

BAB II

TINJAUAN PUSTAKA

A. Landasan Teori

Sektor usaha informal merupakan suatu bentuk usaha yang sangat mudah dijalankan oleh semua orang dengan berlatar belakang pendidikan rendah maupun yang tinggi dan juga bermodal pas-pasan. Sektor usaha informal ini banyak di pilih untuk menjaadi alternatif seseorang untuk mencari penghasilan. Dapat dikatakan bahwa pekerja sektor informal merupakan pekerja kasar, karena hanya memerlukan modal yang kecil, tingkat pendidikan yang rendah, dan juga tenaga untuk bekerja. Ciri-ciri dari sektor informal adalah sebagai berikut:

1. Tidak memiliki ijin tempat usaha seperti halnya mendirikan perusahaan besar.
2. Modal tidak terlalu besar.
3. Jumlah karyawan yang tidak banyak.
4. Tidak memerlukan pendidikan tinggi atau keahlian khusus, yang terpenting mempunyai pengalaman.
5. Teknologi yang digunakan sederhana.
6. Jam usaha biasanya tidak menentu.
7. Ruang lingkup usahanya kecil.
8. Jenis usaha yang di kerjakan biasanya dalam bentuk: kerajinan, perdagangan dan jasa.

1. Teori Distribusi dan Perdagangan

a. Distribusi

Menurut ilmu ekonomi, distribusi merupakan suatu bentuk kegiatan menyalurkan barang dan jasa dari produsen (penghasil) ke tangan konsumen (pemakai) atau yang membutuhkan barang tersebut. Pada jaman sekarang ini semakin banyak kebutuhan manusia yang harus dipenuhi, dengan begitu hal ini berdampak pada sebuah usaha yang harus dilakukan seseorang untuk memperbanyak menghasilkan barang dan jasa. Dari banyaknya barang dan jasa yang dihasilkan tersebut maka diperlukan kegiatan tertentu agar hasil tersebut dapat sampai ke tangan konsumen. Semakin cepat barang atau jasa tersebut digunakan oleh konsumen, semakin menguntungkan kedua belah pihak baik produsen maupun konsumen, untuk melakukan itu semua maka diperlukan adanya distributor atau saluran distribusi.

Saluran distribusi merupakan lembaga atau badan yang memasarkan barang atau jasa yang dihasilkan oleh produsen. Lembaga-lembaga atau badan tersebut misalnya adalah pedagang, distributor, agen, makelar, pengecer, dan lain-lain. Menurut Kotler (2007), Saluran distribusi merupakan suatu perangkat organisasi yang mencakup dalam proses pembuatan produk barang dan jasa yang pada akhirnya dikonsumsi oleh konsumen atau pengguna bisnis. Sedangkan menurut Warren (2003), Saluran distribusi adalah sebuah saluran yang digunakan oleh produsen

untuk menyalurkan barang yang telah di produksi tersebut dari produsen ke konsumen atau pemakai industri.

Tujuan dari adanya saluran distribusi adalah untuk menyampaikan barang atau jasa dari produsen kepada konsumen, mempercepat sampainya hasil produsen kepada konsumen, tercapainya pemerataan produksi, menjaga kesinambungan produksi, memperbesar dan meningkatkan kualitas dan kuantitas produksi, dan meningkatkan nilai guna barang atau jasa. Adapun fungsi-fungsi distribusi antara lain:

- 1) Pengangkutan (transportasi).
- 2) Penjualan (selling).
- 3) Pembelian (buying).
- 4) Penyimpanan (storing).
- 5) Pembakuan Standar Kualitas Barang.
- 6) Penanggung resiko.

Distribusi dibagi menjadi 3 (tiga), yaitu:

1. Distribusi Langsung (jangka panjang)

Suatu sistem atau kegiatan menyalurkan suatu barang yang tidak menggunakan saluran distribusi, sehingga produsen berhubungan langsung dengan pembeli atau konsumen. Contoh: Penyaluran hasil pertanian oleh petani ke pasar.

2. Distribusi Semi Langsung

Penyampaian barang dari produsen ke konsumen melalui perantara, akan tetapi perantara tersebut masih milik produsen

sendiri. Atau dengan kata lain menjual barang hasil produksinya melalui toko milik produsen sendiri.

3. Distribusi Tidak Langsung

Suatu bentuk kegiatan untuk menyalurkan barang dan jasa melalui pihak lain atau pihak ketiga seperti agen, makelar, toko atau pedagang eceran.

Pada dasarnya distributor sering disebut juga sebagai perantara pedagang, perantara pedagang tersebut bertanggung jawab terhadap segala pemilikan barang yang di pasarkannya. Dalam hubungannya dengan pemindahan milik, kegiatan perantara pedagang berbeda dengan lembaga lain. Adapun lembaga-lembaga yang termasuk dalam golongan perantara pedagang antara lain:

1) Pedagang Besar

Pedagang besar di istilahkan perantara pedagang yang terikat dengan kegiatan perdagangan besar dan biasanya tidak melayani penjualan eceran ke konsumen akhir. Pedagang besar sendiri diartikan sebuah unit usaha yang membeli dan menjual kembali barangnya kepada pengecer dan atau pedagang lainnya atau pemakai industri, pemakai lembaga dan pemakai komersial yang tidak menjual dalam volume yang sama kepada konsumen akhir.

2) Pengecer

Pengecer adalah sebuah lembaga yang melakukan kegiatan usaha menjual barang kepada konsumen akhir untuk keperluan

pribadi. Menurut Munandar (2006) *retail* atau mengecer merupakan suatu kegiatan usaha untuk menjual barang atau jasa kepada perorangan untuk keperluan pribadi atau diri sendiri, keluarga atau rumah tangga.

3) Perantaraan Agen

Perantaraan agen berbeda dengan perantara pedagang, karena perantaraan agen tidak mempunyai hak milik atas semua barang yang ditangani. Agen merupakan lembaga yang melaksanakan perdagangan dengan menyediakan jasa atau fungsi khusus yang berhubungan dengan penjualan atau distribusi barang, tetapi mereka tidak mempunyai hak memiliki barang yang diperdagangkan.

b. Perdagangan

Menurut Boediono (1992), Kegiatan perdagangan timbul karena adanya keinginan suatu pihak yang terlibat di dalamnya, dengan tujuan untuk memperoleh keuntungan atau manfaat tambahan yang dapat diperoleh dari kegiatan perdagangan tersebut. Dengan begitu, motif seseorang melakukan perdagangan adalah untuk mendapatkan manfaat atau keuntungan dari pelaksanaan kegiatan perdagangan tersebut. Sedangkan menurut Sukirno (2002), pada dasarnya terdapat beberapa faktor yang menyebabkan timbulnya kegiatan perdagangan antar negara atau daerah adalah sebagai berikut:

1. Adanya keterbatasan sumber daya yang dimiliki, baik itu secara kuantitas maupun secara kualitas dan jenisnya, dengan begitu produsen di suatu

perekonomian (baik dalam lingkup daerah maupun Negara) tidak dapat menghasilkan semua barang dan jasa yang dibutuhkan oleh penduduknya. Sehingga, diharapkan dengan adanya perdagangan dapat memenuhi kebutuhan barang dan jasa oleh konsumen yang tidak mampu dihasilkan oleh produsen di daerah atau negaranya.

2. Dengan adanya kegiatan perdagangan, maka pelaku ekonomi di suatu daerah atau negara tersebut dapat mengimpor teknologi dari daerah atau negara lain, sehingga penyebaran teknologi dapat juga dilakukan melalui kegiatan perdagangan.
3. Pada hakekatnya pasar yang ada di suatu daerah atau negara tidak mampu menyerap seluruh barang atau jasa yang dihasilkan oleh produsen daerahn asalnya, sehingga barang atau jasa tersebut harus dipasarkan ke daerah atau negara lainnya guna memperluas penyebaran produk tersebut.
4. Kegiatan perdagangan dapat menghasilkan keuntungan, terutama keuntungan yang di dapatkan dari adanya spesialisasi produksi barang dan jasa tertentu yang paling menguntungkan bagi daerah atau negara.
5. Faktor perbedaan harga pada suatu produk di daerah atau negara tertentu dengan tingkat harga suatu produk yang sama di daerah atau negara lain merupakan faktor yang dapat menimbulkan terjadinya perdagangan. Dimana terjadinya kegiatan peerdagangan tersebut terjadi karena adanya keinginan dari seorang pelaku ekonomi, baik produsen maupun pedagang

dengan harapan dapat memperoleh keuntungan yang bersumber dari adanya perbedaan harga tersebut.

Dalam perekonomian terlihat bahwa pelaku ekonomi melakukan dua bentuk kegiatan perdagangan, yaitu perdagangan besar dan perdagangan eceran. Perdagangan besar digolongkan berupa sebuah unit usaha yang melakukan kegiatan penjualan kembali barang-barang baru maupun bekas oleh pedagang dari tangan seorang produsen atau importer kepada pedagang eceran, perusahaan, maupun pedagang besar lainnya tanpa merubah bentuk barang yang dijualnya tersebut. Sedangkan perdagangan eceran merupakan suatu bentuk perdagangan yang pada umumnya melayani konsumen secara langsung dalam bentuk perorangan atau rumah tangga tanpa merubah bentuk produk yang dijualnya tersebut.

2. Tingkat Pendapatan

Pendapatan bukan merupakan istilah asing bagi semua orang. Semua orang pasti pernah mendengar dan mengucapkan kata pendapatan. Pendapatan dapat di lihat dari berbagai konteks, misalkan pendapatan keluarga, pendapatan masyarakat, pendapatan per kapita, dan pendapatan Negara. Secara etimologis pendapatan berasal dari kata "dapat" yang berarti beroleh atau diperoleh. Berdasarkan kamus besar Bahasa Indonesia, pendapatan merupakan hasil usaha atau hasil kerja.

Berdasarkan Ilmu Ekonomi, pendapatan ialah nilai maksimum yang dapat dikonsumsi seseorang dalam suatu periode dengan mengharapkan keadaan yang sama pada akhir periode seperti keadaan semula. Pengertian pendapatan

menurut Ilmu Ekonomi menitikberatkan pada total kuantitatif pengeluaran terhadap konsumsi selama satu periode. Dengan kata lain, pengertian pendapatan menurut Ilmu Ekonomi adalah jumlah harta kekayaan awal periode ditambah keseluruhan hasil yang diperoleh selama satu periode, bukan hanya yang dikonsumsi.

Tingkat pendapatan merupakan faktor utama dari sebuah kesejahteraan masyarakat untuk memenuhi kebutuhan hidupnya. Pendapatan sendiri dapat dikatakan sebagai penghasilan seseorang atau organisasi dapat berupa penghasilan tetap ataupun penghasilan tambahan. Ada macam-macam sumber pendapatan, antara lain seorang pengusaha mendapatkan penghasilan dari laba usaha, pegawai negeri mendapatkan penghasilan berupa gaji, buruh pabrik mendapatkan penghasilan berupa upah, dan petani mendapatkan hasil dari panennya. Pendapatan yang mereka peroleh, akan digunakan untuk memenuhi kebutuhan yang beraneka ragam dan tidak terbatas jumlahnya. Akan tetapi yang menjadi masalah dalam pemenuhan kebutuhan adalah keterbatasan jumlah pendapatan yang mereka peroleh dari pekerjaan mereka masing-masing.

Menurut Sukirno (2006), pendapatan adalah jumlah penghasilan yang di peroleh seseorang atas hasil kerja kerasnya selama periode tertentu. Baik harian, mingguan, bulanan, bahkan tahunan. Beberapa klasifikasi pendapatan adalah:

- a. Pendapatan Pribadi, yaitu pendapatan yang diperoleh tanpa memberikan suatu kegiatan yang diterima penduduk dan Negara, bersifat individu.

- b. Pendapatan Disposibel, yaitu pendapatan seseorang yang diperoleh dengan dikurangi pajak yang harus dibayarkan oleh penerima, lalu sisa pendapatan tersebut adalah yang disebut pendapatan disposibel.
- c. Pendapatan Nasional, yaitu pendapatan yang diperoleh suatu Negara atas hasil usaha yang telah di produksi Negara tersebut.

Menurut Munandar (2006), pendapatan ialah pertambahan jumlah asset yang menyebabkan adanya penambahan *owners equity*, akan tetapi bukan dari pertambahan modal baru sang pemilik maupun pertambahan asset akibat adanya *liabilities*. Pendapatan sangat berpengaruh besar terhadap suatu perusahaan atau perorangan yang memiliki usaha untuk mengembangkan usahanya dan memulihkan perekonomian mereka.

Pendapatan dapat di klasifikasikan menjadi dua, yaitu pendapatan operasional dan pendapatan non-operasional. Pendapatan operasional adalah pendapatan yang diperoleh dari penjualan suatu barang atau produk, atau jasa dalam periode tertentu dalam rangka kegiatan utama atau yang menjadi tujuan utama perusahaan yang berhubungan langsung dengan usaha (operasi) pokok perusahaan yang bersangkutan. Pendapatan ini sifatnya normal sesuai dengan tujuan dan usaha perusahaan dan terjadinya berulang-ulang selama perusahaan melangsungkan kegiatannya. Sedangkan yang dimaksud dengan pendapatan non-operasional adalah pendapatan yang diperoleh dalam periode tertentu, tetapi bukan dari suatu kegiatan utama (kegiatan sampingan).

Pendapatan operasional dapat diperoleh melalui dua sumber:

- a) Pendapatan kotor, adalah hasil dari penjualan barang atau jasa sebelum dikurangi potongan sebagai hak pembeli.
- b) Pendapatan bersih, adalah hasil penjualan barang atau jasa yang sudah di kurangi potongan sebagai hak pembeli.

Pendapatan masyarakat sendiri dapat di golongan menjadi dua, yaitu:

- a) Pendapatan Sementara, yaitu pendapatan yang tidak dapat di perkirakan sebelumnya.
- b) Pendapatan Permanen, yaitu pendapatan yang selalu diterima dalam periode tertentu, dan dapat di perkirakan sebelumnya. Contohnya, upah, gaji.

Faktor – Faktor yang Mempengaruhi Tingkat Pendapatan

Adapun faktor-faktor yang mempengaruhi tingkat pendapatan, yaitu:

a. Kesempatan Kerja

Semakin banyaknya kesempatan kerja yang tersedia, maka akan semakin banyak pula penghasilan yang di dapatkan dari hasil usaha tersebut.

b. Keuletan Kerja

Semakin uket seseorang dalam sebuah pekerjaan maka akan semakin sukses dalam mencapai pendapatan, di karenakan ulet itu sama artinya dengan keberanian dan dengan keberanian itu sesorang tidak akan takut untuk gagal, dan bias belajar dari sebuah kesalahan.

c. Modal

Semakin besar modal yang dikeluarkan dapat memberikan peluang yang besar pula untuk sebuah usaha.

d. Kecakapan dan Keahlian

Dengan berbekal kecakapan dan keahlian, maka seseorang dapat mendapatkan penghasilan yang semakin besar karena dengan kecakapan dan keahlian dapat meningkatkan efisiensi dan efektivitas.

Keadaan seseorang dapat di ukur dengan konsep pendapatan mereka dengan cara melihat seberapa besar penghasilan yang mereka dapatkan dalam jangka waktu tertentu. Dengan begitu, pendapatan merupakan sebuah gambaran dari posisi ekonomi keluarga dalam masyarakat. Sedangkan pendapatan keluarga adalah jumlah pendapatan yang di dapat dalam suatu keluarga tersebut. Pendapatan keluarga dibagi menjadi tiga, yaitu pendapatan rendah, pendapatan menengah, dan pendapatan tinggi.

Pendapatan rendah adalah pendapatan yang di peroleh seseorang dalam jumlah sedikit, sehingga seseorang akan merasakan kekurangan untuk memenuhi kebutuhan hidupnya karena pendapatan yang rendah, dengan kisaran pendapatan 150.000 perbulannya. Pendapatan menengah adalah pendapatan yang di dapatkan seseorang dalam jumlah pas-pasan akan tetapi dia dapat memnuhi kebutuhan hidupnya dengan jumlah cukup, dengan kisaran pendapatan 450.000-900.000 perbulan. Sedangkan pendapatan tinggi adalah pendapatan yang di dapatkan seseorang dalam jumlah banyak, sehingga orang tersebut dapat memenuhi segala kebutuhannya, dengan kisaran pendapatan diatas 1.000.000 perbulannya. Oleh karena itu, semua orang berusaha keras

meningkatkan pendapatannya guna menginginkan mendapatkan pendapatan yang sebesar-besarnya agar dapat memenuhi kebutuhan hidupnya sehari-hari.

Menurut Sukirno (2000), pendapatan dapat dihitung melalui tiga cara yaitu:

- a. Cara Pengeluaran, yaitu pendapatan dihitung dengan menjumlahkan nilai pengeluaran atau perbelanjaan seseorang dari barang dan jasa yang dibeli.
- b. Cara Produksi, yaitu pendapatan dihitung dengan menjumlahkan nilai barang dan jasa yang dihasilkan suatu usaha.
- c. Cara Pendapatan, yaitu pendapatan yang diperoleh dengan menjumlahkan seluruh pendapatan yang telah diterima.

Pengertian Keuntungan dan Kerugian

Dalam penjualan suatu produk pasti seorang penjual menginginkan adanya keuntungan yang ia dapatkan di setiap pendapatannya. Dengan keuntungan tersebut seorang penjual dapat *me-restock* kembali barang dagangannya dan juga dengan keuntungan dari penjualan tersebut seorang penjual mendapatkan pendapatan untuk kehidupan sehari-harinya tersebut dan juga mengembangkan dirinya.

Pada dasarnya pendapatan merupakan kenaikan laba, seperti laba pendapatan ialah sebuah proses arus penciptaan barang dan/atau jasa oleh perusahaan selama kurun waktu tertentu. Pada umumnya, pendapatan dinyatakan dalam satuan uang (moneter).

Profit atau yang sering disebut dengan laba atau keuntungan merupakan landasan bagi seorang pelaku ekonomi dalam menjalankan usahanya yang berupa barang atau jasa. Seorang pelaku ekonomi pasti mempertimbangkan dari segi profitnya dengan sebuah teori yang mengatakan sebarang modal yang digunakan harus kembali secara penuh serta di tambah dengan keuntungan yang di dapatkan.

Sedangkan pengertian keuntungan dari segi ilmu ekonomi adalah keuntungan yang didapat oleh seorang investor dalam suatu kegiatan bisnisnya. Hal ini tentu sudah dikurangi dengan biaya operasional yang ada di suatu bisnis yang dijalankan. Hal ini akan memberikan kemudahan dalam memahami laba atau yang secara umum dikenal dengan kata keuntungan.

Menurut Halim dan Bambang (2005), Laba merupakan pusat pertanggungjawaban yang masukan dan keluarannya diukur dengan menghitung selisi antara pendapatan dan biaya. Sedangkan menurut Hansen dan Mowen (2001), bahwa laba atau laba bersih merupakan laba operasi dikurangi pajak, biaya bunga, biaya riset, dan pengembangan. Laba bersih disajikan dalam laporan rugi-laba dengan menyandingkan antara pendapatan dengan biaya yang dikeluarkan/modal.

Selain mendapatkan keuntungan, seorang pedagang juga harus berani mendapatkan resiko dengan kerugian-kerugian yang bisa saja menimpa usahanya. Kerugian yang di dapatkan bisa dalam skala kecil ataupun skala besar. Kerugian sendiri mempunyai arti yaitu ketika seorang pelaku usaha ekonomi tidak dapat mengembalikan modal mereka seperti awal bahkan

pendapatan yang di dapatkan kurang dari modal yang telah mereka keluarkan. Dengan mendapatkan kerugian tersebut pelaku usaha ekonomi bisa jadi tidak dapat melanjutkan kembali usahanya karena kekurangan modal untuk mengembangkan usahanya. Hal tersebut biasa disebut dengan bangkrut.

3. Pasar

a. Pengertian Pasar

Menurut Mankiw (2007) pasar adalah sekumpulan pembeli dan penjual dari sebuah barang atau jasa tertentu. Para pembeli sebagai sebuah kelompok yang menentukan permintaan terhadap produk dan para penjual sebagai kelompok yang menentukan penawaran terhadap produknya. Sedangkan menurut Kotler (2002), pasar merupakan suatu tempat fisik yang mempertemukan antara penjual dan pembeli dengan tujuan mempertukarkan barang dan jasa.

Pengertian pasar dalam ilmu ekonomi adalah suatu pertemuan antara penjual dan pembeli dalam satu suasana dengan tujuan bertransaksi dengan menukarkan barang atau jasanya dengan uang, yang dibut dengan transaksi jual-beli. Penjual dan pembeli di pertemuan di “pasar”, pasar merupakan tempat bertemunya produsen dan konsumen dengan tujuan dan kepentingannya masing-masing. Faktor penting yang mempertemukan mereka adalah harga yang ditawarkan oleh penjual kepada calon pembelinya.

Para penjual pasti mengharapkan menjual barang dagangannya dengan harga yang setinggi-tingginya, akan tetapi bila harga yang di

tawarkan terlalu tinggi maka pembeli menjadi ragu untuk membeli barang tersebut sehingga barang menjadi tidak laku. Akan tetapi, apabila pedagang menawarkan harga serendah - rendahnya maka akan mengakibatkan kerugian pada barang dagangannya. Beberapa pedoman seorang penjual dalam menentukan harga jualnya:

- 1) Biaya yang telah dikeluarkan dari mulai proses produksi hingga waktu yang telah dikeluarkan dalam proses produksi.
- 2) Keuntungan yang di hasilkan.
- 3) Keadaan pasar, situasi, persaingan dalam berdagang, dll.

Sedangkan seorang pembeli mengharapkan harga serendah-rendahnya supaya bisa mendapatkan barang sebanyak mungkin dengan uang yang telah dikeluarkan. Pedoman seorang pembeli adalah:

- 1) Kebutuhan semakin besar tingkat kebutuhan seseorang terhadap suatu barang, maka ia akan semakin berani mengeluarkan uang setinggi mungkin untuk mendapatkan barang yang di butuhkan tersebut.
- 2) Besarnya penghasilan seseorang atau jumlah uang yang tersedia untuk di belanjakan.

b. Fungsi Pasar

Adapun fungsi pasar ada tiga macam:

- 1) Fungsi Distribusi, yaitu pasar sebagai alat distribusi berfungsi mendekatkan jarak antara konsumen dan produsen dalam melakukan transaksi. Contohnya, jika kita ingin membeli buku, kita

tidak perlu pergi ke pabrik buku cukup pergi ke toko buku terdekat saja.

- 2) Pasar Sebagai Pembentuk Harga, yaitu pasar merupakan tempat pertemuan antara penjual dan pembeli. Di pasar tersebut penjual menawarkan barang-barang atau jasa kepada pembeli. Pembeli yang membutuhkan barang atau jasa kepada pembeli. Pembeli yang membutuhkan barang atau jasa akan berusaha menawar harga dari barang atau jasa tersebut, sehingga terjadilah tawar-menawar antara kedua belah pihak. Setelah terjadi kesepakatan, terbentuklah harga. Dengan demikian, pasar berfungsi sebagai pembentuk harga.
- 3) Pasar Sebagai Sarana Promosi, yaitu pasar sebagai sarana promosi artinya pasar menjadi tempat memperkenalkan dan menginformasikan suatu barang/jasa tentang manfaat, keunggulan dan kekhasannya pada konsumen.

Syarat-syarat terjadinya pasar adalah dengan adanya penjual, adanya pembeli, adanya barang atau jasa yang diperjual belikan, dan adanya transaksi antara penjual dan pembeli. Di dalam pasar, kedua belah pihak saling mendapatkan manfaatnya. Seorang pembeli mendapatkan barang yang dibutuhkan, sedangkan pedagang mendapatkan uang dari pembeli untuk mengembangkan usahanya.

c. Bentuk-bentuk Pasar

- 1) Bentuk pasar menurut sifat barang dan penyerahannya

- a) Pasar Nyata, yaitu pasar yang mempertemukan penjual dan pembeli di suatu tempat untuk melakukan transaksi. Contoh: pasar tradisional, minimarket.
 - b) Pasar Abstrak, yaitu proses transaksi antara penjual dan pembeli dalam melakukan kesepakatan harga terhadap barang dagangan yang di perjual-belikan.
- 2) Bentuk pasar dalam organisasi pasar
- a) Pasar Persaingan Sempurna, yaitu pasar yang terdapat banyak penjual dan pembeli sehingga harga tersebut tidak bisa di tentukan oleh masing-masing penjual dan pembeli. Beberapa sifat pasar persaingan sempurna adalah jumlah penjual dan pembeli banyak, barang yang dijual sejenis atau satu macam, sulitnya dalam memperoleh keuntungan diatas rata-rata, dll.
 - b) Pasar Persaingan Tidak Sempurna, yaitu pasar yang jumlah pembeli lebih banyak dari jumlah penjualnya, sehingga pasar dikuasai oleh satu atau beberapa penjual saja. Pada persaingan pasar tidak sempurna ada beberapa bentuk pasar, yaitu pasar oligopoli dan pasar monopoli. Pasar oligopoly merupakan bentuk persaingan pasar yang didominasi oleh beberapa produsen atau penjual dalam satu wilayah area. Sedangkan pasar monopoli merupakan bentuk pasar yang terjadi karena hanya ada satu penjual dan satu pembeli saja.

d. Klasifikasi Pasar

1) Pasar Tradisional

Pasar tradisional merupakan pasar yang mempertemukan penjual dan pembeli untuk melakukan transaksi jua-beli dan juga di dalamnya terdapat proses tawar menawar. Di dalam pasar terdapat banyak los-los, gerai, maupun kios pedagang menawarkan dagangannya. Ada pula yang menjajakan dagangannya dengan lesehan. Kebanyakan pasar tradisional menjual barang kebutuhan sehari-hari, jasa, dan lain-lain. Pasar tradisional masih terdapat di banyak kota di Indonesia, sebagai contoh Pasar Trusmi Kabupaten Cirebon.

2) Pasar Modern

Pasar modern tidak jauh berbeda dengan pasar tradisional. Yang membedakan hanya pembeli yang akan membeli sebuah barang yang di butuhkan dapat melihat harga barang di label yang tertera, jadi transaksi antara penjual dan pembeli hanya sebatas di kasir ketika seorang pembeli memberikan uangnya kepada pramuniaga yang berjaga didalam bangunan tersebut. Contohnya: supermarket, minimarket, swalayan.

e. Pengertian Pedagang

Secara etimologi pedagang adalah seseorang yang menjual barang dagangannya, seorang pedagang juga dapat disebut sebagai saudagar. Maka dari itu pedagang merupakan seseorang yang melakukan aktifitas

perdagangan sehari-hari demi mencari penghasilan untuk mata pencaharian mereka. Menurut Damsar (1997) pedagang adalah orang atau instansi yang memperjual-belikan barang dagangannya secara langsung maupun tidak langsung.

Manning dan Effendi (1991) membedakan pedagang menjadi tiga kategori:

1. Penjual Borongan, merupakan istilah umum yang sering dipakai di daerah Sulawesi Selatan yang menggambarkan tentang seseorang yang mempunyai cadangan penguasaan modal besar dalam hubungan perekonomian. Pengertian ini menggambarkan wiraswasta yang mempunyai modal sendiri dan mengorganisir sendiri distribusi barang dagangannya.
2. Pengecer Besar, dalam pengecer besar dibedakan menjadi dua, yaitu pedagang besar yang menjadi pengusaha warung di pinggir jalan atau yang mempunyai usaha di rumah, dan pedagang besar yang berwujud pedagang pasar dan memiliki hak tempat dalam jaringan resmi.
3. Pengecer Kecil, merupakan pedagang yang berada dalam kategori pedagang kecil sektor informal berupa orang yang berjualan di pasar, menyewa kios/los di pasar.

Damsar (1997) membedakan pedagang menurut jalur distribusi, yaitu:

- a. Pedagang distributor, merupakan pedagang yang memegang hak penuh dalam distribusi suatu produk pada suatu perusahaan.

- b. Pedagang partai (besar), pedagang yang membeli produk dalam jumlah besar atau biasa disebut dengan kulakan yang kemudian dijual lagi kepada pedagang lainnya.
 - c. Pedagang eceran, pedagang yang menjual barang dagangannya dan langsung dijual ke konsumen secara langsung maupun tidak langsung.
- f. Faktor – Faktor yang Mempengaruhi Pendapatan Pedagang

1. Modal Usaha

Menurut Ardi (2011) modal usaha merupakan uang pokok yang dipakai untuk berdagang dan menambah jumlah kekayaan seseorang dengan kegiatan bisnis.

Setiap usaha besar maupun kecil, perusahaan maupun informal pasti membutuhkan dana untuk membangun sebuah usaha agar dapat beroperasi. Maka dari itu untuk memulai sebuah usaha di butuhkan pengeluaran awal sebagai modal awal. Pengeluaran tersebut untuk membeli bahan baku awal, alat-alat, dan fasilitas lainnya. Sebagian dari laba tersebut untuk memperbesar modal agar menghasilkan uang sebagai keuntungan dalam jumlah yang lebih besar lagi, sampai seterusnya sampai target yang di inginkan.

Modal sangat berpengaruh penting untuk sebuah usaha, karena tanpa adanya modal sebuah perusahaan atau pedagang tidak akan mendapat keuntungan, dan apabila ketika seseorang tidak mendapatkan keuntungan maka usaha tersebut tidak akan dapat

berkembang sesuai target sehingga usaha akan berhenti pada titik tersebut.

Modal sering diartikan sebagai uang. Terutama dalam pembelian alat-alat sebagai investasi awal. Contoh investasi awal tersebut antara lain mesin-mesin, peralatan, bangunan, persediaan barang setengah jadi, dan simpanan berupa uang tunai. Melalui barang-barang yang dibeli tersebut perusahaan dapat menghasilkan jumlah output yang kemudian dijual untuk mendapatkan pengembalian modal yang disebut dengan keuntungan.

Dengan adanya modal maka usaha akan berjalan secara lancar sehingga usaha yang di jalankan akan berkembang sesuai target melalui suatu proses kegiatan usaha. Modal yang digunakan bisa jadi berupa modal sendiri maupun modal pinjaman. Kumpulan dari modal-modal tersebut akan menjadi kekuatan modal yang ditanamkan untuk menjalankan usahanya.

Adapun sumber-sumber modal tersebut adalah:

a) Sumber Intern

Modal yang di dapatkan dari sumber intern merupakan modal sendiri. Dengan memakai modal sendiri maka usaha tersebut tidak perlu untuk membayar bunga, dana yang tersedia biasanya telah memenuhi kebutuhan dana perusahaan, dan biaya pemakaiannya relatif murah.

b) Sumber Ekstern

Modal yang didapatkan dari sumber ekstern berasal dari luar perusahaan. Perusahaan menggunakan modal dari luar karena jumlah dana yang digunakan atau diperlukan tidak dapat mencukupi kebutuhan usahanya.

Bank merupakan salah satu lembaga yang berperan penting untuk perantara sebuah usaha. Dengan adanya bank seseorang yang melakukan usaha dan tidak mempunyai modal yang mencukupi dapat mengajukan permintaan dana kepada pihak bank dengan syarat-syarat tertentu. Sama halnya dengan bank, pasar modal juga dapat menjadi pilihan alternatif untuk membantu sebuah usaha bisa berkembang.

Pasar modal merupakan pertemuan antara dua kelompok dengan kepentingan yang saling mengisi, yaitu calon pemodal (investor) dengan orang yang membutuhkan dana. Fungsi dari pasar modal adalah mengalokasikan dana secara efisien dari unit ekonomi yang mempunyai surplus tabungan kepada unit ekonomi yang mempunyai defisit tabungan.

Modal sendiri dibagi menjadi dua, yaitu modal pasif dan modal aktif. Modal pasif adalah modal yang terdapat di sebelah kredit dari neraca yang menggambarkan dana diperoleh. Sedangkan modal aktif adalah modal yang ada di sebelah debit neraca menggambarkan dana perusahaan ditanamkan. Besar

kecilnya modal yang diperoleh maka akan mempengaruhi pendapatan suatu pedagang. Karena, semakin besar modal yang di dapatkan maka akan semakin besar pula peluang perusahaan tersebut untuk menambah jumlah produksi barang, sehingga pendapatan akan semakin banyak.

2. Jam Kerja

Jam kerja berdagang merupakan waktu dimana seseorang atau pedagang menjual barang dagangannya kepada konsumen, seperti misalkan seorang pedagang pasar tradisional yang berada di dalam pasar untuk menjual dagangannya selama sehari penuh. Semakin lama seseorang menjual barang dagangannya maka kemungkinan akan semakin banyak pula barang yang terjual. Sehingga pedagang akan mendapatkan penghasilan yang lebih banyak dan mendapatkan keuntungan yang lebih.

Menurut Ehrenberg dan Smith (1988) keputusan seseorang untuk bekerja adalah keputusan yang sudah matang untuk memanfaatkan waktu sebaik-baiknya. Dengan memanfaatkan waktu yang ada dengan sebaik-baiknya maka akan menimbulkan manfaat untuk orang yang melakukan aktifitas tersebut. Keputusan seseorang untuk melakukan aktifitas perdagangan atau lamanya mereka bekerja tergantung dari masing-masing (Nicholson, 1994).

Dalam UU No. 25 Tahun 1997 tentang ketenagakerjaan, waktu kerja merupakan waktu untuk melakukan sebuah pekerjaan, dapat dilaksanakan pada siang hari dan/atau malam hari, siang hari adalah waktu antara pukul

06.00 sampai pukul 18.00, seminggu adalah waktu selama 7 hari (pasal 1 ayat 22).

3. Jumlah Tenaga Kerja

Tenaga kerja mengandung pengertian jumlah penduduk yang siap bekerja. Menurut UU No.14 tahun 1969 tentang ketenagakerjaan, tenaga kerja ialah setiap orang yang mampu melakukan suatu pekerjaan baik didalam maupun diluar hubungan guna menghasilkan barang dan jasa untuk memenuhi kebutuhan hidup masyarakat.

Tenaga kerja merupakan hal pokok yang ada dalam dunia usaha dan perdagangan, terlebih kepada pelaku usaha yang jenis usahanya sudah besar dan kewalahan jika ditangani dengan tangannya sendiri. Jumlah tenaga kerja juga sangat berpengaruh dengan kepuasan pelanggannya. Karena jika saja suatu tempat tersebut rame konsumen namun yang melayani hanya sedikit maka beberapa konsumen akan merasa tidak dilayani dengan baik. Jadi, dengan adanya tenaga kerja akan meringankan pekerja yang lain untuk melayani seorang pembeli. Adapun jenis – jenis tenaga kerja adalah sebagai berikut:

- a. Tenaga kerja terlatih, merupakan tenaga kerja yang sudah mempunyai keahlian sebelumnya dengan pengalaman kerja yang pernah diperoleh juga sebelumnya, sehingga orang tersebut mampu menguasai pekerjaan tersebut. Contoh: apoteker, mekanik.

- b. Tenaga kerja tidak terlatih, merupakan tenaga kerja yang tidak mempunyai keahlian namun memiliki keterampilan dan niat yang tinggi untuk bekerja dan mengandalkan kekuatannya sendiri. Contoh: pelayan, kuli.

4. Lama usaha

Dalam melakukan suatu usaha, lama usaha merupakan bagian penting dari sebuah usaha dalam melakukan perdagangan. Lamanya seseorang dalam melakukan sebuah usaha dapat membuat seseorang mempunyai pengalaman yang banyak dalam menjalankan usahanya. Seseorang dengan jam terbang melakukan usaha lebih lama di banding orang yang baru saja mempunyai usaha akan lebih mudah memahami pasaran yang berlaku di sekitarnya, dan dapat mencari celah untuk mendapatkan pendapatan yang lebih. Semakin lama seseorang menekuni suatu bidang perdagangan maka akan semakin meningkatkan seseorang untuk mengetahui selera dan perilaku konsumen, serta akan menambah relasi bisnis dan juga pelanggan (Sukirno, 2000).

B. Penelitian Terdahulu

1. Arofah (2017), menganalisis “Analisis Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Pendapatan Pedagang Batik di Pasar Beringharjo D.I.Y”. Variabel yang diangkat adalah Modal, Jam Kerja, Jumlah Karyawan, dan Lama Usaha terhadap pendapatan yang didapatkan pedagang batik di kawasan Pasar beringharjo. Analisis data menggunakan regresi linear berganda. Berdasarkan hasil penelitian

didapatkan koefisien determinasi (R^2) sebesar 0,403 yang berarti bahwa adanya kombinasi variabel independen yang memiliki pengaruh sebesar 40,3% terhadap pendapatan pedagang batik di Pasar Beringharjo.

2. Artaman (2015), menganalisis “Analisis Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Pendapatan Pedagang Pasar Seni Sukowati di Kabupaten Gianyar”. Variabel yang diangkat adalah modal, lama usaha, jam kerja, parkir dan lokasi. Analisis data menggunakan regresi linear berganda. Berdasarkan Hasil penelitian didapatkan koefisien determinasi (R^2) melalui pendekatan sebesar 0,493 yang berarti bahwa sebesar 49,30 persen variasi dari pendapatan mampu dijelaskan variabel modal, lama usaha, jam kerja, parkir, dan lokasi, sisanya sebesar 50,70 persen dijelaskan diluar penelitian ini.
3. Utami (2012), menganalisis “Analisis Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Pendapatan Pengusaha Perak di Desa Celuk Gianyar”. Dengan analisis data yang dilakukan secara kuantitatif dengan mengangkat variabel berupa modal, jumlah tenaga kerja, lama usaha, dan pendidikan terhadap tingkat pendapat. Hasil penelitian menunjukkan bahwa semua variabel dapat berpengaruh signifikan terhadap pendapatan pengusaha dan yang paling dominan adalah faktor modal. Persamaan dengan penelitian tersebut ialah terletak pada variabel yang digunakan modal. Persamaan dengan penelitian tersebut ialah terletak pada variabel yang digunakan modal dan lama usaha serta pendapatan menggunakan analisis linear berganda. Perbedaan terletak pada

responden yang dipakai adalah pengusaha, obyek penelitian serta tahun penelitian.

4. Firdausa (2012) menganalisis “Pengaruh Modal Awal, Lama Usaha dan Jam Kerja Terhadap Pendapatan Pedagang Kios di Pasar Bintoro Demak ”. Dengan menggunakan Variabel berupa modal, lama usaha dan jam kerja terhadap tingkat pendapatan. Penelitian ini menggunakan regresi linear berganda. Hasil penelitian ini adalah nilai koefisien determinasi (R^2) sebesar 0,709, artinya menunjukkan bahwa secara statistik 70,9% pendapatan pedagang dipengaruhi oleh modal, curahan jam kerja, pengalaman, dan pendidikan. Sedangkan sisanya 30,1% dipengaruhi oleh variabel lain diluar model penelitian ini.
5. Wahyono (2017) menganalisis “Analisis Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Pendapatan Pedagang di Pasar Bantul Kabupaten Bantul” dengan menggunakan Variabel modal, tingkat pendidikan, lama usaha, jam kerja. Penelitian ini menggunakan regresi linear berganda. Analisis data menggunakan regresi linear berganda menunjukkan bahwa variabel independen yaitu jumlah modal mempunyai pengaruh signifikan positif serta jumlah jam kerja mempunyai pengaruh signifikan positif pada tingkat keyakinan 95% terhadap besarnya pendapatan pedagang pasar tradisional. Sedangkan variabel independen tingkat pendidikan dan lama usaha mempunyai pengaruh yang signifikan. Berdasar hasil diperoleh koefisien determinasi R^2 sebesar 0,526, hal ini berarti bahwa 52,6% variasi

perubahan yang terjadi terhadap besarnya pendapatan pedagang pasar tradisional dipengaruhi oleh semua variabel independen sedangkan 47,4% dipengaruhi oleh variabel –variabel lain diluar model.

6. Fernando (2016) menganalisis “Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Pendapatan Pedagang Kaki Lima(Studi kasus di Pasar Besar Kota Malang)”. Penelitian ini menggunakan variabel usia, tingkat pendidikan, jam kerja, tanggungan keluarga, modal, dan pengalaman kerja. Penelitian ini menggunakan teknik analisis regresi linear berganda. Hasil penelitian menunjukkan variabel jam kerja, tanggungan keluarga, modal, dan pengalaman kerjasecara simultan berpengaruh signifikan terhadap pendapatan pedagang. Sedangkan variabel usia dan tingkat pendidikan tidak berpengaruh signifikan terhadap pendapatan pedagang.
7. Handika (2017) menganalisis “Analisis Faktor-Faktor yang Mempengaruhi Pendapatan Pedagang Kaki Lima” penelitian ini menggunakan variabel modal, lama usaha, jumlah tenaga kerja, tingkat pendidikan, dan jam kerja terhadap jumlah pendapatan pedagang. Penelitian ini menggunakan teknik analisis regresi linear berganda. Hasil penelitian menunjukkan variabel modal, tingkat pendidikan dan tenaga kerja berpengaruh signifikan dan positif terhadap pendapatan pedagang, sedangkan variabel lama usaha dan jam kerja tidak berpengaruh signifikan terhadap pendapatan pedagang.

8. Chauke (2015) “*Some Factors Impacting on Street Sellers’ Ability to Generate Above Poverty Line in Vhembe District, South Africa: Logistic Regression Model*”. Analisis statistik deskriptif dan metode *Logistic Regression Model*. Investasi dalam pembelian persediaan, pendapatan bulanan dan laba memiliki dampak positif dalam menghasilkan pendapatan di atas garis kemiskinan, sementara tantangan yang dihadapi oleh penjual jalanan dan kegiatan bisnis memiliki dampak negatif.
9. Bederman (2004) “*The Demise of The Commercial Banana Industry in West Cameroon*”. Uji kualitatif deskriptif. Dalam waktu kurang dari 20 tahun, industri pisang di kamerun barat cepat berkembang pesat dan dengan cepat pula menurun. Faktor-faktor yang menyebabkan bangkrutnya industri pisang ini termasuk: kondisi iklim yang tidak sesuai, hilangnya preferensi persemakmuran pada ekspor ke Inggris dan kompetisi asing.
10. Makdoh, Lynser, & Pala (2014) “*Marketing of Indigenous Fruits: A Source of Income among Khasi Women of Meghalaya North East India*”. Wawancara informal dan survei pasar uji kualitatif deskriptif. Perempuan sebagian besar terlibat dalam pemasaran dan penjualan buah-buahan, memungkinkan mereka untuk menghasilkan pendapatan tambahan. merekomendasikan langkah-langkah untuk konservasi dan peningkatan mata pencarian melalui penambahan nilai.

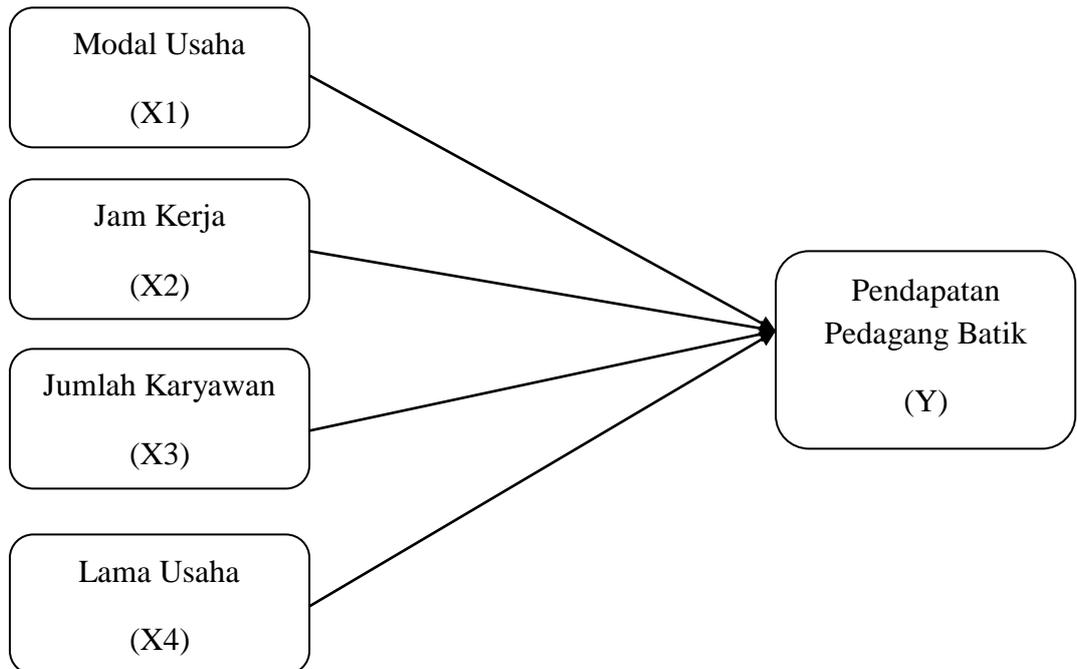
C. Hipotesis

Berdasarkan rumusan masalah dan tujuan penelitian maka hipotesis yang akan diuji dalam penelitian adalah:

1. Modal usaha diduga berpengaruh terhadap pendapatan pedagang batik di Pasar Trusmi.
2. Jam kerja diduga berpengaruh terhadap pendapatan pedagang batik di Pasar Trusmi.
3. Jumlah tenaga kerja diduga berpengaruh terhadap pendapatan pedagang batik di Pasar Trusmi.
4. Lama usaha diduga berpengaruh terhadap pendapatan pedagang batik di Pasar Trusmi.

D. Kerangka Pemikiran

Untuk menganalisa masalah yang di hadapi berdasarkan variabel-variabel yang ada maka diperlukan suatu model yang menggambarkan tahap-tahap penelitian untuk mendapatkan kesimpulan. Berdasarkan kerangka pemikiran dapat digambarkan sebagai berikut:



Gambar 2.1 Kerangka Berfikir