.

Terdapat 3 macam kemungkinan tingkat output keseimbangan seorang produsen menurut Boediono (2000), yaitu:

- 1) Memperoleh laba. Kondisi dimana besarnya tingkat output terhadap penerimaan total lebih besar dari pengeluaran biaya

produksi tetap maupun biaya produksi tidak tetap. Kondisi ini akan mempertahankan dan meneruskan kegiatan usahanya.

- 2) Tidak memperoleh laba dan tidak menderita rugi. Pada kondisi ini sebuah usaha lebih baik diteruskan dari pada diteruskan.
- 3) Menderita kerugian. Kerugian yang dialami produsen tergantung pada besar kecilnya kerugian yang ditanggung produsen relative dibandingkan besarnya biaya produksi tetap perusahaan.

b. Jenis-Jenis Pendapatan

Menurut Jaya (2011), secara garisbesar pendapatan dapat dibagi menjadi tiga golongan.

- 1) Gaji dan upah, yaitu imbalan yang diperoleh seseorang setelah melakukan pekerjaan untuk orang lain yang diberikan dalam kurun waktu satu hari, satu minggu ata satu bulan.
- 2) Pendapatan dari usaha sendiri merupakan total dari hasil produksi yang dikurangi dengan biaya-biaya yang dibayar dan usaha ini merupakan usaha milik sendiri atau keluarga sendiri.
- 3) Pendapatan dari usaha lain atau sampingan yang diperoleh tanpa mengeluarkan tenaga kerja, seperti pendapatan dari hasil menyewakan aset, sumbangan dari pihak lain, pendapatan pensiun dan lain-lain.

Beberapa pendapatan berdasarkan jenis perolehannya dibagi menjadi dua :

- 1) Pendapatan kotor merupakan hasil penjualan barang dagangan atau jumlah omset penjualan yang diperoleh sebelum dikurangi pengeluaran dan biaya lain.

- 2) Pendapatan bersih ialah perolehan hasil penjualan setelah dikurangi pembelian bahan, biaya transportasi, retribusi dan biaya lainnya atau pendapatan total dikurangi total biaya.

c. Tingkat Pendapatan

Ariyani dan Purwanti (2006) mengatakan tingkat pendapatan dibagi dalam 4 kategori, yaitu :

- 1) Golongan berpenghasilan rendah dengan pendapatan rata-rata Rp. 150.000/bulan
- 2) Golongan yang berpenghasilan sedang pendapatan rata-rata berkisar antara Rp.150.000-Rp.450.000 / bulan
- 3) Golongan berpenghasilan menengah memiliki pendapatan rata-rata antara Rp.450.000- Rp.900.000/ bulan
- 4) Golongan dengan penghasilan tinggi rata-rata pendapatannya lebih dari Rp.900.000/bulan.

Tingkat penghasilan menurut Badan Pusat Statistik dibagi menjadi empat:

- 1) Golongan pendapatan sangat tinggi yaitu pendapatan rata-rata lebih dari Rp.3.500.000/bulan
- 2) Golongan pendapatan tinggi yaitu pendapatan rata-rata antara Rp.2.500.000 s/d Rp.3.500.000/bulan
- 3) Golongan pendapatan sedang yaitu pendapatan rata-rata dibawah Rp.1.500.000 s/d Rp.2.500.000/bulan
- 4) Golongan pendapatan rendah yaitu pendapatan rata-rata Rp.1.500.000/bulan

d. Hal-hal yang berkaitan dengan Pendapatan pedagang

1) Omzet penjualan

Merupakan jumlah penghasilan atau laba yang diperoleh dari hasil menjual suatu barang atau jasa. Menurut Basu Swastha (2005) omzet penjualan ialah akumulasi secara keseluruhan dan terus menerus dari kegiatan penjualan suatu produk atau jasa yang dihitung selama kurun waktu tertentu dalam satu proses akuntansi.

2) Tenaga kerja

UU No.13 tahun 2003 tentang ketenagakerjaan menyatakan bahwa tenaga kerja adalah “setiap orang yang mampu melakukan pekerjaan guna menghasilkan barang atau jasa, baik untuk memenuhi kebutuhan sendiri maupun masyarakat”.

Priyandika (2015) dan BPS (2008) menjelaskan kategori tenaga kerja sebagai berikut :

- a) Tenaga kerja penuh mempunyai jumlah jam kerja > 35 jam dalam seminggu dengan hasil kerja sesuai dengan uraian tugas.
- b) Tenaga kerja tidak penuh atau setengah pengangguran, merupakan tenaga kerja dengan jam kerja < 35 jam dalam seminggu.
- c) Tenaga kerja yang belum atau tidak bekerja sementara waktu adalah tenaga kerja dengan jam kerja $0 > 1$ jam perminggu.

Sedangkan kesanggupan berpikir dan keahlian tenaga kerja dapat dilihat berdasarkan golongan berikut:

- a) Golongan pertama ialah tenaga kerja terdidik yang tingkat keterampilannya sudah tinggi, seperti halnya pilot, dokter, manajer dan sebagainya.
- b) Golongan kedua merupakan tenaga kerja semi terdidik dan terlatih yang mendapat pendidikan dan latihan dibidang tertentu meskipun hanya sedikit, contohnya tukang las dan operator mesin.
- c) Golongan ketiga adalah tenaga kerja yang tidak terlatih dan hanya mengandalkan tenaga jasmani, misalnya petani, pelayan toko atau buruh tani.

Berdasarkan uraian tersebut diatas diketahui bahwa tenaga kerja ialah seseorang yang memiliki usia kerja dan mampu melakukan pekerjaan guna menghasilkan produk. Dalam penelitian ini, tenaga kerja yang digunakan ialah karyawan yang dipekerjakan dan kemudian digaji oleh pedagang guna membantu menjalankan usahanya. Satuan pekerja umumnya dinyatakan orang, dimana banyaknya tenaga kerja yang digunakan akan mempengaruhi jumlah biaya untuk membayar gaji tenaga kerja tersebut.

3. Pedagang

Sudirmansyah (2011) menyatakan bahwa pedagang adalah orang yang memiliki usaha baik itu usaha kerajinan maupun usaha pertukangan kecil. Pedagang dikategorikan menjadi:

- a. Pedagang grosir adalah pedagang yang memasok barang dagangan nya dalam jumlah yang besar yang biasanya diperoleh langsung dari pabrik dan akan dijual kembali kepada pedagang eceran.
- b. Pedagang eceran adalah pedagang yang menjual langsung barang dagangan nya kepada konsumen dalam jumlah yang kecil.

Pedagang dipasar tradisional dibedakan menjadi dua yaitu :

- a. Pedagang kios adalah pedagang yang berjualan dan menempati kios bangunan yang ada dipasar.
- b. Pedagang non kios adalah pedagang yang menempati tempat selain kios. Misalnya dalam los, luar los, lapak, dasaran dan palyon
(Hentiani,2011)

4. Modal

a. Pengertian Modal Usaha

Modal merupakan faktor yang berperan dalam usaha dagang seseorang karena digunakan sebagai alat produksi suatu barang dan jasa. Tanpa adanya modal, suatu usaha sebagai faktor produksi tidak akan berjalan. Satuan modal usaha biasanya dinyatakan dalam bentuk rupiah. Case and Fair (2007) berpendapat bahwa modal ialah barang yang diproduksi dan digunakan sebagai input untuk memproduksi produk dimasa depan yang diperoleh dari sistem ekonomi, dimana modal tidak hanya terbatas pada uang atau aset keuangan seperti obligasi dan saham, tetapi meliputi barang fisik seperti pabrik, peralatan, persediaan maupun aset tak berwujud lainnya.

b. Macam-Macam Modal Usaha

Sukirno (2006) mengungkapkan terdapat dua macam modal yaitu :

- 1) Modal tetap yaitu biaya yang dikeluarkan dalam proses produksi dan tidak habis dalam satu produksi, seperti tanah bangunan, peralatan, mesin-mesin dan lain-lain.
- 2) Modal tidak tetap merupakan biaya yang dikeluarkan dan habis dalam satu kali produksi ketika proses produksi.

Sejalan dengan ungkapan *Adam Smith dalam The Wealth of Nation* (2008) yang membedakan modal menjadi *capital* dan *circulating capital*, dimana pembedaan didasarkan berdasarkan kriteria sejauh mana unsur modal terkonsumsi dalam jangka waktu tertentu. Jika modal terkonsumsi sebagian (kecil) nilainya menjadi susut, maka unsur tersebut disebut *fixed capital* (mesin, bangunan). Tetapi jika unsur modal terkonsumsi secara total, maka disebut *circulating capital* (tenaga kerja, bahan mentah, dan sarana produksi). Banyaknya macam modal membuat modal tidak dapat diukur secara langsung dalam arti fisik.

5. Lamanya Usaha

Lama usaha adalah lamanya seseorang menekuni usaha yang sedang dijalankan. Sejalan dengan ungkapan Utami dan Wibowo (2013), bahwa lama usaha ialah waktu yang sudah dijalani pedagang dalam menjalankan kegiatan usahanya. Sedangkan Asmie (2008) menyatakan lama usaha merupakan lamanya pedagang berkarya pada usaha perdagangan yang

sedang dijalani sehingga menciptakan pengalaman berusaha yang dapat mempengaruhi pengamatan seseorang dalam bertingkah laku (Sukirno, 2006). Lama usaha dalam penelitian ini ialah lama waktu pedagang dalam menekuni bidang dagang.

6. Jam Kerja

Jam kerja merupakan jumlah waktu yang digunakan untuk aktivitas kerja yang menghasilkan uang. Selain itu, jam kerja juga diartikan sebagai waktu yang dimanfaatkan untuk memproduksi barang atau jasa tertentu. Sedangkan menurut Kamus Besar Bahasa Indonesia ialah waktu yang dijadwalkan bagi pegawai, perangkat dan sebagainya untuk bekerja.

Jam kerja dalam penelitian ini adalah waktu yang digunakan para pedagang pasar tradisional dalam menjajakan barang dagangannya dimulai dari membuka sampai menutup tempat dagangannya.

7. Tata Kelola Pasar Tradisional

Tata kelola pasar atau pengelolaan merupakan cara atau sistem yang meliputi pengelolaan uang, waktu, orang, informasi maupun sumber daya yang ada. Jika sistem yang dipakai dalam mengelola pasar sudah baik dan profesional maka akan dapat menciptakan suasana pasar nyaman dan tentram. Jika sudah begitu maka pasar tradisional tidak akan kalah saing dengan modern.

Terdapat beberapa faktor yang dapat mempengaruhi kemajuan pasar (Sutiyanto, 2008) yaitu :

- a. Perubahan lingkungan sosial disekitar pasar

- b. Gaya hidup di perkotaan yang menginginkan para pedagang di pasar tradisional harus bersikap profesional
- c. Perubahan kompetisi, dimana pasar tradisional bukanlah satu-satunya pusat perbelanjaan yang ada.
- d. Arus globalisasi
- e. Tantangan yang memberikan peluang dan usaha untuk maju

Dari pernyataan diatas, maka ada beberapa langkah yang dapat dilakukan dalam mengelola pasar tradisional, yaitu :

- a. Mengubah pola pikir para pedagang
- b. Membentuk sistem pengelolaan yang profesional sehingga dapat bersaing dengan pasar modern yang ada
- c. Dapat memenuhi keinginan para konsumen dengan baik
- d. Sarana dan prasarana yang nyaman seperti tempat parkir yang luas dan aman, sirkulasi udara serta kebersihan yang terjaga
- e. Harus mampu menarik para konsumen dan memperbaiki citra pasar yang jelek.
- f. Kemampuan untuk dapat memuaskan semua pihak yang terlibat dipasar tradisional.

Jika hal diatas telah dilakukan dengan baik maka pasar tradisional akan mampu bersaing dengan pasar modern dan memiliki nilai tarik bagi masyarakat untuk berbelanja.

Artaman (2015) menyatakan bahwa faktor-faktor yang mempengaruhi pendapatan antara lain :

a. Lama usaha

Lama usaha memiliki peran yang penting dalam usaha penjualan. Lama usaha mempengaruhi produktivitasnya seorang pedagang dalam berjualan. Semakin lama berjualan maka semakin banyak juga pengalaman yang didapat. Dari sinilah para pedagang bisa memahami perilaku konsumen dengan baik. Sehingga dapat menambah relasi dan meningkatkan pendapatan pedagang.

b. Lokasi berdagang

Lokasi berdagang merupakan salah satu yang harus diperhatikan juga. Lokasi berdagang yang berdekatan dengan pedagang yang sejenis juga menimbulkan strategi kompetis

c. Jam kerja

Jam berkaitan dengan waktu yang di korbakan oleh pedagang . semakin lama jam kerja pedagang maka pendapatan akan meningkatkan. Berdasarkan faktor-faktor diatas, maka dapat disimpulkan bahwa faktor-faktor yang mempengaruhi pendapatan penjual pasar adalah modal usaha, kemampuan pedagang, lama usaha, jam kerja, kondisi tempat berdagang, lokasi berdagang, dan kondisi organisasi.

B. Penurunan Hipotesis

1. Pengaruh modal berdagang terhadap pendapatan pedagang

Dalam berdagang hal yang paling utama adalah modal. Modal merupakan besar biaya awal yang dikeluarkan oleh pedagang ketika akan

memulai usaha berdagang. Berbagai macam usaha yang dilakukan oleh para pedagang untuk memperoleh modal. Mulai dari menggunakan tabungan yang ada, meminjam di bank maupun non bank. Hal ini dikarenakan semakin banyak modal dikeluarkan semakin besar pula pendapatan yang diperoleh. Pada penelitian (Artaman,2015) dan (Wahyono,2017) menyatakan bahwa besar modal awal berdagang berpengaruh positif terhadap pendapatan pedagang. Berdasarkan hasil tersebut maka dapat disusun hipotesis sebagai berikut :

H₁ : Modal usaha berpengaruh positif terhadap pendapatan pedagang

2. Pengaruh lama usaha terhadap pendapatan pedagang

Lama usaha memiliki peran yang penting dalam usaha penjualan. Lama usaha mempengaruhi produktivitasnya seorang pedagang dalam berjualan. Semakin lama berjualan maka semakin banyak juga pengalaman yang didapat. Dari sinilah para pedagang bisa memahami perilaku konsumen dengan baik. Sehingga dapat menambah relasi dan meningkatkan pendapatan pedagang. Hal ini sejalan dengan penelitian yang dilakukan oleh (Firdausa dan Arianti,2013) yang menyatakan bahwa lama usaha memiliki pengaruh positif terhadap pendapatan pedagang.

Berdasarkan hasil tersebut maka dapat disusun hipotesis sebagai berikut :

H₂ : Lama usaha berpengaruh positif terhadap pendapatan pedagang

3. Pengaruh jam kerja terhadap pendapatan pedagang

Jam kerja adalah waktu yang di korbankan oleh pedagang untuk menjalankan aktivitas berdagangnya. Mulai dari membuka kios hingga menutup kios kembali. Semakin lama jam kerja pedagang maka pendapatan juga akan meningkatkan. Begitu pula sebaliknya, jika jam kerja pedagang semakin sedikit, maka perolehan juga akan lebih sedikit. Jam kerja pedagang bervariasi mulai dari 4 jam – 8 jam/ hari bahkan lebih. Pada penelitian (Cintha dan Darsana, 2013) serta pada penelitian (Wayono, 2017) juga menyatakan bahwa jam kerja memiliki pengaruh positif terhadap pendapatan pedagang. Dari hasil tersebut maka dapat disusun hipotesis sebagai berikut:

H₃ : Jam kerja berpengaruh positif terhadap pendapatan

4. Pengaruh lokasi berdagang terhadap pendapatan pedagang

Lokasi berdagang yang dimaksud disini adalah jarak antara kios pedagang dengan pintu masuk pasar. Lokasi yang strategis memungkinkan bertambahnya pendapatan pedagang. Semakin dekat kios pedagang dengan pintu masuk pasar ataupun lokasi parkir, maka semakin banyak pula para pembeli yang singgah. Begitu pula sebaliknya ketika lokasi berdagang tersebut berada diujung maka kemungkinan kecil para pembeli untuk singgah. Hal ini sejalan dengan penelitian Artaman (2015) yang menyatakan lokasi berdagang memiliki pengaruh positif terhadap pendapatan para pedagang. Maka dapat disusun hipotesis sebagai berikut :

H₄ : Lokasi berdagang berpengaruh positif terhadap pendapatan

5. Kondisi tempat berdagang terhadap pendapatan pedagang

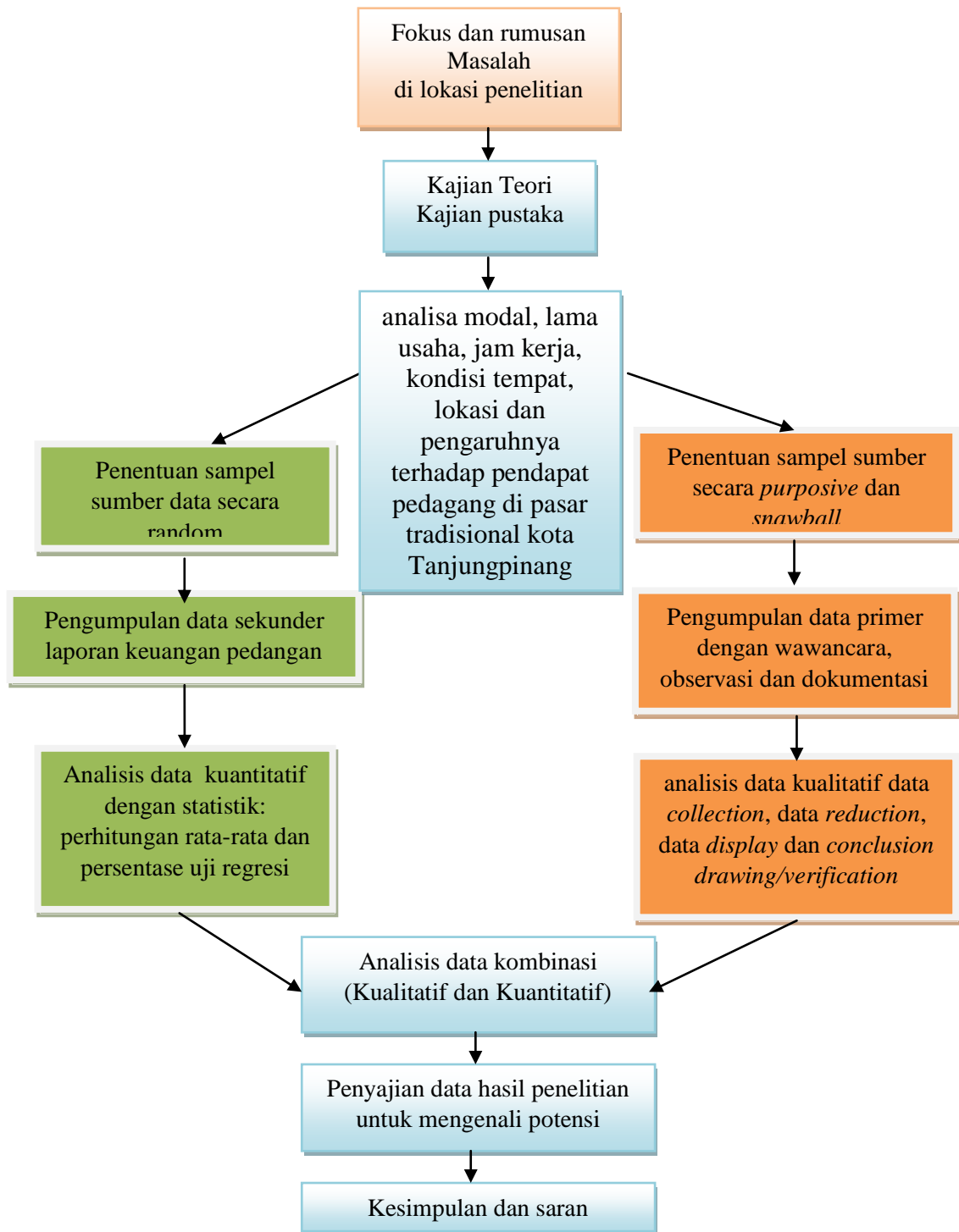
Kondisi tempat berdagang merupakan salah satu yang harus diperhatikan juga. Semakin baik kondisi tempat berdagang atau kios yang digunakan, maka akan dapat meningkatkan pendapatan. Kondisi tempat berdagang harus diperhatikan oleh para pedagang karena ini bersangkutan dengan kenyamanan para konsumen ketika berbelanja dikios tersebut. Penelitian (Ma'arif,2013) menunjukkan bahwa adanya pengaruh positif antara kondisi tempat berdagang dengan pendapatan . Dari hasil tersebut maka dapat disusun hipotesis sebagai berikut :

H₅ : Kondisi tempat berdagang memiliki pengaruh positif terhadap pendapatan.

C. Pertanyaan Penelitian

1. Bagaimana gambaran pendapatan pedagang di pasar tradisional kota Tanjungpinang?
2. Bagaimana gambaran modal, lama usaha, jam kerja, kondisi tempat, lokasi berdagang dan pengaruhnya terhadap gambaran pendapatan pedagang di pasar tradisional kota Tanjungpinang?

D. Model Penelitian



Gambar 2. 1 Model Desain Mix Method

Model Concurrent (dicampur) untuk mengali potensi (Sugiono, 2014)