

## **BAB I**

### **PENDAHULUAN**

#### **1.1. Latar Belakang Masalah**

Semua manusia ingin memakmurkan kehidupannya, maka dari itu semua manusia bebas berusaha dimuka bumi ini, dan manusia harus kreatif, inovatif, kerja keras dan berjuang untuk hidupnya dan memperoleh penghasilan atau pendapatan (Djazuli : 2010:129)

Pendapatan masyarakat adalah penerimaan dari gaji atau balas jasa dari hasil usaha yang diperoleh individu atau kelompok rumah tangga dalam suatu bulan dan digunakan untuk memenuhi kebutuhan hidup sehari-hari. Sedangkan pendapatan dari usaha sampingan adalah pendapatan tambahan yang merupakan penerimaan lain dari luar aktifitas pokok atau pekerjaan pokok. Pendapatan sampingan yang diperoleh secara langsung dapat digunakan untuk menunjang atau menambah pendapatan pokok (Imsar : 2018:19)

Bentuk usaha yang menghasilkan pendapatan salah satunya adalah dengan jual beli.

Perdagangan adalah aktivitas perekonomian yang berkaitan dengan transaksi barang atau jasa, dilakukan oleh pelaku usaha dan bertujuan untuk mengalihkan hak atas barang atau jasa kedua belah pihak untuk memperoleh imbalan maupun kompensasi. Oleh karena itu, praktek perdagangan merupakan urat nadi perekonomian nasional.

Perdagangan pakaian bekas adalah salah satu bentuk praktek perdagangan yang dilakukan oleh masyarakat. Perdagangan jenis ini terkait erat sekali dengan

kegiatan impor, perdagangan adalah mewujudkan konsumen cerdas yakni konsumen yang kritis dan berani memperjuangkan hak dan kewajibannya serta mampu melindungi diri sendiri, keluarga, dan lingkungan dari barang dan jasa yang tidak sesuai dengan ketentuan, terlebih perlindungan atas kesehatan, keamanan, keselamatan dan lingkungan.

Pakaian impor bekas jelas merupakan pakaian bekas pakai. Berbeda dengan pakaian reject yang merupakan pakaian baru namun terdapat cacat, seperti jahitan yang tidak rapi, salah kancing, atau pakaian garment store yang ditimbun selama bertahun-tahun digudang kemudian dijual kembali oleh pihak-pihak tertentu. Negara asal pakaian bekas ini beragam, namun lebih banyak dari Jepang dan Korea sebab pakaian bekas yang berasal dari kedua negara tersebut memiliki kelebihan yaitu ukurannya hampir sama dengan ukuran orang Indonesia Arifah(, 2015:9)

Pakaian bekas impor merupakan suatu barang yang dianggap illegal di Indonesia. Maksudnya ilegal disini yaitu sesuatu hal yang tidak sesuai dengan peraturan hukum atau perundang-undangan yang berlaku. Pakaian bekas dilarang karena termasuk barang yang didatangkan kedalam wilayah Negara Indonesia dengan cara yang tidak resmi, yakni dengan cara penyeludupan melalui pelabuhan-pelabuhan kecil yang memiliki tingkat pengamanan yang rendah. Oleh karena itu, jual beli ini dilarang karena tidak mendapat persetujuan mengenai peredaran penjualan dengan bebas. Pakaian bekas impor ini sebelum diperdagangkan akan dipilah-pilah terlebih dahulu dan dicuci. Yang dimaksud dengan kualitas bagus disini adalah pakaian bekas yang tidak robek, tidak cacat, tidak ada noda,

wamanya masih terlihat terang, dan tentunya masih layak untuk dipakai (Dewi, : 2020 : 217)

Perdagangan pakaian bekas bukan menjadi masalah baru karena isu perdagangan pakaian bekas sudah merabak serta menyebar diberbagai negara di dunia, baik dinegara berkembang maupun dinegara maju. Isu perdagangan pakaian bekas yang berkembang memberikan dampak negative bagi negara-negara berkembang yang seolah-olah negara berkembang menjadi penadah bagi pakaian bekas dari negara-negara maju, salah satunya negara berkembang yang menerima dampak negatif adalah negara Indonesia.

Indonesia merupakan salah satu dari beberapa negara berkembang di dunia yang menjadi tujuan ekspor pakaian bekas dari negara-negara maju. Hasil dari laporan analisis impor pakaian bekas yang telah dilakukan oleh Kementrian Pada tahun 2015, menyatakan bahwa pada tahun 2022 negara Indonesia menjadi negara importir pakaian bekas terbesar ke-152 di dunia. Dari segi industri, pakaian impor bekas sangat mengganggu pasar domestik yang merupakan pangsa pasar bagi industri garment kecil dan konveksi. Hal ini nantinya akan megakibatkan turunnya produktifitas usaha garment dan konveksi yang berdampak dibidang sosial yakni akan menimbulkan pengangguran tenaga kerja. Dan dibidang ekonomi, selain terjadi penurunan pada penerimaan devisa dari ekspor termasuk pajak dan retribusi, juga mempengaruhi pada penjualan atau pendapatan industri garment dan konveksi tersebut.

Pada dasarnya setiap manusia memiliki kebutuhan untuk hidup yang tidak terbatas dan beragam. Pakaian merupakan kebutuhan primer bagi setiap manusia

yang tidak terlepas dari kehidupan sehari-hari. Pakaian merupakan salah satu ekspresi tentang cara hidup. Kebutuhan tentang pakaian akan terus meningkat seiring perkembangan populasi dunia.

Di era modern ini *fashion* menjadi salah satu objek konsumsi penting dalam masyarakat. Dilihat dari tingkat sosialnya sampai gaya berpakaian pada setiap lapisan masyarakat memiliki gaya yang berbeda-beda. Di tengah masyarakat yang ingin tampil gaya dengan barang-barang baru, merek terkenal, dan pakaian dengan tren terbaru ternyata masih banyak beberapa masyarakat yang membeli pakaian bekas layak pakai. Pakaian bekas merupakan pakaian yang dibeli dan dipakai oleh konsumen pertama kemudian dijual kembali kepada konsumen kedua ataupun seterusnya. Masyarakat modern menyebut pakaian bekas dengan istilah *monza*.

Kata *monza* merupakan singkatan dari Mongonzidi Plaza. Pakaian bekas banyak diperjual belikan di pasar-pasar, salah satunya di Pasar Melati Medan Sunggal Kota Medan. Dengan menjual pakaian bekas pedagang mengalami keuntungan yang lumayan besar, dan pembeli memperoleh kebutuhannya dengan harga yang murah, terjangkau dan berkualitas tinggi. Dan kondisi ekonomi pedagang sejak berjualan pakaian bekas dapat meningkatkan pendapatan keluarga dan menyekolahkan anak-anak mereka hingga perguruan tinggi (Tina : 18 Maret 2023).

Pakaian bekas banyak diperjual-belikan karena dampak positif pakaian bekas yang dapat mempengaruhi masyarakat, dengan menjual pakaian bekas pedagang mengalami keuntungan yang terkadang hampir dua kali lipat dari modal dan

pembeli memperoleh kebutuhannya dengan harga murah, terjangkau dan berkualitas tinggi. Pedagang berjualan baju bekas di Pasar Melati Medan Sunggal Kota Medan sudah beberapa tahun yang lalu, tidak ada seorangpun pembeli yang berkomentar tentang bakteri atau virus di baju bekas yang mereka beli.

Jika ditinjau dari sisi problema ekonomi yang serba sulit di hadapi masyarakat Indonesia saat ini, impor pakaian bekas sangat membantu untuk sandang. Pakaian bekas impor ini dijual murah meriah. Dengan modal Rp 10.000 sudah dapat empat helai pakaian. Harga pakaian biasanya dibedakan dengan beberapa tumpukan, pakaian yang paling mahal biasanya digantung dengan hanger (Tribunnews

Com:09 Juli 2020). Pedagang pakaian bekas di Pasar Melati kurang lebih 50 pedagang, berdasarkan observasi yang dilakukan peneliti, rata-rata pendapatan pedagang berkisar Rp 500.000 – Rp 1.000.000 perhari dan moda awal mulai dari Rp 2.000.000 tergantung jenis pakaiannya juga, maka dari itu pedagang merasakan tingkat pendapatan sudah dapat memenuhi kebutuhan hidup. Tetapi dengan situasi seperti sekarang ini, adanya pandemi covid-19 menyebabkan penurunan pendapatan pedagang yang hampir mencapai 70% dari kondisi sebelumnya (Pedagang Pakaian Bekas di Pasar Melati)

Pemerintah melarang perdagangan pakaian bekas eks impor yang tidak di informasikan. Karena sudah diatur dalam UU No.07 Tahun 2014 tentang perdagangan. Pada Pasal 47 UU No 07 Tahun 2014 ayat (1) tertulis bahwa setiap impor wajib mengimfor dalam keadaan baru. Kemudian pada Pasal 111 dalam undang-undang yang sama ditulis bahwa setiap imfortir yang mengimfor barang

dalam keadaan tidak baru sebagaimana dalam Pasal 47 ayat (1) dipidana dengan pidana penjara paling lama 5 (lima) tahun atau pidana denda paling banyak Rp 5 milyar (UU No. 07 Tahun 2014 Tentang Perdagangan).

Sejauh ini belum ada keluhan konsumen tentang pakain bekas ini, kementerian perdagangan melakukan uji coba pada pakaian bekas ilegal, berdasarkan uji sampel yang dilakukan terhadap 25 jenis pakaian yang berbeda ditemukan ratusan ribu koloni mikroba dan jamur, dari hasil uji coba tersebut membuktikan adanya berbagai macam bakteri yang terkandung dalam pakaian bekas yang dapat membahayakan kesehatan, seperti penyakit kulit maupun penyakit dalam (Widodo 17 Juli 2020).

Larangan pemerintah terhadap impor pakaian bekas oleh Kementerian Perdagangan karena adanya bakteri membahayakan, dikeluarkannya UU No.07 Tahun 2014 tentang larangan impor pakaian bekas, pedagang pakaian bekas masih tetap banyak dan pedagang masih berjualan seperti biasa, maka dari itu peneliti tertarik untuk meneliti tentang perdagangan pakaian bekas yang berada di Pasar Melati Medan Sunggal. Berdasarkan uraian diatas, peneliti tertarik untuk meneliti lebih mendalam dan menuangkannya dalam bentuk skripsi yang berjudul **“Dampak Permendag Nomor 18 Tahun 2021 Tentang Impor Pakaian Bekas Terhadap Pendapatan Pedagang Pakaian Bekas Pasar Melati”**.

## **1.2. Identifikasi Masalah**

Berdasarkan latar belakang masalah diatas, masalah yang dapat diidentifikasi dalam penelitian ini adalah sebagai berikut:

1. Terjadinya penurunan pendapatan pedagang karena kondisi pandemi covid-19.
2. Adanya larangan pemerintah tentang perdagangan pakaian bekas.

### **1.3. Batasan Masalah dan rumusan Masalah**

#### **1.3.1. Batasan Masalah**

Mengingat banyaknya penjual pakaian bekas dan keterbatasan waktu serta untuk mendapatkan hasil dan kepuasan yang lebih mendalam, maka penulis dalam tulisan ini permasalahan yang difokuskan pada dampak penjualan pakaian bekas terhadap tingkat pendapatan pedagang di Pasar Melati Medan Sunggal.

#### **1.3.2. Rumusan Masalah**

Berdasarkan latar belakang masalah diatas maka dapat diambil rumusan masalah sebagai berikut:

1. Bagaimana dampak penjualan pakaian bekas terhadap tingkat pendapatan pedagang di Pasar Melati Medan Sunggal?
2. Apa faktor pendukung dan penghambat dalam penjualan pakaian bekas terhadap tingkat pendapatan pedagang pakaian bekas di Pasar Melati Medan Sunggal?

### **1.4. Tujuan Dan Manfaat Penelitian**

#### **1.4.1. Tujuan Penelitian**

Berdasarkan rumusan masalah di atas, penelitian ini mempunyai tujuan sebagai berikut:

- a. Untuk mengetahui dampak penjualan pakaian bekas terhadap tingkat pendapatan pedagang di Pasar Melati Medan Sunggal.

- b. Untuk mengetahui faktor pendukung dan penghambat dalam Penjualan pakaian bekas terhadap tingkat pendapatan pedagang pakaian bekas di Pasar Melati Medan Sunggal.

#### **1.4.2. Manfaat Penelitian**

Adapun manfaat penelitian ini adalah sebagai berikut:

- a. Bagi Peneliti

Adapun manfaat penelitian ini bagi peneliti adalah untuk mengetahui bagaimana dampak penjualan pakaian bekas terhadap tingkat pendapatan pedagang dan apa saja faktor pendukung dan penghambatnya.

- b. Bagi Pedagang

Sebagai media informasi dikalangan pedagang mengenai kehidupan ekonomi sesama yang ada disekitar lingkungannya.

- c. Bagi Akademik

Diharapkan dapat menambah kepustakaan di bidang ilmu pengetahuan dan dapat menjadi rujukan penelitian berikutnya.

## **BAB II**

### **LANDASAN TEORI**

## **2.1. Penjualan Dan Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Penjualan**

### **2.1.2. Pengertian Penjualan**

Penjualan merupakan syarat mutlak keberlangsungan suatu usaha, karena dengan penjualan maka akan di dapatkan keuntungan. Semakin tinggi penjualan maka keuntungan yang akan di dapatkan akan semakin maksimal (Gusrizal:2016:292)

Penjualan adalah kegiatan manusia yang diarahkan untuk memenuhi atau memuaskan kebutuhan dan keinginan melalui proses pertukaran (Assauri: 2002: 5)

Menurut Philip Kotler yang diterjemahkan oleh Ronny A. Rusli dan Hendra penjualan adalah proses social manajerial dimana individu dan kelompok mendapatkan apa yang mereka butuhkan dan inginkan, menciptakan, menawarkan, dan mempertukarkan produk yang bernilai dengan pihak lain (Kotler: 2008: 8)

Sedangkan menurut Chairul Marom penjualan artinya penjualan barang dengan sebagai usaha pokok perusahaan yang biasa yang dilakukan secara teratur (Marom: 2002: 28)

Menurut Suryana penjualan adalah menyajikan barang agar konsumen menjadi tertarik dan melakukan pembelian (Utamy: 2016: 10)

Sedangkan menurut Preston dan Nelson dalam Winardi penjualan berarti berkumpulnya seorang pembeli dan seorang penjual dengan tujuan melaksanakan tukar menukar barang-barang dan jasa-jasa berdasarkan pertimbangan yang berharga seperti misalnya pertimbangan uang.

Berdasarkan pengertian diatas, maka dapat disimpulkan bahwa penjualan adalah persetujuan kedua belah pihak antara penjual dan pembeli, dimana penjual menawarkan suatu produk dengan harapan pembeli dapat menyerahkan sejumlah uang sebagai alat tukar produk tersebut sebesar harga jual yang telah disepakati. Suatu kesatuan usaha yang dinamis yang terdiri dari berbagai bagian yang berkaitan secara teratur, dan berusaha mencapai suatu tujuan adalah pengertian dari sistem. Jadi pengertian sistem penjualan adalah suatu kesatuan usaha transfer hak atas benda-benda yang diarahkan pada usaha pemuasan kebutuhan dan keinginan pembeli, guna mendapatkan laba atau keuntungan (Sumarri: 2003: 321)

Dari penjelasan tersebut dalam memindahkan atau mentransfer barang dan jasa diperlukan orang-orang yang bekerja dibidang penjualan seperti pelaksanaan dagang, agen, wakil pelayanan dan wakil pemasaran. Penjualan mempunyai pengertian yang bermacam-macam tergantung pada lingkup permasalahan yang sedang di bahas.

### **2.1.3. Faktor-Faktor yang Mempengaruhi Penjualan**

Aktifitas penjualan banyak dipengaruhi oleh faktor tertentu yang dapat meningkatkan aktifitas perusahaan, oleh karena itu manager penjualan perlu memperhatikan faktor-faktor yang mempengaruhi penjualan. Faktor-faktor yang mempengaruhi penjualan antara lain sebagai berikut:

#### **a. Kondisi dan Kemampuan Penjualan**

Transaksi jual-beli atau pemindahan hak milik secara komersial atas barang dan jasa itu pada prinsipnya melibatkan dua pihak, yaitu penjual sebagai

pihak pertama dan pembeli sebagai pihak kedua. Disini penjual harus dapat meyakinkan kepada pembelinya agar dapat berhasil mencapai sasaran penjualan yang diharapkan. Maksudnya penjual harus memahami beberapa masalah penting yang sangat berkaitan dengan.

1. Jenis dan karakter barang yang ditawarkan
2. Harga produk
3. Syarat penjualan seperti: pembayaran, penghantaran, pelayanan, garansi dan lain sebagainya (Lent dan Tour: 2008 : 5)

a. Kondisi Pasar

Pasar sebagai kelompok pembeli atau pihak sasaran dalam penjualan, dapat pula mempengaruhi kegiatan penjualannya. Adapun faktor-faktor kondisi pasar yang perlu diperhatikan adalah:

1. Jenis pasar
3. Kelompok pembeli atau segmen pasar
4. Daya belinya
5. Frekuensi pembeli
6. Keinginan dan kebutuhan.

b. Modal

Modal maksudnya akan lebih sulit bagi penjualan barangnya apabila barang yang dijual tersebut belum dikenal oleh calon pembeli, atau apabila lokasi pembeli jauh dari tempat penjualan. Dalam keadaan seperti ini, penjual harus memperkenalkan dulu membawa barangnya ketempat pembeli.

Untuk melaksanakan maksud tersebut diperlukan adanya sarana serta usaha, seperti: alat transportasi, tempat peragaan baik didalam perusahaan maupun diluar perusahaan, usaha promosi, dan sebagainya. Semua ini hanya dapat dilakukan apabila penjualan memiliki sejumlah modal yang diperlukan untuk kegiatan tersebut.

d. Kondisi Organisasi Perusahaan

Perusahaan besar biasanya masalah penjualan ini ditangani oleh bagian tersendiri (bagian penjualan) yang dipegang orang-orang tertentu atau ahli dibidang penjualan.

e. Faktor lain

Faktor-faktor lain ini seperti: periklanan, peragaan, kampanye, pemberian hadiah, sering mempengaruhi penjualan. Namun untuk melaksanakannya, diperlukan sejumlah dana yang tidak sedikit. Bagi perusahaan yang bermodal kuat, kegiatan ini secara rutin dapat dilakukan. Adapun pengusaha yang berpegang pada suatu prinsip bahwa paling penting membuat barang yang baru. Bilamana prinsip tersebut dilaksanakan, maka diharapkan pembeli akan kembali membeli lagi barang yang sama. Namun, sebelum pembelian dilakukan, sering pembeli harus dirangsang daya tariknya, lainnya. Perusahaan mempunyai suatu kegiatan penjualan tersebut maka akan terbentuk laba yang dapat menjamin kelangsungan hidup perusahaan. Adapun tujuan umum penjualan yang dimiliki oleh perusahaan yaitu sebagai berikut:

1. Mencapai volume penjualan tertentu
2. Mendapat laba tertentu

### 3. Menunjang pertumbuhan perusahaan.

(Lent dan Tour: 2008: 404)

#### 2.1.4. Bentuk-Bentuk Penjualan

Bentuk-bentuk penjualan antara lain:

##### a. Penjualan Tunai

Penjualan ini bersifat cash and carry, dimana penjualan umumnya terjadi kontan serta pembayarannya dari pembeli selama sebulan dianggap kontan. Penjualan ini terjadi setelah ada kesepakatan harga antara penjual dan pembeli.

##### b. Penjualan Kredit

Penjualan ini termasuk *non cash* dengan tenggang waktu tertentu yang rata-rata diatas sebulan.

##### c. Penjualan Grosir

Penjualan grosir adalah penjualan yang tidak langsung kepada pembeli melalui pedagang perantara yang menjadi pedagang pabrik atau importir dengan pedagang eceran.

##### d. Penjualan Ekspor

Penjualan ini dilakukan dengan pihak pembeli, luar negeri mengimpor barang yang menggunakan fasilitas *letter of credit*.

#### 2.1.5. Jenis-Jenis Penjualan

Menurut Murti Sumami dalam bukunya bauran pemasaran dan loyalitas pelanggan penjualan dapat dibedakan menjadi:

- a. Penjualan Langsung, yaitu suatu proses membantu dan membujuk satu atau lebih calon konsumen untuk membeli barang atau jasa atau bertindak sesuai

ide tertentu dengan menggunakan komunikasi tatap muka.

- b. Penjualan Tidak Langsung, yaitu bentuk persentase dan promosi gagasan barang dan jasa dengan menggunakan media tertentu seperti surat kabar, televisi, brosur dan lain-lain (Sumarni: 2003: 321)

## **2.2. Pendapatan Dan Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Pendapatan**

### **2.2.1. Pengertian Pendapatan**

Pendapatan menurut ilmu ekonomi merupakan nilai maksimum yang dapat dikonsumsi oleh seseorang dalam suatu periode dengan mengharapkan keadaan yang sama pada akhir periode seperti keadaan semula. Pengertian tersebut menitik beratkan pada total kuantitatif pengeluaran terhadap konsumsi selama satu periode. Dengan kata lain, pendapatan adalah jumlah harta kekayaan awal periode ditambah keseluruhan hasil yang diperoleh selama satu periode, bukan hanya yang dikonsumsi (Mankiw: 2003: 156)

Pendapatan juga dapat diartikan sebagai jumlah penghasilan yang diterima oleh penduduk atas prestasi kerjanya selama satu periode tertentu, baik harian, mingguan, bulanan maupun tahunan (Sukino : 2006 : 39)

Pendapatan merupakan uang yang diterima oleh rumah tangga selama kurun waktu tertentu (biasanya satu tahun), Pendapatan terdiri dari upah atau penerimaan tenaga kerja, pendapatan dari kekayaan seperti sewa, bunga dan deviden, serta pembayaran transfer atau penerimaan dari pemerintah seperti tunjangan sosial atau asuransi pengangguran. Pendapatan merupakan uang yang diterima oleh seseorang atau perusahaan dalam bentuk gaji (*salaries*), upah (*wages*), sewa (*rent*), bunga (*interest*), laba (*profit*), dan sebagainya, bersama-

sama dengan tunjangan pengangguran, uang pensiun, dan lain sebagainya (Samuelson dan Nordhaus: 2000 : 3)

### 2.2.2. Jenis-jenis Pendapatan

Secara garis besar pendapatan digolongkan menjadi tiga golongan yaitu :

- a. Gaji dan upah, yaitu imbalan yang diperoleh setelah orang tersebut melakukan pekerjaan untuk orang lain yang diberikan dalam waktu satu hari, satu minggu atau satu bulan.
- b. Pendapatan dari usaha sendiri merupakan nilai total dari hasil produksi yang dikurangi dengan biaya-biaya yang dibayar dan usaha ini merupakan usaha milik sendiri atau keluarga sendiri, nilai sewa kapital milik sendiri dan semua biaya ini biasanya tidak diperhitungkan.
- c. Pendapatan dari usaha lain, yaitu pendapatan yang diperoleh tanpa mencurahkan tenaga kerja dan ini merupakan pendapatan sampingan, antara lain pendapatan dari hasil menyewakan aset yang dimiliki, bunga dari uang, sumbangan dari pihak lain, pendapatan pensiun, dan lain-lain.

Sedangkan macam-macam pendapatan menurut perolehannya dapat dibagi menjadi dua yaitu:

- a. Pendapatan kotor adalah hasil penjualan barang dagangan atau jumlah omzet penjualan yang diperoleh sebelum dikurangi pengeluaran dan biaya lain.
- b. Pendapatan bersih adalah penerimaan hasil penjualan dikurangi pembelian bahan, biaya transportasi, retribusi, dan biaya makan atau pendapatan total dimana total dari penerimaan (*revenue*) dikurangi total biaya (*cost*) (Firdaus : 2013:1-6)

Dalam penelitian ini pendapatan yang akan dicari oleh peneliti adalah jenis pendapatan dari usaha sendiri (pedagang) yang berupa laba dari hasil menjual barang dan jasa. Pendapatan tersebut juga bisa digolongkan ke dalam pendapatan bersih karena, pendapatan pedagang diperoleh dari hasil jumlah pendapatan yang diterima dari jumlah seluruh penerimaan (omzet penjualan) diperoleh setelah dikurangi modal, biaya gaji karyawan, retribusi, dan biaya lainnya atau pendapatan total dimana total dari penerimaan (*revenue*) dikurangi total biaya (*cost*).

### **2.2.3. Faktor yang Mempengaruhi Pendapatan**

Modal merupakan input (faktor produksi) yang sangat penting dalam menentukan tinggi rendahnya pendapatan. Modal merupakan salah satu faktor penting dalam suatu produksi. Modal usaha yang relatif besar jumlahnya, akan memungkinkan suatu unit penjualan dengan banyak jenis produk. Selain modal, pemilihan lokasi juga sangat penting dalam suatu penjualan, lokasi sangat berpengaruh besar terhadap pendapatan. Lokasi yang tepat, para pedagang pasar akan mudah untuk menjual atau menawarkan berbagai barang yang dijualnya kepada para calon pembeli, sehingga akan sangat berpengaruh terhadap pendapatan yang diperoleh. Salah satu faktor penting dalam mengelola suatu usaha adalah menentukan jam kerja. Jam kerja adalah banyaknya lama waktu kerja dalam sehari. Semakin lamajam kerja atau operasional sebuah kios dipasar maka akan semakin tinggi pula kesempatan untuk memperoleh pendapatan yang tinggi (Safatur : 2018 : 7)

### **2.3. Larangan Impor Barang Bekas**

Pemerintah mempertegas aturan pelarangan impor pakaian bekas dengan menerbitkan Peraturan Menteri Perdagangan (Permendag) yang berlaku mulai tahun 2021. Aturan pelarangan tertuang dalam Peraturan Menteri Permendag Nomor 18 Tahun 2021 Tentang Larangan Impor Barang Bekas. Peraturan Menteri tersebut dibentuk untuk mempertegas aturan-aturan senada yang pernah terbit sebelumnya, yaitu Peraturan Menteri Perindustrian dan Perdagangan Nomor 230/1997, Peraturan Menteri Perdagangan Nomor 64/2012, dan Peraturan menteri Nomor 51/M-DAG/PER/7/2015. Selain itu juga terdapat dalam Undang-undang Nomor 7 Tahun 2014 Tentang Perdagangan, terdapat dalam Pasal 47 ayat (1) yang berbunyi “Setiap importir wajib mengimpor barang dalam keadaan baru” (Undang-Undang No. 8 tahun 2021 Tentang Larangan Impor Barang Bekas). Oleh karena itu, aturan pelarangan impor pakaian bekas sebenarnya telah lama, hanya dipertegas kembali dalam Peraturan Menteri Perdagangan Nomor 18 tahun 2021 tentang Larangan Impor Pakaian Bekas yang terdapat dalam Pasal 2 yang berbunyi “Pakaian bekas dilarang untuk diimpor ke dalam wilayah Negara Kesatuan Republik Indonesia”.

Pemerintah memberlakukan peraturan tersebut karena alasan bahwa pakaian bekas tersebut berpotensi membahayakan kesehatan manusia hal ini dikarenakan banyaknya bakteri yang terdapat didalam pakaian bekas yang dikhawatirkan dapat menularkan berbagai macam penyakit, selain itu juga dapat menghambat industri garmen dalam negeri, kemudian membuktikan bahwa lemahnya daya saing dalam negeri, dan mematikan moral bangsa Indonesia. Oleh karenanya Menteri Perdagangan menekankan untuk tidak memperjualbelikan

pakaian bekas.

#### 2.4. Pemikiran Terdahulu

Dalam tinjauan penelitian terdahulu, ada beberapa penelitian yang ada hubungannya dengan penelitian yang akan dilakukan. Maka dari itu, ada beberapa penelitian terlebih yang dianggap perlu untuk dibahas agar mengetahui persamaan dan perbedaan dengan peneliti terdahulu. Berikut beberapa penelitian terdahulu:

**Tabel II.1: Penelitian Terdahulu**

No.	Nama	Judul	Persamaan	Perbedaan	Metode dan
1.	Yumani, Universitas Islam Negeri Sultan Syarif Kasim Riau (2015)	Dampak penjualan pakaian bekas terhadap tingkat pendapatan pedagang di Pasar Senapelan Pekanbaru dalam perspektif ekonomi islam	Persamaannya terletak pada subjek penelitian yaitu penjual dan pembeli serta dan sama-sama menggunakan metode kualitatif	Perbedaan terletak pada lokasi penelitian dimana lokasi penelitiannya yaitu di Pasar Snapelan sedangkan dalam penelitian yang akan dilakukan peneliti yaitu di	Penelitian ini menggunakan metode pendekatan penelitian secara kualitatif, dengan menggunakan

2.	Suhaemi Sudin, Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Palopo (2019)	Jual beli pakaian bekas dalam perspektif ekonomi islam di Pusat Niaga Palopo	Persamaannya yaitu sama-sama meneliti tentang jual beli pakaian bekas dan menggunakan metode penelitian kualitatif	Perbedaan terletak pada lokasi penelitian dimana lokasi penelitiannya yaitu pasar PNP (Pusat Niaga Palopo), sedangkan dalam penelitian yang akan dilakukan peneliti yaitu di Pasar Melati Medan Sunggal.	Penelitian ini menggunakan metode penelitian kualitatif dengan megggunakan teknik wawancara, observasi, dan dokumentasi.
3.	Nur Ahmad Awaluddin , Universitas Islam Negeri Alauddin Makassar (2018)	Sistem Jual Beli Pakaian Bekas Dalam Karung Perspektif Ekonomi Islam (Studi Pedagang Pasar Borong Kota Makassar)	Persamaannya yaitu sama-sama menggunakan metode penelitian kualitatif dan objek penelitiannya yaitu penjual dan pembeli	Perbedaan terletak pada lokasi, dimana penelitiannya yaitu di Pasar Borong Kota Makassar dan meneliti tentang sistem jual beli pakaian bekas dalam karung	Penelitian ini menggunakan penelitian kualitatif dengan menggunakan metode pengumpulan data

4.	Mar'atun Nurkaerun Najmia, IAIN Syekh Nurjati Cirebon (2015)	Jual Beli Barang Bekas di Pasar Talang Dalam Prespektif Ekonomi Syariah	Persamaannya yaitu sama-sama menggunakan metode penelitian kualitatif deskriptif.	Perbedaan terletak pada lokasi penelitian dimana lokasi penelitiannya yaitu di Pasar Talang Cirebon, sedangkan dalam penelitian yang akan dilakukan peneliti yaitu di	Penelitian ini Menggunakan metode penelitian kualitatif dengan menggunakan metode pengumpulan data observasi
5.	Siti Aisyah, Universitas Sumatera Utara (2003)	Pengaruh Penjualan Pakaian Bekas Terhadap Tingkat Pendapatan Pedagang Pakaian Bekas Di Kota Madya Tanjung Balai (Studi Kasus Pajak TPO	Persamaannya yaitu sama-sama meneliti tentang pendataan pedagang pakaian bekas	Perbedaannya terletak pada lokasi penelitian dimana lokasi penelitiannya di Pajak TPO Tanjung Balai sedangkan penelitian yang akan dilakukan pneliti di Pasar	Penelitian ini merupakan penelitian Asosiatif dan penelitian Deskriptif. Teknik pengumpulan data dengan sistem

Sudah banyak penelitian yang mengkaji tentang Penjualan Pakaian Bekas, namun masing-masing daerah tentu memiliki karakteristik tersendiri terkait tema tersebut. Baik dari dampak penjualan, sistem penjualan dan lain-lain sebagainya.

Penelitian yang dilakukan oleh Yumani yang berjudul Dampak Penjualan Pakaian Bekas Terhadap Tingkat Pendapatan Pedagang di Pasar Senapelan Pekanbaru Dalam Perspektif Ekonomi Islam meneliti tentang bagaimana dampak penjualan pakaian bekas terhadap tingkat pendapatan pedagang. Hasil dari penelitian ini adalah dampak penjualan pakaian bekas terhadap tingkat pendapatan pedagang di pasar Senapelan Pekanbaru adalah berkurangnya jumlah pembeli dan turunnya omzet penjual. Pedagang di pasar Seapelan sangat dirugikan dengan kebijakan tersebut dan terancam gulung tikar karena kebijakan tersebut.

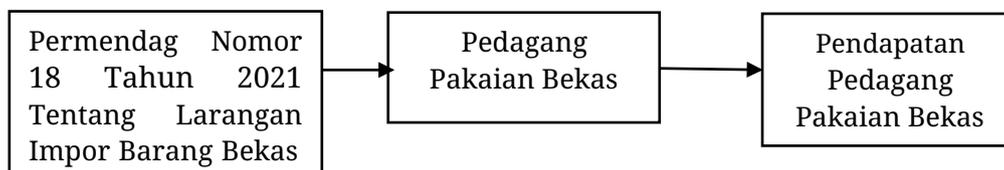
Penelitian yang dilakukan oleh Nur Ahmad Awaluddin dengan judul Sistem Jual Beli Pakaian Bekas Dalam Karung Perspektif Ekonomi Islam (Studi Pedagang Pasar Borong Kota Makassar), hasil dari penelitian lapangan ini adalah praktek jual beli pakaian bekas dalam karung ini dilakukan antara pedagang pakaian bekas dengan agen, kemudian pedagang pakaian bekas menjual dengan eceran atau satuan. Pedagang membeli pakaian bekas kepada agen dengan memesan pakaian bekas kepada agen dengan karungan. Pemesanan ini dengan sistem kode dan hanya melalui sistem kode sehingga tidak dapat diketahui keadaan pakaian tersebut. Sistem jula beli pada pasar Cakar Borong Makassar mengandung unsur yang dilarang dalam Islam yaitu Tadlis dan Gharar karena pedagang di pasar cakar borong Makassar dalam melakukan transaksi pembelian pakaian bekasnya mereka tidak dapat mengetahui isi barang dalam karung yang dia pesan ke agen, sehigga menimbulkan ke tidak jelasan barang dalam karung.

Sedangkan dalam penelitian yang dilakukan peneliti di Pasar Melati Medan Sunggal lebih memfokuskan pada dampak penjualan terhadap tingkat

pendapatan pedagang. Dimana pedagang menjual pakaian bekas kepada pembeli secara ecer dan tidak menyembunyikan cacat pada pakaian bekas tersebut sehingga penjualan pakaian bekas yang dilakukan di Pasar Melati Medan Sunggal tersebut sangat dibutuhkan oleh masyarakat karena sangat dirasakan manfaatnya.

## 2.5. Kerangka Berfikir

Pakaian bekas banyak diperjual belikan dipasar-pasar salah satunya di Pasar Melati Medan Sunggal Kota Medan. Dengan menjual pakain bekas pedagang mengalami keuntungan yang lumayan besar, dan pembeli memperoleh kebutuhannya dengan harga yang lebih murah terjangkau dan berkualitas. Dan kondisi ekonomi pedagang sejak berjualan pakaian bekas dapat meingkatkan pendapatan keluarga. Kerangka berfikir dapat di gambarkan sebagai berikut:



**Gambar II.1 Kerangka Pemikiran Penelitian**

Gambar II.1 diatas menggambarkan dalam pelaksanaan jual beli telah diatur oleh negara untuk menghindari adanya pihak-pihak yang dirugikan untuk itu jual beli perlu ditinjau dari segi hukum yang berlandaskan peraturan pemerintah namun hal ini akan menurunkan pendapatan para pedagang pakaian bekas di pasar Melati Medan Sunggal Kota Medan.