

BAB I

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang

Pembangunan yang terletak di wilayah perkotaan dengan adanya ketersediaan fasilitas umum di wilayah perkotaan telah banyak menghasilkan arus urbanisasi yang semakin banyak terjadi dan menyebabkan suatu masalah yang baru diketahui di daerah perkotaan. Dengan terjadinya Urbanisasi yang berlebihan bisa menjadikan kawasan di perkotaan menjadi semakin padat dengan jumlah penduduk yang semakin banyak dan akan menyebabkan permasalahan baik itu masalah sosial maupun masalah ekonomi, contohnya di dalam bidang ketenagakerjaan. Dengan adanya keterbatasan sector tenaga kerja formal dalam menyerap tenaga kerja yang melahirkan para pencari kerja lebih memilih di sector informal untuk ladang pencahariannya (Kuncoro,2012).

Badan Pusat Statistic (2018), menjelaskan bahwa mayoritas penduduk Indonesia lebih memilih untuk bekerja di sector informal yaitu senilai 56,84 persen dari banyak jumlah tenaga kerja yang di serapkan. Dan menurut survey yang di adakan Bank Indonesia (2016) di provinsi Yogyakarta yaitu jumlah tenaga kerja di sector informal telah menyerapkan 54,91 persen (*Sindonews.com*). Penyerapan tenaga kerja yang lebih banyak dalam bidang sector informal ialah Perdagangan Besar dan Eceran. Yang dimaksud dengan sector informal ialah pedagang rasongan, pedagang kaki lima dimana para pedagang yang meletakkan barang dan jasa nya secara berpindah karena tidak

memiliki tempat yang layak, maka sebagian masyarakat lebih memilih untuk berdagang di sector informal karena tidak tertampung di sector formal yang di sebabkan oleh kurang nya fasilitas tempat untuk berdagang. Sector informal memiliki kelebihan ialah lebih mudah untuk di masuki karena tidak membutuhkan untuk seleksi seperti seleksi pendidikan, dan membutuhkan modal relative kecil bahkan tidak bergantung pada jam kerja. Akan tetapi meskipun demikian untuk dapat menarik daya beli konsumen pedagang harus memiliki keahlian atau keterampilan yang bisa memilih jenis barang yang di perdagangkan atau mampu memilih lokasi yang nyaman untuk berdagang (Allam dkk, 2019).

Menurut Simanjuntak (2001), ada beberapa usaha yang termasuk dalam sector informal yaitu: 1. Unit usaha yang berskala kecil 2. Dagangan nya yang relative sederhana 3. Tidak memiliki surat ijin usaha 4. Mudah jika masuk ke sector informal 5. Penghasilan relative rendah 6. Usaha sector informal beraneka ragam. Di dalam UU. Nomor 9 Tahun 1995 tentang usaha kecil dijelaskan bahwa yang dimaksud kan dengan usaha kecil ialah kegiatan ekonomi rakyat yang berskala kecil dan memenuhi kriteria kekayaan bersih atau hasil penjualan tahunan serta kepemilikan

Di dalam islam perdaganganpun sangat di anjurkan seperti yang di jelaskan di hadist berikut ini bahwa bagaimana keutamaan pedagang yang baik dan amanah.

ان أطيّب الكسب كسب التجار الذين اذا حدثوا لم يكذبوا واذا وعدوا لم يخلفوا
واذا ائتمنوا لم يخونوا واذا اشتروا لم يذموا واذا باعوا لم يمدحوا واذا كان
عليهم لم يمتلوا واذا كان لهم لم يعسروا

Artinya, Dari Mu'az bin Jabal, bahwa Rasulullah saw bersabda, "Sesungguhnya sebaik-baik usaha adalah usaha perdagangan yang apabila mereka berbicara tidak berdusta, jika berjanji tidak menyalahi, jika dipercaya tidak khianat, jika membeli tidak

mencela produk, jika menjual tidak memuji-muji barang dagangan, jika berhutang tidak melambatkan pembayaran, jika memiliki piutang tidak mempersulit” (H.R.Baihaqi dan dikeluarkan oleh As-Ashbahani).

Pekerjaan yang dinilai informal memiliki ciri-ciri organisasi dan biasanya yang di gunakan keluarga sendiri, sifat wiraswasta mandiri, serta adanya hubungan saling percaya. Dengan tersedianya lapangan pekerjaan di sector informal lebih berfungsi serta sifatnya lebih efisien dan lebih besar menguntungkan, selain dapat mengalirkan tenaga kerja dan dapat menggerakkan kehidupan masyarakat yang tingkat konsumsi lebih rendah. Sector informal terjadi di tempat yang sering orang kunjungi dan ramai karena tempat tersebut mampu memberikan peluang lapangan pekerjaan dan tidak harus membeli lokasi atau lahan akan tetapi cukup hanya menyewa, tidak harus memiliki modal yang besar, pedagangnya tidak harus memiliki pendidikan yang tinggi dan keahlian karena di sector informal hanya mengharapkan penghasilan yang cukup dan mampu untuk memenuhi kebutuhan keluarga (Mahendra, 2015).

Disisi lain bahwa kemakmuran seorang pedagang dilihat dari banyak pendapatan yang dihasilkan, maka dari itu ada beberapa faktor-faktor yang diduga mempengaruhi pendapatan pada pedagang yang harus diperhatikan agar menghasilkan optimal dan kemakmurannya semakin tinggi sehingga membuat kegiatan jual beli tetap berjalan dengan lancar, bahkan jumlah pedagang akan semakin menetap dan semakin bertambah. Dalam tahap untuk memulai usaha untuk berdagang maka sangat diperlukan ialah modal usaha. Modal adalah suatu hal yang diperlukan saat ingin memulai suatu usaha, termasuk untuk berdagang dan modal juga dikatakan suatu bentuk kekayaan seseorang yang dapat di gunakan secara langsung maupun tidak langsung dengan cara produksi demi untuk menambah output. Modal yang digunakan untuk berdagang berasal dari internal pedagang maupun dari lainnya seperti

suatu pinjaman dari bank maupun lembaga non bank. Adapun penelitian yang sudah dilakukan oleh Atun (2016), bahwa variabel modal terbukti berpengaruh positif dan signifikan terhadap pendapatan pada pedagang kaki lima (PKL) di Sunday morning Purwokerto. Dan Wahyono (2017), yaitu sudah terbukti bahwa modal usaha secara signifikan mempengaruhi tingkat pendapatan pada pedagang di pasar bantul.

Selain dari faktor modal tersebut faktor yang dapat mempengaruhi kurangnya pendapatan pada pedagang tersebut ialah faktor Lokasi untuk berdagang yang tersedia, karena semakin strategisnya lokasi maka semakin memudahkan untuk para pedagang menjual dagangannya. Namun dikarenakan lokasi untuk berjualan di pasar ini telah ditentukan dari pihak penyelenggara dan pengelola sehingga para pedagang hanya mengikuti sesuai urutan yang telah ditentukan. Penelitian yang sudah dilakukan oleh Atun (2016), bahwa variabel Lokasi tidak berpengaruh terhadap pendapatan pada pedagang kaki lima (PKL) di *Sunday morning*.

Selain modal yang besar dan lokasi yang strategis untuk memulai suatu usaha maka di perlukan juga strategi mempromosikan barang dagangan dengan cara membuat akun instagram yang bisa di ketahui oleh pengunjung sebelum berdagang di *Sunday morning* dan sebagai pancingan untuk mampir di lokasi berdagang tersebut, dengan mengadakan diskon satu kali dalam sebulan agar menarik daya beli pengunjung, atau seperti beli 2 gratis satu dan lain sebagainya. Meneke S dan Wibowo (2016), membuktikan bahwa variabel promosi berpengaruh positif dan signifikan terhadap pendapatan pada pedagang kaki lima study kasus PKL di Surabaya.

Selain itu faktor yang mempengaruhi pendapatan yaitu lama usaha yang merupakan suatu hasil dari pendapatan yang khususnya dalam sector informal, yang di maksud dalam

lama usaha ialah banyak nya pengalaman yang di dapat kan oleh pedagang Karena semakin lama usaha yang di lakukan oleh pedagang maka semakin banyak pengunjung yang mengetahuinya dan semakin banyak juga pelanggan (Asmie, 2008). Putra (2015), menjelaskan bahwa variabel lama usaha berpengaruh signifikan terhadap pendapatan pada usaha warung makan. Dan Adhiatma (2015), membuktikan bahwa variabel lama usaha yang di peroleh berpengaruh signifikan terhadap pendapatan dalam pengujian yang menggunakan uji-t.

Berkaitan dengan penjelasan di atas kota Yogyakarta adalah pusat pendidikan, perbankan, perkantoran, perbelanjaan dan bisnis sehingga mendorong masyarakat untuk membuat lapangan pekerjaan seperti pedagang di sector informal. *Sunday morning* (pasar minggu) yang terletak di kampus UGM Jl. Lingkar Timur UGM, Jl. Karangmalang, Karang Gayam, Caturtunggal, Kec Depok, Kabupaten Sleman, Daerah Istimewa Yogyakarta adalah salah satu fasilitas untuk mengisi waktu liburan yang tentunya terdapat berbagai aktivitas seperti berolahraga, jalan-jalan, berbelanja hingga bersantai dengan keluarga. Pasar Sunday morning buka pada hari minggu dan di mulai pada jam 06:00 am sampai 12:00 pm. Pasar ini banyak di kunjungi masyarakat itu sendiri maupun mahasiswa dari berbagai kampus yang berbeda dan pengunjung yang berasal dari berbagai daerah. Selain untuk tempat berolahraga pasar *Sunday morning* ini terdapat banyak pedagang (informal). Banyaknya pedagang tersebut akan mempengaruhi pendapatan mereka karena dengan adanya persaingan yang semakin ketat, untuk itu maka diperlukan suatu kondisi khususnya pada pedagang agar mencari peluang yang besar dan menarik konsumen supaya barang yang diperdagangkan cepat laku dan memperoleh keuntungan yang optimal. Dari keuntungan tersebut bagi semua pedagang ialah bagian dari pendapatan mereka. (Allam dkk, 2019)

Berdasarkan pemaparan pada latar belakang masalah di atas, maka peneliti tertarik melakukan penelitian yang berjudul “DETERMINAN YANG MEMPENGARUHI PENDAPATAN PADA PEDAGANG DI SUNDAY MORNING (SUNMOR) UNIVERSITAS GADJAH MADA”

B. Rumusan Masalah

Berdasarkan latar belakang di atas, maka di buat rumusan masalah sebagai berikut:

1. Bagaimana pengaruh modal terhadap pendapatan pada pedagang di *Sunday Morning* (sunmor) Universitas Gadjah Mada
2. Bagaimana pengaruh lokasi berdagang terhadap pendapatan pada pedagang di *Sunday Morning* (sunmor) Universitas Gadjah Mada
3. Bagaimana pengaruh promosi terhadap pendapatan pada pedagang di *Sunday Morning* (sunmor) Universitas Gadjah Mada
4. Bagaimana pengaruh lama usaha terhadap pendapatan pada pedagang di *Sunday morning* (sunmor) Universitas Gadjah Mada

C. Tujuan Penelitian

Berdasarkan permasalahan yang telah dirumuskan, maka diperoleh tujuan penelitian ini adalah:

1. Untuk mengetahui pengaruh variabel modal terhadap pendapatan pada pedagang di *Sunday Morning* (Sunmor) Universitas Gadjah Mada
2. Untuk mengetahui pengaruh variabel lokasi berdagang yang tersedia terhadap pendapatan pada pedagang di *Sunday Morning* (Sunmor) Universitas Gadjah Mada
3. Untuk mengetahui pengaruh variabel promosi terhadap pendapatan pada pedagang di *Sunday Morning* (Sunmor) Universitas Gadjah Mada
4. Untuk mengetahui pengaruh variabel lama usaha terhadap pendapatan pada pedagang di *Sunday morning* Universitas Gadjah Mada

D. Manfaat Penelitian

Dengan melaksanakan penelitian ini, diharapkan dapat diperoleh manfaat sebagai berikut:

1. Penulis dapat memperoleh pengalaman yang merupakan penerapan dan evaluasi teori yang sudah diperoleh semasa kuliah
2. Manfaat akademis dari penelitian ini adalah dapat di jadikan sebuah acuan mahasiswa Universitas Muhammadiyah Yogyakarta atau kampus lain untuk sebagai bahan referensi melakukan penelitian selanjut nya yang berhubungan dengan pendapatan pada pedagang
3. Sebagai motivasi kedepannya bagi masyarakat khusus nya pada pedagang untuk mengembangkan usahanya dan meningkatkan pendapatannya di *Sunday morning* (sunmor) Universitas Gadjah Mada