

# **BAB I**

## **PENDAHULUAN**

### **1.1 Latar Belakang**

Perkembangan perekonomian suatu negara maupun daerah tidak terlepas dari aktivitas perekonomian masyarakat, perekonomian tersebut terbentuk dari beberapa sektor usaha baik sektor formal maupun sektor informal dengan tujuan untuk mendapatkan penghasilan yang layak dalam memenuhi kebutuhan hidup serta untuk mensejahterakan anggota keluarganya.

berdagang adalah salah satu pekerjaan yang berperan penting terhadap keseharian masyarakat, khususnya para Ibu Rumah Tangga. Dari para pedaganglah masyarakat mendapatkan kebutuhan pokok mereka, salah satunya adalah kebutuhan dapur seperti sayuran. Sebenarnya manfaat dari berdagang adalah dapat memenuhi kebutuhan dari suatu barang yang tidak dapat dibuat sendiri, dan juga sangat meningkatkan perekonomian karena sangat menguntungkan

Pasar termasuk dari seluruh pengguna yang mempunyai keperluan atau selera tertentu yang sama, yang harus sanggup serta bisa melakukan pertukaran untuk memenuhi kebutuhan serta keinginan. Dengan serupa, ukuran pasar berpegang pada banyak orang yang menunjukkan kebutuhan dan selera, memiliki sumber daya yang memikat pihak lain (Akhmad, 2015). Pasar juga di sebut sebagai tempat fasilitas umum untuk melengkapi keperluan masyarakat dan merupakan pusat perniagaan masyarakat. Tidak cuma itu, pasar terus berperan demi kestabilan harga, dimana nilai pasar merupakan salah satu tolak ukur penilaian inflasi.

Aktivitas perekonomian masyarakat melatarbelakangi perkembangan perekonomian suatu negara. Perekonomian tersebut terbentuk dari beberapa sektor usaha baik secara formal ataupun informal. Kegiatan usaha informal berperan

menyediakan lapangan kerja dan penyerapan tenaga kerja secara mandiri. Tujuannya adalah untuk memenuhi kebutuhan hidup dan menyejahterakan keluarga dengan memperoleh pendapatan yang layak dari usaha tersebut.

Usaha di sektor informal kurang dapat berkembang ke arah usaha yang lebih besar walaupun memiliki daya jual yang cukup tinggi. Hal ini disebabkan adanya keterbatasan kemampuan dalam pengelolaan usaha yang masih bersifat tradisional, tambahan modal dari pihak ketiga masih kecil dan informasi mengenai dunia usaha masih kecil, kualitas tenaga kerja yang terbatas, kualitas barang dagangan hanya sebatas kebutuhan untuk barang dagangan. Oleh karena itu untuk meningkatkan pendapatan usaha sektor informal harus didukung dengan penguasaan usaha tersebut (Nurlaila, 2017).

Menurut Hasnira (2017) Pendapatan adalah suatu penambahan harta masyarakat melalui penjualan barang atau jasa kepada pihak lain.. Dengan demikian dapat disimpulkan bahwa pendapatan adalah sebagai jumlah penghasilan yang diterima oleh para anggota masyarakat untuk jangka waktu tertentu sebagai balas jasa atau faktor produksi yang telah disumbangkan. Pendapatan juga merupakan total penerimaan yang dapat berupa uang ataupun bukan berupa uang dimana penerimaan tersebut merupakan hasil atau upah kinerja seseorang atas kinerja atau prestasi kinerjanya dalam suatu periode tertentu. Pendapatan juga dapat diartikan sebagai bertambahnya harta seseorang dan sekelompok orang seperti perusahaan karena adanya faktor produksi yang telah disumbangkan sehingga memperoleh balas atas jasa yang diberikannya.

Menurut Wahyono (2017) Faktor-faktor yang mempengaruhi pendapatan pedagang adalah modal, lama usaha, jama kerja dan tingkat pendidikan. Dimana

Tinggi rendahnya pendapatan seseorang sangat tergantung pada ketrampilan, keahlian, luasnya kesempatan kerja dan besarnya modal yang digunakan untuk menghasilkan pendapatan tersebut dalam suatu periode tertentu yang juga sering disebut dengan investasi, jadi jika investasi besar maka pendapatan mereka juga akan bertambah (Kusuma, 2014).

Pendapatan pedagang akan dipengaruhi juga faktor lama usaha dikarenakan usaha yang telah lama berdiri akan banyak pelanggan yang sudah kenal dibandingkan dengan usaha yang baru dibuka, ini juga berlaku dengan jam kerja yang lama akan mempengaruhi kesempatan menjual barang lebih awal dan lebih lama (Nurhayati, 2017).

Sumatera Utara memiliki potensi dalam berbagai bidang pertanian yang sebagai pembuka lapangan kerja untuk meningkatkan pendapatan rumah tangga. Seperti usaha dalam budidaya tanaman sayur disaat ini dimana sayur tidak terlepas dari konsumsi rumah tangga, berikut adalah jenis tanam sayur dan jumlah produksi di Sumatera Utara.

**Tabel 1. Jenis Tanaman Sayur dan produksi di Sumatera Utara Tahun 2020**

No	Jenis Tanaman Sayur	Produksi (Kw/qui)
1	Bawang Daun	137,646
2	Bawang Merah	288,300
3	Bawang Putih	13,674
4	Kentang	1 221,990
5	Kubis	2 017,698
6	Sawi	764 962
7	Wortel	997,825
8	Lobak	10,683
9	Kacang Merah	16,193
10	Kacang Panjang	322,058
11	Cabe Besar	1 858,342
12	Cabe Rawit	569,637
13	Tomat	1 676,769
14	Terung	821,813

15	Buncis	370,363
16	Ketimun	248,493
17	Labu Siam	109,979
18	Kangkung	173,419
19	Bayam	128,904
20	Kembang Kol	582,013

*Sumber Data: Badan Pusat Statistik Sumatera Utara, 2021*

Berdasarkan tabel 1. Jenis tanaman sayuran dan produksi di Sumatera Utara yang terjadi pada tahun 2020 di atas dapat dilihat bahwa jenis sayuran yang memiliki produksi tertinggi adalah tanaman Kubis yaitu mencapai 2 017,698 qui, kemudian jenis tanaman dengan produksi terendah adalah tanaman Lobak dengan produksinya yaitu 10,683 qui.

Sayuran merupakan sebutan umum bagi bahan pangan asal tumbuhan yang biasanya mengandung kadar air tinggi dan dikonsumsi dalam keadaan segar atau setelah diolah secara minimal. Sebutan untuk beraneka jenis sayuran disebut sebagai sayur-sayuran atau sayur-mayur.

Pasar Deli Tua merupakan pasar tradisional yang terletak di Jalan Besar Deli Tua, Kecamatan Deli Tua, Kabupaten Deli Serdang, Provinsi Sumatera Utara. Dimana terdapat Pedagang sayuran yang berjualan di Pajak Deli Tua bukan hanya pedagang eceran dari Kecamatan Deli Tua saja, tetapi terdapat beberapa pedagang dari luar daerah Deli Tua. Komoditi sayuran yang masuk ke Pajak Deli Tua dipasok dari berbagai daerah di Provinsi Sumatera Utara, dengan variasi dan jenis yang bermacam-macam.

Oleh karena itu, sumber sayuran yang banyak dan memiliki biaya atau modal yang berbeda serta latar belakang pedagang yang berbeda mengakibatkan pendapatan pedagang pun berbeda sehingga para pedagang sayuran kesulitan dalam

menentukan sistem penjualan kepada konsumen. Karena pajak deli tua merupakan pasar tradisional yang beroperasi setiap hari dan terdapat hari tertentu yang memang ramai di setiap pekan atau minggunya, sehingga para pedagang sayur mengharuskan barang dagangannya habis dengan waktu berjualan yang lebih lama.

Selain itu, Para pedagang dihadapkan pada kondisi pasar dengan persaingan tinggi, biaya sewa tempat dan risiko barang yang mudah rusak atau busuk, di beberapa tempat di pajak Deli Tua Juga Terdapat Pedagang Yang Berjualan di pinggir jalan dan di depan rumah warga yang di sebabkan tidak mendapatkan lapak kios yang berada di pajak Deli Tua, para pedagang sayur yang tidak memperoleh lapak berjualan di depan rumah penduduk akan tetap berjualan di lokasi pasar yang lebih jauh sehingga para pembeli akan memutuskan untuk berbelanja di tempat yang lebih dekat.

Dengan latar belakang diatas peneliti tertarik untuk melakukan penelitian Faktor Faktor yang mempengaruhi Pendapatan Pedagang Sayur Mayur di Pasar, Dengan studi kasus di Pajak Deli Tua.

## **1.2 Rumusan Masalah**

Berdasarkan Latar Belakang di atas maka di susun perumusan masalah sebagai berikut :

1. Apakah Faktor Modal, Jam Kerja, Lama Usaha, dan Sewa Kios Mempengaruhi Pendapatan Pedagang Sayur Mayur di Pajak Deli Tua ?

## **1.3 Tujuan Penelitian**

Sesuai Rumusan Masalah diatas maka tujuan penelitian ini adalah :

1. Untuk mengetahui apakah faktor Modal, Jam Kerja, Lama Usaha, dan Sewa Kios Mempengaruhi Pendapatan Pedagang Sayur Mayur di Pajak Deli Tua.

## **1.4 Manfaat Penelitian**

Adapun yang menjadi manfaat dan kegunaan dari penelitian ini yaitu:

### **1. Bagi peneliti**

Penelitian ini diharapkan dapat menambah pengetahuan dan memperluas wawasan mengenai faktor-faktor yang mempengaruhi pendapatan pedagang sayur mayur.

### **2. Bagi Akademisi**

Sebagai pengetahuan dan informasi serta referensi untuk mengetahui faktor-faktor yang mempengaruhi pendapatan pedagang sayur mayur dan referensi untuk penelitian selanjutnya dengan objek yang sama.

### **3. Bagi Pemerintah**

Sebagai bahan masukan dan informasi untuk pemerintah maupun pihak lain dalam upaya untuk membuat kebijakan dalam rangka untuk menyelesaikan permasalahan yang sering terjadi di Pedagang sayur mayur khususnya pedagang sayur mayur di Pajak Deli Tua.

### **4. Bagi Pedagang Sayur Mayur**

Sebagai bahan informasi dan bahan pertimbangan sebagai usaha peningkatan keuntungan dan perbaikan sistem pemasaran

## **BAB II TINJAUAN PUSTAKA**

### **2.1 Penelitian Terdahulu**

Yustiana Wardhani, Syarief Gerald Prasetya dan Dimas Ari Dharmantyo (2020) dalam penelitiannya yang berjudul Faktor-faktor yang mempengaruhi pendapatan pedagang sayur keliling di kota bogor. Tujuan penelitian adalah

mengkaji hubungan tingkat pendapatan dengan jam kerja dan mengetahui pengaruh umur, masa kerja dan jumlah tanggungan keluarga terhadap jam kerja. Metode penelitian yang digunakan adalah metode survey , objek dalam penelitian ini pedagang sayur keliling dengan jumlah sampel 60 orang. Teknik analisis data tabulasi silang. Berdasarkan hasil penelitian ditemukan bahwa jam kerja memiliki hubungan positif signifikan dengan pendapatan kotor dan pendapatan bersih pedagang sayur keliling. Kemudian diperoleh pula bahwa usia, masa kerja dan tanggungan keluarga berpengaruh signifikan terhadap jam kerja pedagang sayur keliling. Saran yang peneliti berikan antara lain sebaiknya pedagang sayur keliling dapat memanfaatkan waktu kerja seefektif mungkin, perlunya Pemerintah Daerah Kota Bogor mengambil kebijakan yang berkaitan dengan peningkatan kesejahteraan pedagang sayur keliling dan perlunya melakukan penelitian yang lebih mendalam lagi tentang faktor-faktor yang mempengaruhi pendapatan dan jam kerja.

Anton sudrajat (2014) yang meneliti tentang analisis faktor-faktor yang mempengaruhi pendapatan pedagang Muslim Studi kasus : Pada pedagang sayuran di pasar jagasatru Cirebon. Metode pengumpulan data menggunakan data primer dan data skunder. Alat analisis yang digunakan adalah regresi linier berganda. Hasil penelitian menunjukkan bahwa variabel modal usaha, jam kerja dan pengalaman berpengaruh signifikan terhadap pendapatan pedagang baik secara simultan maupun parsial. Persamaan penelitian ini dengan penelitian sebelumnya adalah pada variabel dependen, teknik pengambilan sampel dan teknik analisis data. Perbedaannya pada variabel independen dan subyek penelitian.

Penelitian Nurhayati (2017) yang meneliti Analisis faktor-faktro yang mempengaruhi pendapatan pedagang sayur di pasar tradisional kabupaten Majalengka. Dengan faktor idependen yaitu Modal usaha, lokasi, kondisi tempat, lama usaha dan jam kerja. Jenis penelitian ini merupakan penelitian diskriptif kuantitatif. Teknik pengambilan sampel menggunakan cluster Random sampling sedangkan metode analisis data menggunakan regresi linier berganda. Hasil penelitian menunjukkan bahwa modal, lokasi berdagang dan kondisi tempat berdagang sangat berpengaruh nyata terhadap pendapatan pedagang sayur. Persamaan penelitian ini dengan penelitian sebelumnya adalah beberapa faktor independen yang sama, sampel penelitian dan metode analisis data.

Penelitian yang dilakukan oleh I Dewa Gede Rastana, I Gede Made Rusdianta, dan I Nyoman Ariana Guna (2021) yang meneliti Analisis faktor-faktor yang mempengaruhi pendapatan pedagang sayur di desa perean kecamatan baturiti kabupaten Tabanan. Berdasarkan hasil penelitian, maka dapat ditarik kesimpulan sebagai berikut : (1) Modal usaha (X1) berpengaruh positif dan nyata secara parsial terhadap pendapatan pedagang sayur di Desa Perean Kecamatan Baturiti Kabupaten Tabanan karena  $t$  hitung  $>$  dari  $t$  tabel dan signifikannya sebesar  $0.000, < 0.05$ . (2) Jam kerja X2 berpengaruh tidak nyata secara parsial terhadap pendapatan pedagang sayur di Desa Perean Kecamatan Baturiti Kabupaten Tabanan karena  $t$  hitung  $<$  dari  $t$  tabel dan signifikannya adalah  $0.296 > 0.05$ . (3) Lama usaha X3 berpengaruh tidak nyata secara parsial terhadap pendapatan pedagang sayur di Desa Perean Kecamatan Baturiti Kabupaten Tabanan karena  $t$  hitung  $<$   $t$  tabel  $t$  tabel dan signifikannya adalah  $0.139 >$  dari  $0.05$ . (4) Tenaga kerja X4 berpengaruh tidak nyata secara parsial terhadap pendapatan pedagang sayur di Desa Perean



Kecamatan Baturiti Kabupaten Tabanan karena  $t \text{ hitung} < t \text{ tabel}$  dan signifikannya adalah  $0.371 > 0.05$ . (5) Modal, jam kerja, lama usaha dan tenaga kerja secara bersama-sama berpengaruh nyata terhadap pendapatan pedagang sayur di Desa Perean Kecamatan Baturiti Kabupaten Tabanan, karena  $F \text{ hitung} > F \text{ tabel}$  dan signifikansi  $0.000 < 0.05$ . Berdasarkan hasil analisis diketahui nilai koefisien determinasi berganda yaitu  $R^2 = 0.832$ . ini berarti variasi naik turunnya pendapatan sayur di Desa Perean, Kecamatan Baturiti, Kabupaten Tabanan (Y) 83.2 persen dipengaruhi oleh modal (X1), jam kerja (X2), lama usaha (X3), dan tenaga kerja (X4) dan sisanya sebesar 16.4 persen dipengaruhi oleh variasi variabel lain diluar modal yang tidak dimasukkan dalam penelitian.

Penelitian Budi wahyono (2013) yang meneliti tentang analisis faktor-faktor yang mempengaruhi pendapatan pedagang di pasar Bantul kabupaten Bantul. Penelitian ini menggunakan tipe penelitian diskriptif dengan pendapatan kuantitatif. Teknik pengambilan sampel Proportionate Stratified Random Sampling. Teknik pengumpulan data menggunakan metode kuisioner dan wawancara. Teknik analisis menggunakan analisis regresi berganda. Hasil penelitian menunjukkan bahwa variabel modal dan jam kerja berpengaruh secara positif terhadap pendapatan, dan kondisi tempat berdagang secara simultan maupun parsial berpengaruh. Persamaan penelitian ini dengan penelitian sebelumnya adalah pada variabel independen dan teknik analisis data. Perbedaannya pada variabel dependen.

## **2.2 Tinjauan Pustaka**

### **2.2.1 Pengertian Sayur Mayur**

Sayuran merupakan sebutan bagi bahan pangan asal tumbuhan yang biasanya mengandung kadar air yang tinggi dan dikonsumsi dalam keadaan segar

atau setelah diolah secara minimal. Di dunia ini terdapat banyak sekali jenis sayuran yang memiliki warna, rasa, aroma dan tekstur yang berbeda beda. Namun secara umum bila ditinjau dari segi gizinya, sayuran merupakan sumber mineral, sumber serat dan sumber vitamin terutama vitamin A dan C (Nurainy, 2018).

Sayur adalah bagian tanaman yang dimakan bukan sebagai makanan pencuci mulut. Pada umumnya dimasak dahulu (kecuali dimakan untuk lalapan) dan dimakan bersama makanan pokok dan lauk-pauk lainnya. Adapun penggolongan sayuran berdasarkan morfologinya diantaranya :

### 1. Sayuran Daun

Bagian tumbuhan yang terdapat hanya pada bagian batang. Kualitas sayuran daun yang baik adalah : Bagian daun utuh, tidak membusuk dan tidak berlubang bekas gigitan hama. Bagian daun dan batang masih muda dan berwarna segar bagian daun lebar dan kompak. Contoh sayuran daun: sawi, bayam, kangkung, kubis, kol, daun singkong dan lainnya.

### 2. Sayuran Batang

Merupakan bagian dari tumbuhan yang terdiri dari buku dan ruas. Buku adalah tempat menempelnya daun. Kualitas sayuran batang yang baik adalah: Umur batang masih muda, warna sayuran muda, cerah dan bersih tidak ada bagian-bagian yang busuk atau digigit hama. Contoh sayuran batang : rebung, asparagus, batang seledri, kailan, adas, kecambah dan lain-lain.

### 3. Sayuran Bunga

Merupakan alat perkembangbiakan generative, Kualitas sayuran bunga yang baik adalah: Bunga atau kembang tersusun kompak Warna sayuran segar tidak

ada bagian yang rusak/digigit hama ukuran bunga besar. Contoh sayuran bunga : bunga turi, brokoli, bunga kol, bunga pisang dan lainnya.

#### 4. Sayuran Buah

Hasil dari penyerbukan dan pertumbuhan yang terjadi pada organ bunga. Kualitas sayuran buah yang baik adalah : tingkat umur cukup (tidak terlalu muda dan tidak terlalu dewasa). Sayuran buah segar dan berwarna cerah ukuran besar tidak ada bagian buah yang rusak, busuk, atau bekas gigitan hama. Contoh sayuran buah: tomat, paprika, cabai, labu siam, mentimun, pare.

#### 5. Sayuran Umbi

Merupakan bagian tanaman yang membengkak karena penimbunan makanan. Kualitas sayuran umbi yang baik adalah: Sayuran umbi sudah cukup umur dan berukuran besar, tidak tumbuh tunas, bagian luar tidak ada yang busuk, memar atau bekas gigitan hama dan bentuknya lurus dengan diameter yang proporsional. Contoh sayuran umbi: kentang, wortel, lobak, singkong, radis, umbi bit, talas.

#### 6. Sayuran Polong

Kualitas sayuran polong yang baik adalah: Sayuran tidak tua, kulit buah masih lurus dan benjolan biji belum tampak bentuk buah polos besar dan lurus warna buah tampak segar tidak ada bagian yang busuk dan bekas gigitan hama. Contoh sayuran polong: buncis, kacang panjang, kacang merah, kedelai dan lain-lain.

#### 7. Sayuran Umbi Lapis

Kualitas sayuran umbi lapis yang baik adalah: Umbi lapis sudah cukup umur lapisan umbi tebal dan kompak dan tampak berukuran besar tidak ada bagian yang

rusak, busuk atau bekas gigitan hama. Contoh sayuran umbi lapis: bawang merah, bawang putih dan bawang bombai.

#### 8. Sayuran Jamur ( Mushroom )

Kualitas sayuran jamur yang baik adalah: Sayuran jamur masih muda hingga cukup umur bersih dan tidak ada bagian yang busuk atau rusak karena hama. Contoh sayuran jamur: jamur merang, jamur kancing, jamur tiram, dan jamur kuping.

#### **2.1.2 Pemasaran Sayur Mayur**

Konsumen selalu menghendaki sayuran dalam keadaan segar. Oleh karena itu, di samping pengawetan hasil sayur juga diperlukan pemasaran hasil yang lancar. Pada dasarnya pasar sayuran dikenal beberapa macam sebagai berikut:

- a. Pasar lokal/pasar petani. Penjualan sayuran dilakukan oleh petani di kebun tempat bertanam.
- b. Pasar pengumpul/pasar pemborong. Penjualan dilakukan oleh petani pemborong di tempat pengumpulan hasil kepada tengkulak.
- c. Pasar pusat atau terminal (*whole share market*). Transaksi di pasar dilakukan di kota kota besar. Umumnya sayuran dijual dalam jumlah yang besar.
- d. Pasar pengecer/retail market. Penjualan sayuran oleh pengecer dengan meneruskan tawaran langsung kepada konsumen. Untuk menaikkan keuntungan perlu untuk memperpendek rantai pemasaran, memperlancar pengangkutan dan menjaga stabilitas harga. Stabilitas harga sayuran merupakan kunci utama dalam mengurangi kerugian petani akibat harga yang berfluktuasi tajam. Harga yang berfluktuasi dapat disebabkan oleh permintaan pasar yang tidak terkendali dan pengadaan sayuran terbatas pada daerah sempit (Sunarjono, 2004).

## 2.2 Landasan Teori

### 2.2.1 Pendapatan

Pendapatan merupakan sesuatu yang diperoleh dari menjual sesuatu yang menghasilkan keuntungan. Pendapatan yang dimaksud adalah pendapatan usaha atau *Total Revenue* (TR). *Total Revenue* adalah total penerimaan dari usaha yang diperoleh perkalian antara jumlah barang yang terjual (Q) dengan harga barang tersebut (P) (Suci et al, 2020).

Mankiw, 2011 (dalam Nurhayati, 2017) menyebutkan bahwa pendapatan dirumuskan sebagai hasil perkalian antara jumlah unit yang terjual dengan harga per unit. Apabila dirumuskan secara matematis maka hasilnya adalah:

$$TR = P \times Q$$

Dimana:

TR = *total revenue*

P = *price*

Q = *quantity*

Dengan demikian pendapatan penjual diperoleh dari seberapa banyak jumlah barang yang terjual dengan harga yang telah disepakati antara penjual dan pembeli. Berdasarkan uraian di atas maka dapat disimpulkan bahwa pendapatan pedagang pasar adalah pendapatan yang diterima atas jumlah barang yang terjual dikalikan dengan harga per unit barang tersebut menurut jenis-jenis dagangannya.

Pada umumnya pendapatan dibagi menjadi 2 yaitu pendapatan operasional dan non operasional. Ruang lingkup pendapatan adalah sebagai berikut:

1. Penjualan Barang
2. Penjualan Jasa

3. Penggunaan asset entitas oleh pihak lain yang menghasilkan bunga, royalti dan deviden. (Hasanudin, 2018).

## **2.2.2 Faktor Yang Mempengaruhi Pendapatan**

### **A. Modal**

Modal adalah seluruh dana yang digunakan oleh seseorang untuk memenuhi kebutuhan operasionalnya dalam berusaha. Dalam kegiatan jualan beli semakin banyak barang yang laku terjual maka akan semakin tinggi keuntungan oleh karena itu untuk meningkatkan keuntungan maka pedagang harus meningkatkan jumlah dagangan. Untuk meningkatkan jumlah dagangan maka diperlukan peningkatan modal. (Ma' arif,2013).

Pengertian modal usaha menurut Putri (2014) adalah uang yang dipakai sebagai pokok (induk) untuk berdagang, melepas uang, dan sebagainya; harta benda (uang, barang, dan sebagainya) yang dapat dipergunakan untuk menghasilkan sesuatu yang menambah kekayaan". Modal dalam pengertian ini dapat diinterpretasikan sebagai sejumlah uang yang digunakan dalam menjalankan kegiatan-kegiatan bisnis.

Menurut Nurhayati (2017) dalam mengukur pendapatan dalam sebuah usaha maka dapat digunakan indikator-indikator sebagai berikut:

1. Besarnya keuntungan pada hari libur/ hari pekan
2. Besarnya keuntungan pada hari-hari biasa
3. Besarnya biaya retribusi

### **B. Jam Kerja**

Besarnya penghasilan, tergantung pada sedikit banyaknya waktu yang dicurahkan untuk bekerja. Semakin lama ia bekerja, akan semakin besar pula

penghasilannya. Tetapi konsekuensinya, semakin lama ia bekerja, akan semakin sedikit waktu yang tersisa untuk bersenang-senang (Sudarman, 1989).

Jam kerja dapat diartikan sebagai waktu yang dibutuhkan untuk menghasilkan barang atau jasa tertentu. Jam kerja adalah jumlah waktu yang dihabiskan pelaku usaha seperti pedagang untuk bekerja dalam satuan jam. Jam kerja merupakan waktu dari pelaku usaha membuka usahanya untuk bekerja hingga selesai atau menutup tempat usahanya.

Lamanya seseorang mampu bekerja sehari secara baik pada umumnya 6 sampai 8 jam, sisanya 16 sampai 18 jam digunakan untuk keluarga, masyarakat, untuk istirahat, dan lain sebagainya. Jadi satu orang bisa bekerja dengan baik 40 sampai 50 jam dalam seminggu. Selebihnya bila dipaksa untuk bekerja maka tidak efisien, akhirnya produktivitas akan menurun serta cenderung timbul kelelahan (Anggraini, 2019).

### **C. Lama Usaha**

Lama usaha merupakan lamanya pedagang berkarya pada usaha perdagangannya yang sedang dijalani saat ini. Lamanya suatu usaha dapat menimbulkan pengalaman berusaha, dimana pengalaman dapat mempengaruhi tingkat pengamatan seseorang dalam bertingkah laku. Dengan kata lain, semakin lama seorang pelaku bisnis menekuni bidang usaha perdagangan maka akan semakin meningkat pula pengetahuan mengenai perilaku konsumen dan perilaku pasar (Husaini, 2017).

Lama usaha juga merupakan faktor yang dapat mempengaruhi pendapatan seorang pelaku usaha. Lama usaha dapat diartikan jangka waktu seorang pelaku usaha menjalani pekerjaannya dengan satuan tahun. Jangka waktu yang digunakan

seseorang dalam menekuni pekerjaannya akan memiliki kemampuan memenuhi keinginan dan permintaan konsumen serta mengetahui karakter pesaingnya. Semakin lama seseorang dalam melakukan usaha/kegiatan, maka seseorang mengumpulkan keterampilan dan pengetahuan dalam bekerja. Hal ini membuat pengusaha tidak ragu lagi dalam menentukan keputusan dalam usahanya sehingga dapat menemukan cara untuk meningkatkan pendapatannya.

#### **D. Lokasi Usaha**

Faktor yang mempengaruhi keberhasilan para pedagang dalam mendapatkan pendapatan yang tinggi adalah lokasi berdagang. Dalam pasar tradisional lokasi berdagang ditentukan oleh pengelola pasar, sementara itu semakin strategis lokasi maka akan semakin memudahkan pedagang dalam menjual barang dagangannya. Karena lokasi yang dapat mempengaruhi pendapatan maka muncul berbagai masalah diantaranya pedagang yang berjualan di tempat yang tidak diperbolehkan atau diluar zona yang ditentukan (Atun,2016).

Lokasi usaha menjadi hal yang penting dalam berdagang dimana lokasi merupakan tempat mengendalikan kegiatan usaha dan menjalankan kegiatan melayani pembeli atau konsumen. Dari lokasi usaha tersebut pembeli dapat melihat langsung barang yang ditawarkan produsen berupa jenis, kualitas dan harganya. Lokasi usaha terdiri dari dua yaitu lokasi usaha yang strategis dan tidak strategis. Lokasi usaha yang strategis memungkinkan untuk menarik perhatian konsumen karena lebih mudah memilih barang dan bertransaksi secara langsung ke pedagang tersebut.



### **2.2.3 Pengertian Pedagang**

Pedagang dapat diartikan pelaku usaha yang melakukan kegiatan berniaga sebagai pekerjaannya sehari-hari demi memenuhi kebutuhannya. Kegiatan berniaga umumnya ialah kegiatan membeli barang untuk dijual kembali. Pedagang merupakan orang yang memperjualbelikan barang yang tidak diproduksi sendiri, melainkan melakukan perniagaan saja untuk memperoleh keuntungan atau pendapatan.

Sudirmansyah (2011 dalam Nurhayati, 2017) menyebutkan bahwa pedagang adalah orang yang melakukan usaha jualan, usaha kerajinan maupun usaha pertukangan kecil. Pedagang dikategorikan menjadi:

1. Pedagang grosir, yaitu pedagang yang beroperasi dalam rantai distribusi antara produsen dengan pedagang eceran.
2. Pedagang eceran, yaitu pedagang yang menjual produk secara langsung kepada konsumen.

Pedagang di pasar tradisional dibedakan menjadi dua yaitu:

1. Pedagang kios, yaitu pedagang yang mempunyai dan menempati bangunan kios di pasar.
2. Pedagang non kios, yaitu pedagang yang menempati tempat selain kios, seperti dalam los, luar los, dasaran dan palyon (Hentiani, 2011 dalam Nurhayati, 2017).

### **2.2.4 Pasar dan Fungsinya**

Menurut Asakdiyah (2004) pasar bisa dibagi ke dalam tiga bentuk, yaitu:

- 1). Pasar Modern

Pasar bentuk ini pedagang serta konsumen tidak bernegosiasi secara kontan namun pembeli mengamati label nilai yang tertulis dalam produk, serta preparasi dilakukan cara mandiri atau diladani oleh pramuniaga.

## 2). Pasar Tradisional

Pasar tradisional ialah fasilitas area berlangsungnya negoisasi jual beli, dimana pengusaha secara serentak memasarkan aneka ragam serta jasa. Sebagian besar yang dipasarkan peralatan keperluan sehari-hari.

## 3). Pasar Campuran

Pasar campuran ialah panduan antara pasar modern beserta pasar tradisional. Biasanya pasar campuran ditingkatkan serupa hasil perbaikan pasar tradisional dengan menyertakan investor besar atau berbuat sama dengan pihak swasta.

### **A. Pasar Tradisional**

Samuelson (2000), mengajukan bahwa pasar tradisional ialah suatu bangunan pasar berupa sebagaimana definisi pasar, dimana produk yang diperjual belikan bisa dipegang oleh konsumen, serta membolehkan terjadinya bernegosiasi secara antara penjual dan konsumen. Produk yang di perjual belikan di pasar tradisional umumnya adalah produk kebutuhan sehari-hari (Asakdiyah, 2004).

### **B. Fungsi Pasar**

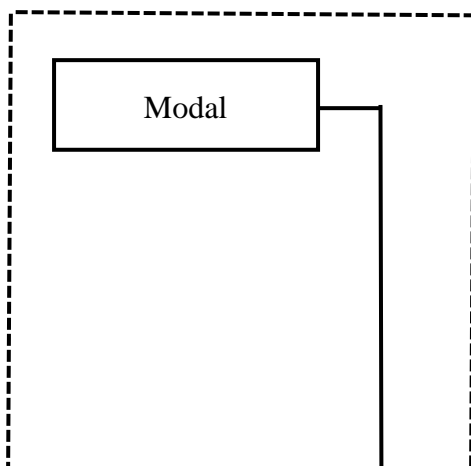
Pendapat Asakdiyah (2004) pasar tradisional berperan sebagai berikut:

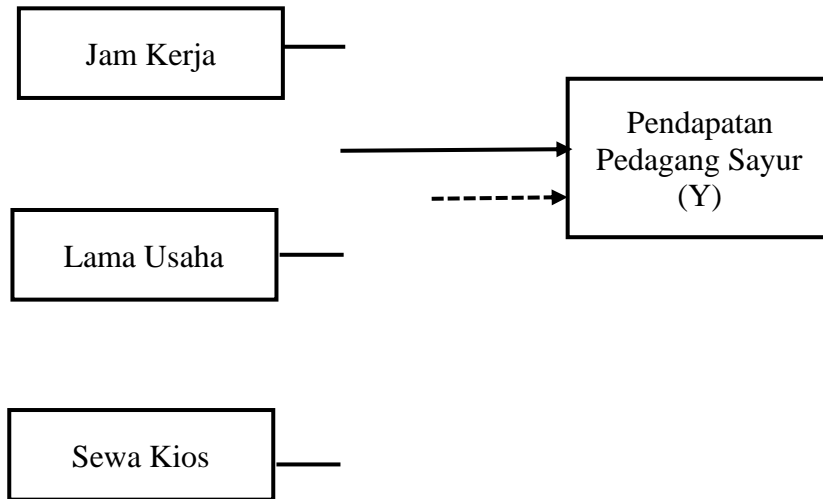
- 1). Menjadi sarana umum untuk pelayanan keperluan sehari-hari masyarakat. Meskipun secara materi keadaan berbelanja di pasar tradisional memiliki cakupan pelayanan yang merata bagi masyarakat.
- 2). Sebagai kestabilan harga, sarana penyusunan harga eceran bagi berbagai komoditas.

### 2.3 Kerangka Berpikir

Setiap hari sayur mayur tidak akan lepas sebagai menu pelengkap pada makanan yang akan disajikan selain daging dan buah. Selain itu sayur juga memiliki nilai ekonomis yang tinggi dan banyak diusahakan di Sumatera utara. Untuk itu banyak juga yang menjadi pedagang sayur mayur di Kabupaten Deli Serdang salah satunya yaitu di Pajak Deli Tua dengan tujuan mendapatkan pendapatan.

Berdasarkan latar belakang dan permasalahan yang ada, maka dapat disusun suatu kerangka pemikiran bahwa pedagang sayur adalah orang yang melakukan pekerjaan untuk berjualan sayur demi memenuhi kebutuhan dan meningkatkan pendapatannya. Besarnya pendapatan pedagang sayur tersebut ditentukan dari beberapa faktor yang mempengaruhinya yaitu modal, jam kerja, lama usaha, dan sewa kios. Setelah menganalisis faktor-faktor tersebut maka dapat dilihat apakah faktor tersebut berpengaruh nyata atau tidak terhadap pendapatan pedagang sayur mayur di Pajak Deli Tua. Untuk memperjelas kerangka pemikiran tersebut dapat digambarkan sebagai berikut :





**Gambar 1. Kerangka Berpikir Faktor yang mempengaruhi Pendapatan pedagang sayur mayur**

- : Pengaruh Secara Parsial  
 - - - - -→ : Pengaruh Secara Simultan

## **2.4 Hipotesis**

1. Diduga ada pengaruh nyata secara parsial bahwa modal, jam kerja, lama usaha, dan sewa kios, memiliki pengaruh terhadap pendapatan pedagang sayur mayur didaerah penelitian.
2. Ada pengaruh nyata secara simultan.