

## **BAB II**

### **TINJAUAN PUSTAKA**

#### **A. Landasan Teori**

##### **1. Teori Pendapatan**

###### **a. Pengertian Pendapatan**

Pendapatan adalah adalah sesuatu yang diperoleh dari menjual sesuatu yang menghasilkan keuntungan menurut Suparmoko (dalam Ma'arif,2013). Pendapat lain mengatakan bahwa pendapatan adalah penerimaan yang diperoleh seorang pedagang setelah dikurangi dengan biaya-biaya. Pendapatan atau penghasilan adalah suatu penerimaan dari berbagai penjualan produk barang dan jasa.

Pendapatan atau keuntungan ekonomi adalah pendapatan yang diperoleh pengusaha, setelah dikurangi oleh ongkos yang tersembunyi (SadonoSukirno,1982:38). Pendapatan adalah hasil yang didapatkan dari kegiatan usaha seseorang sebagai imbalan atas kegiatan yang dilakukan. Pengusaha sebagai pemimpin usaha dapat mengambil keputusan-keputusan untuk mendapatkan keuntungan yang tinggi, disamping itu, pengusaha dapat memproduksi barang dan jasa dengan tujuan untuk memperoleh keuntungan.

Jadi dapat disimpulkan bahwa pendapatan adalah penerimaan yang diperoleh pedagang dari hasil ia menjual barang atau jasa yang dinyatakan dengan uang dan telah dikurangi dengan biaya-biaya

## b. Jenis-Jenis Pendapatan

Pendapatan dapat digolongkan menjadi beberapa macam, diantaranya penggolongan pendapatan berdasarkan cara memperolehnya, pendapatan dibagi menjadi dua yaitu:

- 1) Pendapatan kotor: adalah pendapatan yang diterima oleh pedagang sebelum dikurangi dengan biaya-biaya.
- 2) Pendapatan bersih: adalah pendapatan yang diterima oleh pedagang setelah dikurangi dengan biaya-biaya.

Menurut Suparmoko(dalam Ma'arif,2013 ), secara garis besar pendapatan dibagi menjadi tiga macam yaitu gaji dan upah, pendapatan dari usaha sendiri dan pendapatan dari usaha lain. Berikut penjelasannya:

- 1) Gaji dan upah, kedua hal ini merupakan imbalan dari hasil seseorang bekerja baik diberikan dalam waktu harian atau bulanan.
- 2) Pendapatan dari usaha sendiri, artinya nilai total yang telah kita dapatkan kita kurangi dengan biaya-biaya yang kita keluarkan untuk produksi tanpa dikurangi dengan biaya gaji karyawan.
- 3) Pendapatan dari usaha lain, adalah pendapatan yang kita peroleh dari usaha sampingan.

Pendapatan menurut bentuknya dibagi atas berikut:

- 1) Pendapatan berwujud uang, artinya pendapatan yang kita peroleh dari menjual dan menyediakan barang dan jasa dapat kita rasakan dengan imbalan berupa keuntungan ataupun gaji yang berwujud uang untuk transaksi yang nantinya dijadikan alat untuk memenehi kebutuhan sehari-hari.
- 2) Pendapatan berwujud barang, artinya pendapatan yang kita peroleh dari menyediakan barang jasa tidak langsung diwujudkan dengan uang namun dengan barang-barang pemberian.

**c. Faktor yang Mempengaruhi Pendapatan**

- 1) Jumlah Faktor Produksi

Faktor produksi ini meliputi harta yang telah kita miliki sebelumnya seperti tabungan dan harta warisan. yang dimiliki meliputi, tabungan dan harta warisan

- 2) Harga Barang itu Sendiri,

Harga barang itu sendiri artinya jika barang yang kita jual-belikan itu murah maka akan banyak konsumen yang membelinya, namun jika harga yang kita tawarkan mahal maka konsumenpun berpikir-pikir sebelum membeli barang tersebut.

### 3) Harga Barang Lain

Barang lain dapat berfungsi sebagai substitusi ataupun sebagai komplementer dari barang utama sehingga akan memberikan pengaruh barang utama. Barang pelengkap atau komplemeneter adalah barang pemuas kebutuhan yang digunakan bersama-sama dengan barang lain, jika tidak digunakan bersamamaka barang-barang tersebut kurang berguna. Contoh: Teh akan terasa manis jika ditambah dengan gula.

Jika barang pengganti atau substitusi adalah barang barang yang berfungsi menggantikan barang lain. Contoh: mesin ketik diganti dengan printer, nasi diganti dengan jagung, dan lain sebagainya.

Keuntungan atau laba adalah bagian dari pendapatan setelah dikurangi dengan biaya-biaya. Ada tiga posisi seseorang dalam menentukan laba atau tidaknya dalam berjualan yaitu:

- a) Keadaan memperoleh laba, jika penerimaan total atau Total revenue (TR) lebih besar dari biaya produksi tetap atau Fixed Cost (FC) ataupun variabel Cost (VC).
- b) Keadaan untung dan tidak rugi, jika  $TR=TC$ , dan harus meneruskan usahanya
- c) Keadaan mengalami kerugian, jika  $TR<TC$

## **2. Pasar**

### **a. Pengertian Pasar**

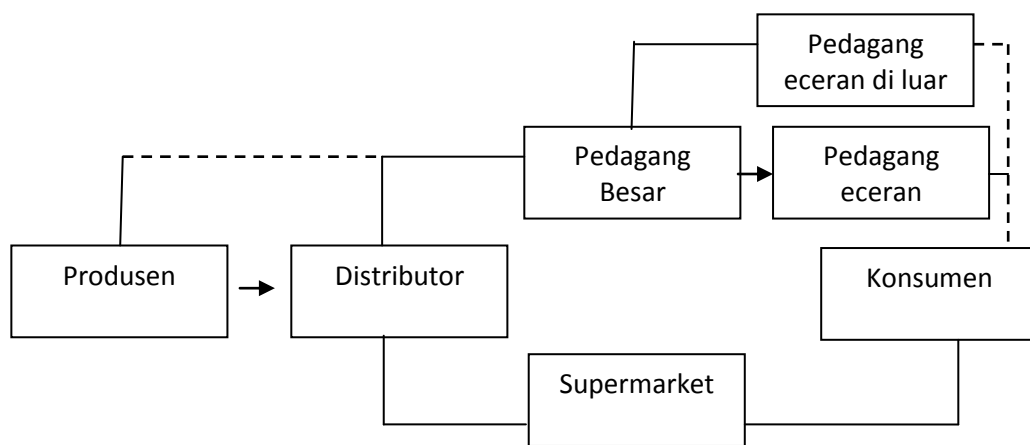
Pasar adalah suatu tempat yang mempertemukan antara penjual dengan pembeli dimana, penjual berkeinginan untuk mendapatkan penghasilan sedangkan pembeli ingin memenuhi kebutuhannya. Faktor harga lah yang mempertemukan mereka, jika harga telah disepakati penjual dan pembeli maka transaksi dapat terlaksana (Gilarso,1992:154).

Setiap penjual berharap barang dagangannya laku dengan harga yang tinggi, agar mendapatkan keuntungan sebanyak mungkin. Tetapi disisi lain, jika para penjual dalam menawarkan barangnya dengan harga yang terlalu tinggi, para pembeli pun enggan untuk membeli sehingga barangnya tidak laku. Di lain pihak jika penjual mendapat harga yang terlalu rendah dari calon pembeli, maka penjual tidak akan melepaskan barang tersebut karena mereka akan rugi. Sedangkan para pembeli menginginkan harga serendah mungkin untuk mendapatkan barang yang diinginkannya itu.

Menurut Boediono (dalam Aryanto,2011:14) dalam Ilmu Ekonomi pengertian pasar tidak harus dikaitkan dengan suatu tempat yang dinamakan pasar dalam pengertian sehari-hari. Suatu pasar dalam ilmu ekonomi adalah dimana saja terjadi transaksi antara penjual dan pembeli. Barang yang ditransaksikan bisa berupa barang apapun, mulai dari beras dan sayur-mayur,

sampai ke jasa angkutan, uang dantenaga kerja. Setiap barang ekonomi mempunyai pasarnya sendiri-sendiri.

Sedangkan menurut Kotler (2002) pasar adalah suatu tempat di mana penjual dan pembeli saling mempertukarkan barang dan jasa yang mereka miliki.



**Gambar 2.1**

### **Skema Perekonomian dari Produsen Hingga Sampai ke Konsumen**

Berdasarkan skema di atas, perekonomian dimulai dari produsen menciptakan barang dagangan kemudian barang tersebut akan disetorkan kepada distributor-distributor. Selanjutnya dari distributor akan di arahkan ke pedagang besar, eceran dan supermarket dan barulah sampai ke tangan konsumen.

Jadi dapat disimpulkan bahwa pasar adalah tempat bertemunya penjual yang menjual aneka kebutuhan manusia seperti sandang dan pangan dengan pembeli yang membutuhkan berbagai macam kebutuhan

dan biasanya kesepakatan harga terjadi setelah adanya tawar-menawar antara penjual dan pembeli.

#### **b. Jenis-Jenis Pasar**

Penggolongan pasar berdasarkan waktu terjadinya adalah sebagai berikut:

##### 1) Pasar Harian

Pasar harian adalah pasar yang selalu beroperasi tujuh hari dalam setiap minggunya

##### 2) Pasar Mingguan

Pasar Mingguan adalah pasar yang hanya beroperasi satu kali dalam setiap minggunya.

##### 3) Pasar Tahunan

Pasar Tahunan adalah pasar yang digelar hanya satu kali dalam satu tahun

##### 4) Pasar Temporer

Pasar Temporer adalah pasar yang hanya digelar pada even-even tertentu saja.

Pengolongan Pasar berdasarkan luas jangkauannya:

##### 1) Pasar Lokal

Pasar lokal merupakan pasar yang berlokasi atau berada pada suatu daerah tertentu

## 2) Pasar Nasional

Pasar nasional merupakan pasar yang mempertemukan berbagai penjual dan pembeli dari berbagai negara sehingga para pedagang bisa saling ekspor atau impor barang.

Kategorisasi pasar berdasarkan wujudnya adalah:

- 1) Pasar Abstrak (tidak nyata) yaitu pasar yang penjual dan pembelinya bertemu namun barang yang diperjualbelikan tidak berwujud nyata atau ditangguhkan kemudian hari.
- 2) Pasar Konkret (nyata) yaitu pasar yang penjual dan pembelinya bertemu dan barang yang diperjualbelikanpun ada pada saat transaksi.

Berdasarkan hubungan dengan proses produksinya:

- 1) Pasar Output: Adalah pasar yang menjual barang-barang hasil produksi namun masih dalam bentuk setengah jadi.
- 2) Pasar Input: Adalah pasar yang menjual barang-barang hasil produksi pertanian, tanah, dan lain-lain.

Berdasarkan Bentuk pasar dibagi menjadi:

### 1) Pasar Persaingan Sempurna

Pasar Persaingan Sempurna adalah pasar yang harganya terbentuk karena adanya penawaran sehingga penjual dan pembeli tidak dapat membentuk harga sendiri.



## 2) Pasar Persaingan Tidak Sempurna

Pasar Persaingan Tidak Sempurna adalah pasar yang di dalamnya terdapat beberapa penjual, seperti pasar oligopoli, duopoli, dan monopoli.

### c. Fungsi pasar

#### 1) Fungsi Distribusi

Fungsi distribusi pasar adalah sebagai sarana untuk mendekatkan hubungan antara penjual dengan pembeli. Di mana nantinya barang-barang yang telah diproduksi oleh produsen akan mudah dikenal dan diperoleh oleh konsumen, sehingga bagi konsumen sendiri dapat memenuhi kebutuhannya.

#### 2) Fungsi Pembentukan Harga

Yaitu sebagai tempat bertemunya penjual dan pembeli di mana penjual telah mematok harga pada barang dagangannya namun pembeli masih memiliki kesempatan untuk melakukan tawar menawar hingga akhirnya terbentuk kesepakatan harga diantara keduanya.

#### 3) Fungsi Promosi

Yaitu sebagai sarana untuk menawarkan dan mengenalkan hasil produksi dari berbagai produsen sehingga produk tersebut mampu dikenal oleh konsumen. Misalnya

dengan membagikan brosur, memeberikan sampel produk, dan lain sebagainya.

### **3. Definisi Pedagang**

Menurut Undang-Undang No 29 tahun 1998, Pedagang dalah orang atau badan yang membeli atau menyimpan barang yang penting dengan maksud untuk dijual kembali kepada orang lain dalam bentuk yang sama dengan aslinya ataupun telah diubah

Teori mengenai variabel pendapatan pedagang tidak terlepas dari faktor-faktor seperti jam/waktu berdagang, modal yang dimiliki seorang pedagang, jumlah tenaga yang dipekerjakan, jumlah tanggungan dan pengalaman berdagang/lama usaha di bidang usaha kecil yang digunakan dalam proses kegiatan tersebut saling berkaitan. Berdasarkan teori dan penelitian terdahulu dapat diketahui dan disimpulkan variabel-variabel yang mempengaruhi pendapatan pedagang atau pengusaha adalah modal usaha, pengalaman usaha, jam kerja, bakat pengusaha, lokasi usaha, pendidikan, laba, jumlah tenaga kerja dan jumlah tanggungan keluarga. Hal ini selaras dengan sifat-sifat fungsi produksi dalam teori ekonomi mikro, bahwa semakin banyak *input* yang digunakan semakin banyak *output* yang dihasilkan. Berdasarkan faktor-faktor seperti jumlah tenaga kerja, modal, lama usaha, dan jam kerja pedagang sebagai variabel bebas memiliki pengaruh terhadap tingkat pendapatan pedagang.

Jadi dapat disimpulkan bahwa, pedagang adalah orang yang mencari nafkah dengan cara menjual barang atau jasa kepada konsumen baik dalam partai besar, kecil ataupun satuan. Menurut Kamus Besar Bahasa Indonesia (KBBI), pedagang dibedakan menjadi dua yaitu: pedagang besar dan pedagang kecil. Pedagang besar adalah pedagang yang menjual barang dagangannya dengan modal awal yang besar. Sedangkan pedagang kecil adalah pedagang yang menjual barang dagangannya dengan modal kecil. Seperti pedagang kaki lima.

Menurut Masrukin (2012) pedagang dalam pasar tradisional dibedakan menjadi dua yaitu:

- 1) Pedagang kios adalah pedagang yang menjual dagangannya pada bangunan yang telah disediakan oleh pihak pasar dan membayar biaya sewanya.
- 2) Pedagang non-kios adalah pedagang yang menjual dagangannya dipelaataran, los atau dasaran dari pasar.

#### **4. Hubungan Antara Variabel Terikat dengan Variabel Bebas**

##### **a. Modal Usaha**

Modal usaha adalah sesuatu yang digunakan secara langsung atau tidak langsung untuk mendirikan sebuah usaha. Modal biasanya berupa uang, bangunan, alat-alat produksi ataupun tenaga kerja.

Modal adalah semua bentuk kekayaan yang dapat digunakan secara langsung atau tidak langsung, dalam kaitannya untuk menambah

output, lebih khusus dikatakan bahwa kapital terdiri dari barang-barang yang dibuat untuk penggunaan produk pada masa yang akan datang (Irawan dan M. Suparmoko, 1992:75).

Salah satu faktor produksi yang tidak kalah pentingnya adalah modal, sebab didalam suatu usaha masalah modal mempunyai hubungan yang sangat kuat dengan berhasil tidaknya suatu usaha yang telah didirikan. Modal dapat dibagi sebagai berikut (Suryananto, 2005:36) :

1) Modal Tetap

Modal tetap adalah modal yang memberikan jasa untuk proses produksi dalam jangka waktu yang relatif lama dan tidak terpengaruh oleh besar kecilnya jumlah produksi.

2) Modal Lancar

Modal lancar adalah modal memberikan jasa hanya sekali dalam proses produksi, bisa dalam bentuk bahan-bahan baku dan kebutuhan lain sebagai penunjang usaha tersebut.

Berdasar fungsi kerjanya, modal dapat dibagi menjadi dua yaitu (Bambang Riyanto, 1994:51) :

- 1) Modal investasi tetap. Meliputi peralatan yang digunakan dalam melakukan kegiatan usaha.
- 2) Modal kerja. Digunakan untuk membiayai operasional sehari-hari, misalnya untuk memberikan persekot, pembelian bahan mentah, dan membayar upah tenaga kerja.

Dalam pengertian ekonomi, modal yaitu barang atau uang yang bersama-sama faktor-faktor produksi tanah dan tenaga kerja menghasilkan barang-barang dan jasa-jasa baru. menurut Suparmoko, modal merupakan input (faktor produksi) yang sangat penting dalam menentukan tinggi rendahnya pendapatan. Tetapi bukan berarti faktor satu-satunya yang dapat meningkatkan pendapatan, sehingga dalam hal ini modal usaha bagi pedagang pasar juga merupakan salah satu faktor produksi yang mempengaruhi tingkat pendapatan pedagang Pasar Bendungan.

Sejalan dengan perkembangan ilmu pengetahuan dan perkembangan dunia usaha, maka semakin beragam pula orang dalam mendefinisikan atau memberikan pengertian terhadap modal yang kadang kala satu sama lain bertentangan tergantung dari sudut mana meninjaunya. Peran modal dalam suatu usaha sangat penting karena sebagai alat produksi suatu barang dan jasa. Suatu usaha tanpa adanya modal sebagai salah satu faktor produksinya tidak akan dapat berjalan.

#### b. Lokasi Usaha

Pemilihan lokasi sangat penting mengingat apabila salah dalam menganalisis akan berakibat meningkatnya biaya yang akan dikeluarkan nantinya. Faktor lokasi adalah faktor yang ikut secara langsung mempengaruhi kontinuitas dari kegiatan usaha karena lokasi proyek erat hubungannya dengan masalah pemasaran hasil produksi. Teori lokasi adalah ilmu yang menyelidiki tata ruang (spatial order)

kegiatan ekonomi, atau ilmu yang menyelidiki alokasi geografis dari sumber-sumber yang potensial, serta hubungannya dengan atau pengaruhnya terhadap keberadaan berbagai macam usaha dan kegiatan lain baik ekonomi maupun sosial.

Lokasi usaha adalah tempat dimana suatu usaha, jenis jasa atau suatu bidang usaha akan dilaksanakan. Lokasi merupakan salah satu konsep dasar geografi terpenting, arena lokasi dapat menunjukkan posisi suatu tempat, benda atau gejala di permukaan bumi. Lokasi dapat menjawab pertanyaan dimana dan mengapa disana atau tidak ditempat lain. Dengan mengungkapkan lokasi suatu tempat atau wilayah yang bersangkutan dapat diketahui tentang potensi tentang daerah yang bersangkutan secara lebih jauh. Hal-hal yang dapat dijelaskan antara lain, keadaan alam, penduduk, transportasi, komunikasi, dan sebagainya.

Berikut ini adalah jenis-jenis Interaksi lokasi, dalam hal ini ada tiga jenis interaksi yang mempengaruhi lokasi yaitu :

- 1) Konsumen mendatangi pemberi jasa/barang.

Apabila keadaan interaksinya konsumen mendatangi pemberi jasa/barang, maka lokasi menjadi sangat penting. Perusahaan sebaiknya memilih tempat yang dekat dengan konsumen sehingga mudah dijangkau, dengan kata lain harus strategis. Semakin strategis lokasi maka konsumenpun merasa nyaman berbelanja di tempat tersebut

2) Pemberi jasa/barang mendatangi konsumen.

Pemberi jasa/barang mendatangi konsumen, dalam hal ini lokasi tidak terlalu penting tetapi yang harus diperhatikan adalah penyampaian jasa/barang tetap berkualitas dan sopan.

3) Pemberi jasa dan konsumen tidak bertemu secara langsung.

Pemberi jasa dan konsumen tidak bertemu secara langsung, hal ini berarti penyedia jasa/barang dan konsumen berinteraksi melalui sarana tertentu seperti telepon dan komputer/jaringan internet. Dalam era modern seperti saat ini banyak sekali jual beli lewat media online seperti internet, grup facebook, grup tweet dan masih banyak lagi. Dalam hal ini lokasi menjadi tidak sangat penting selama komunikasi antar kedua belah pihak.

Tujuan strategi lokasi adalah untuk memaksimalkan keuntungan bagi perusahaan jasa maupun barang. Keputusan lokasi sering bergantung kepada tips bisnis. Pada analisis lokasi sektor industri strategi yang dilakukan terfokus pada minimisasi biaya. Sementara pada sektor jasa, fokus ditunjukkan untuk memaksimalkan pendapatan. Hal ini disebabkan karena perusahaan manufaktur mendapatkan bahwa biaya cenderung sangat berbeda di lokasi yang berbeda. Sementara perusahaan jasa mendapati bahwa lokasi sering memiliki dampak pendapatan dari pada biaya.

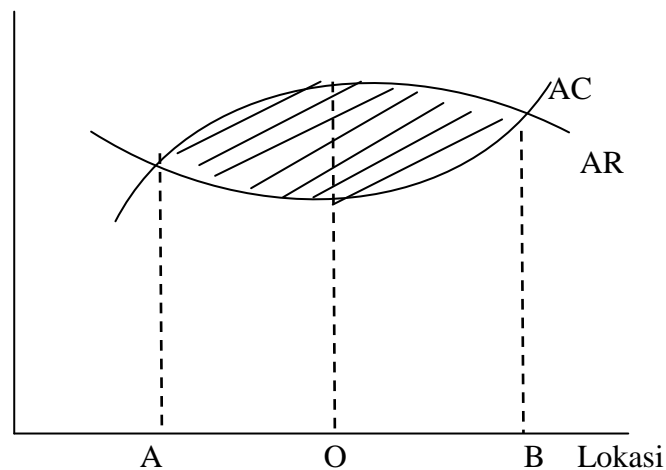
Oleh karena itu bagi perusahaan jasa lokasi yang spesifik sering kali lebih mempengaruhi pendapatan daripada mempengaruhi biaya. Hal ini berarti bahwa fokus lokasi bagi perusahaan jasa seharusnya pada penetapan volum bisnis dan pendapatan. Bahwa pengusaha akan selalu berusaha mencari lokasi yang strategis, yang mudah dilihat dan dijangkau oleh konsumen. Lokasi bisnis yang paling tepat untuk bisnis jasa antara lain adalah ditempat yang potensi pasarnya besar. Faktor-faktor seperti kepadatan lalu lintas, kepadatan populasi dan taraf kehidupan disekitar lokasi juga menjadi faktor penting dalam pemilihan lokasi.

Lokasi dimana sebuah usaha itu dibangun akan sangat mempengaruhi minat masyarakat untuk mengunjunginya. Faktor-faktor penting yang harus menjadi pertimbangan antara lain yaitu wilayah suatu usaha yang membatasi suatu kota. Tempat usaha tersebut sebaiknya didirikan pada wilayah yang ramai dan luas. Pendirian tempat dimana usaha tersebut sebaiknya tidak ada aktivitas yang sangat sulit dan diharapkan akan dikunjungi masyarakat. Tempat usaha tersebut diperkirakan jaraknya tidak jauh dari masyarakat berkunjung.

Menurut Tarigan (dalam Ma'arif,2013:23) dengan mengintrodukir konsep *average cost*(biaya rata-rata) dan *average revenue* (penerimaan rata-rata) yang terkait dengan lokasi. Dengan asumsi jumlah produksi adalah sama maka dapat dibuat



kurva *average cost* (per unit produksi) yang bervariasi dengan lokasi. Di lain sisi dapat pula dibuat kurva *average revenue* yang terkait dengan lokasi. Kemudian kedua kurva itu digabung dan dimana terdapat selisih *average revenue* dikurangi *average cost* adalah tertinggi maka itulah lokasi yang memberikan keuntungan maksimal. Hal ini dapat dijelaskan pada gambar berikut ini:



**Gambar 2.2**  
**Kurva Lokasi Keuntungan Maksimum**

Berdasarkan gambar di atas lokasi yang memberikan keuntungan adalah A dan B sedangkan O memberikan keuntungan yang optimal. Jika kurva lebih ke kiri atau ke kanan dari titik A atau B maka perusahaan akan menderita rugi.

### c. Jam Kerja

Jam kerja adalah waktu yang dimanfaatkan seseorang untuk memproduksi barang atau jasa tertentu. Adapun jam kerja yang dimaksud dalam penelitian ini adalah waktu yang digunakan oleh para pedagang pasar tradisional Bendungan dalam menjajakan barang dagangannya setiap hari. Hal ini banyak tergantung dari berbagai hal seperti jenis barang dagangannya, kecepatan laku terjual barang dagangan, cuaca dan sebagainya, yang dapat mempengaruhi jam kerja pedagang. Jones G dan Bondan Suprptilah membagi lama jam kerja seseorang dalam satu minggu menjadi tiga kategori yaitu Menurut Ananta dan Hatmaji(dalam Wahyudi,2010):

- 1)Dikatakan seseorang bekerja rendah jika ia bekerja kurang dari 35 jam per minggu. Jika seseorang bekerja dibawah 35 jam per minggu
- 2) Dikatakan seseorang bekerja ecara normal jika ia bekerja antara 35 sampai 44 jam per minggunya.Orang dikatakan bekerja panjang jika ia bekerja diatas 45 jam per minggu.

Analisis jam kerja merupakan bagian dari teori ekonomi mikro, khususnya pada teori penawaran tenaga kerja yaitu tentang kesediaan individu untuk bekerja dengan harapan memperoleh penghasilan atau tidak bekerja dengan konsekuensi mengorbankan penghasilan yang seharusnya ia dapatkan. Kesediaan tenaga kerja untuk bekerja dengan jam kerja panjang atau pendek adalah merupakan keputusan individu

(Nicholson dalam Wicaksono, 2011). Jam kerja dalam penelitian ini adalah jumlah atau lamanya waktu yang dipergunakan untuk berdagang atau membuka usaha mereka untuk melayani konsumen setiap harinya.

#### d. Jumlah Tenaga Kerja

Menurut Undang-undang No 13 Tahun 2003 Bab 1 Pasal 1 ayat 2 menjelaskan bahwa tenaga kerja adalah setiap orang yang mampu melakukan pekerjaan guna menghasilkan suatu barang atau jasa baik untuk memenuhi kebutuhannya sendiri atau orang lain.

Adapun Pengertian tenaga kerja menurut Sutomo (dalam Wahyudi,2010) adalah sebagai berikut:

1) Tenaga Kerja adalah setiap orang yang bisa dan mampu melakukan pekerjaan baik di dalam maupun di luar ruang dan ada hubungan kerja satu dengan yang lain guna menghasilkan barang dan jasa untuk memenuhi kebutuhan masyarakat.

2) Tenaga Kerja adalah sejumlah penduduk yang menghasilkan barang dan jasa, hal ini terjadi jika ada permintaan pada tenaga kerja serta jika mereka mau berpartisipasi dalam aktivitas tersebut.

Tenaga kerja berdasarkan definisi PBB adalah penduduk yang berusia 15-64 tahun. Namun kenyataanya di Indonesia, penduduk usia 10 tahun telah ada yang mulai bekerja atau membantu mendapatkan penghasilan, dan penduduk umur tua (65 ke atas) juga ada yang masih bekerja, oleh karena itu definisi tenaga kerja yang tampak lebih sesuai

untuk Indonesia adalah penduduk kelompok usia 10 tahun ke atas. Dalam definisi tenaga kerja Indonesia terdapat penduduk kelompok umur 10- 14 tahun dan kelompok umur 65 tahun ke atas (Aris Ananta, 1998:21).

Faktor produksi tenaga kerja, merupakan faktor yang penting dalam proses produksi dalam jumlah yang cukup, dan bukan hanya dilihat dari segi jumlah tenaga kerjanya tetapi juga dari segi kualitas dan macam tenaga kerja yang memadai. Jumlah tenaga kerja yang diperlukan disesuaikan dengan kebutuhan akan adanya lapangan pekerjaan. Semakin banyak lapangan pekerjaan maka semakin banyak pula tenaga kerja yang diserap.

Tenaga Kerja dibagi atas beberapa jenis diantaranya adalah sebagai berikut:

- 1) Tenaga kerja terlatih, artinya tenaga kerja tersebut memiliki keahlian dalam bidang tertentu dengan melalui berbagai macam pengalaman kerja.
- 2) Tenaga kerja terdidik, artinya tenaga kerja tersebut memiliki keahlian dengan cara bersekolah dan akhirnya memiliki kemahiran dalam bidang tertentu.
- 3) Tenaga kerja tidak terdidik dan tidak terlatih, artinya tenaga ini hanya mengandalkan tenaga saja dalam melakukan pekerjaannya tanpa memikirkan bagaimana ia harus berkembang dalam pekerjaannya itu.

## B. Penelitian Terdahulu

Penelitian terdahulu menunjukkan berbagai penelitian yang telah dilakukan oleh peneliti pada waktu yang terdahulu. Penelitian ini tertuang dalam jurnal maupun skripsi. Berikut ini adalah penelitian yang mendasari pemikiran penulis dalam penyusunan skripsi ini, diantaranya:

**Aryanto(2011)**, dengan judul Analisis Faktor-faktor yang Mempengaruhi Pendapatan Pedagang Pasar setelah Kebakaran di Pasar Kliwon Temanggung. Penelitian tersebut menunjukkan hasil bahwa berdasarkan F-hitung  $67,018 > F\text{-tabel } 2,81$ , maka  $H_0$  di tolak dan  $H_a$  diterima sehingga disimpulkan modal dagang, jam berdagang, dan pengalaman usaha secara serempak berpengaruh positif terhadap pendapatan pedagang pasar. Hubungan skripsi tersebut dengan skripsi yang penulis susun ini adalah kesamaan momen/peristiwa yang terjadi yaitu setelah kebakaran yang terjadi pada pasar tradisional selain itu variabel dependennya juga sama yaitu pendapatan.

**Turis Harningsih (2011)** menganalisis, “Faktor-Faktor yang Mempengaruhi Keberhasilan Pedagang Barang Antik di Pasar Windujenar Surakarta.” Hipotesis yang dikemukakan yaitu modal kerja,waktu usaha, tingkat pendidikan, pengalaman berdagang, hambatan atau kendala terhadap keberhasilan Pedagang BarangAntik di Pasar Windujenar Surakarta. Hasil analisis data menggunakan regresi linier berganda. Berdasarkan hasil analisis regresi linear berganda yang telah dilakukan sebelumnya diketahui t statistik dari variabel modal kerja 5,874110 dan

nilai t tabelnya  $\pm 2,00$ , sehingga disimpulkan pada taraf signifikansi 5% variabel modal kerja mempunyai pengaruh terhadap besarnya laba yang diperoleh pedagang benda antik di Pasar Windujenar. Hal ini berarti hubungan antara variabel modal kerja dengan variabel laba sesuai dengan hipotesis yang telah ditulis sebelumnya.

Nilai koefisien regresi dari variabel modal sebesar 0,036194, berarti peningkatan jumlah modal kerja sebesar Rp1 menyebabkan kenaikan laba sebesar Rp 36.194, dengan asumsi variabel independen yang lain tetap. Berdasarkan hasil analisis regresi linear berganda diketahui t statistik dari variabel tingkat pendidikan 0,446045 dan nilai t tabelnya  $\pm 2,00$ , sehingga disimpulkan pada taraf signifikansi 5% variabel tingkat pendidikan tidak mempunyai pengaruh terhadap besarnya laba yang diperoleh pedagang benda antik di Pasar Windujenar. Berdasarkan hasil analisis regresi linear berganda diketahui t statistik dari variabel pengalaman berdagang 2,414764 dan nilai t tabelnya  $\pm 2,00$ , sehingga disimpulkan pada taraf signifikansi 5% variabel pengalaman berdagang mempunyai pengaruh terhadap besarnya laba yang diperoleh pedagang benda antik di Pasar Windujenar.

**Saripurnadinata(2011)** dengan judul “Pengaruh Kredit Modal Usaha dari Rentenir Terhadap Tingkat Pendapatan Pedagang Mikro.” Hasil penelitian tersebut menunjukkan bahwa berdasarkan hasil penelitian untuk uji  $X_1$  dan  $X_2$  terhadap  $Y$  diperoleh hasil bahwa  $F\text{-hitung} > F\text{-tabel}$ , ( $28,079 > 4,038$ ) maka  $H_0$  ditolak dan  $H_a$  diterima. Jadi dapat dikatakan

bahwa secara serentak ada pengaruh yang positif dan signifikan antara modal usaha dari rentenir (X1), dan bunga pinjaman per bulan (X2) terhadap tingkat pendapatan pedagang mikro.

**Tri Hentiani L. (2011)** meneliti tentang “Analisis Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Pendapatan Pedagang Informal Di Pajak Sentral Medan”. Tujuan dari penelitian ini adalah untuk mengetahui faktor-faktor yang mempengaruhi pendapatan pedagang informal di pajak sentral Medan dan seberapa besar pengaruh variabel-variabel independen terhadap jumlah pendapatan pedagang informal di pajak sentral Medan. Alat analisis yang digunakan adalah regresi linier berganda dengan jumlah pendapatan pedagang sebagai variabel dependen dan empat variabel sebagai variabel independen yaitu modal usaha, pengalaman usaha, jam kerja dan jumlah tanggungan keluarga. Dari penelitian tersebut diperoleh hasil bahwa seluruh variabel mempunyai pengaruh positif terhadap pendapatan pedagang, namun variabel yang berpengaruh signifikan hanya modal usaha dan jumlah tanggungan keluarga. Sedangkan variabel pengalaman usaha dan jam kerja tidak berpengaruh signifikan.

**Wahyudin dan Oktarina (2007)** dengan judul Analisis Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Tingkat Pendapatan Pedagang Pasar Tradisional. Hasil penelitian tersebut menunjukkan bahwa hasil uji regresi secara serempak dengan uji F menunjukkan nilai F- hitung sebesar 54,645. Sedangkan  $\alpha = 55$  nilai Ftabel sebesar 2,46. Nilai F hitung lebih besar dari F tabel. Hasil penelitian tersebut menunjukkan bahwa variabel bebas secara

bersama-sama mempengaruhi variabel terikat. Hal ini berarti variabel modal usaha, variabel jam kerja, variabel jumlah tenaga kerja, dan variabel lama usaha secara bersama-sama mampu menjelaskan variabel tingkat pendapatan pedagang pasar. Variabel modal usaha, jam kerja, jumlah tenaga kerja, dan lama usaha secara signifikan mempengaruhi tingkat pendapatan pedagang pasar tradisional di kota Semarang. Sedangkan secara parsial variabel modal usaha, jumlah tenaga kerja, dan lama usaha berpengaruh signifikan terhadap pendapatan. Untuk variabel jam kerja secara parsial tidak berpengaruh secara signifikan terhadap tingkat pendapatan. Hubungan penelitian ini dengan penelitian di atas adalah adanya kesamaan variabel yaitu modal usaha, jam kerja dan jumlah tenaga

**Patnasari (2013)**, penelitiannya yang berjudul : “Analisis faktor-faktor yang mempengaruhi pendapatan pengrajin Batik kayu” (studi kasus: Sentra Industri Kerajinan Batik Kayu Kreet, Bantul). Variabelnya adalah modal usaha dan jumlah jam kerja sebagai independen variabel. Sedangkan variabel dependennya adalah pendapatan pedagang. Alat analisis yang digunakan sama seperti penelitian ini yaitu regresi linear berganda. Kesimpulan dari penelitian ini adalah didapat hasil bahwa secara individu modal kerja dan lama usaha mempengaruhi pendapatan pengrajin batik kayu.

**Riana (2013)**, penelitiannya berjudul “pengaruh faktor pendapatan pedagang, pendapatan suami, umur, tingkat pendidikan, dan jumlah tanggungan keluarga terhadap curahan jam kerja terhadap pedagang



bumbon wanita” (studi kasus di pasar Johar, Semarang). Variabel dalam penelitian ini adalah pendapatan pedagang, pendapatan suami, umur, tingkat pendidikan, dan jumlah tanggungan keluarga sebagai variabel independen. Sedangkan variabel dependennya yaitu curahan jam kerja pedagang bumbon wanita. Alat analisis yang digunakan dalam penelitian ini adalah menggunakan regresi linear berganda dengan cara pengumpulan data secara proporsional sampling. Dari data yang telah dikumpulkan dapat disimpulkan bahwa variabel jumlah pendapatan dan jumlah tanggungan keluarga berpengaruh positif terhadap curahan jam kerja, variabel pendapatan suami dan variabel tingkat pendidikan berpengaruh negatif terhadap curahan jam kerja. Pendapatan pedagang bumbon memberi pengaruh 52,02 terhadap pendapatan keluarga.

**Kusumawardani (2014)**, menganalisis “analisis faktor-faktor yang mempengaruhi pendapatan pedagang tekstil di Kabupaten Kepulauan Selayar”. Tujuan penelitian ini adalah untuk mengetahui bagaimana pengaruh modal, jam kerja, lama usaha, dan tingkat pendidikan terhadap pendapatan pedagang tekstil di Kabupaten Kepulauan Selayar. Jumlah sampel yang digunakan oleh peneliti adalah sebanyak 40 sampel. Metode yang digunakan dalam penelitian ini adalah analisis regresi linier berganda. Hasil pengujian menunjukkan variabel modal, jam kerja, lama usaha, dan tingkat pendidikan secara simultan berpengaruh signifikan terhadap pendapatan pedagang tekstil di Pasar Sentral Benteng Kabupaten Kepulauan Selayar. Dari keempat variabel yang digunakan, variabel

modal, jam kerja, dan lama usaha menunjukkan adanya pengaruh positif dan signifikan terhadap pendapatan pedagang tekstil di Kabupaten Kepulauan Selayar.

**Ita Yelli Prihandini (2013)**, menganalisis “Analisis faktor-faktor yang mempengaruhi pendapatan kain di Beteng Trade Center (BTC) Surakarta. Hasil analisis menjelaskan seberapa besar pengaruh variabel modal, jam kerja, pengalaman, jumlah tenaga kerja, dan pendidikan pedagang serta untuk mengetahui apakah variabel modal, jam kerja, pengalaman, jumlah tenaga kerja dan pendidikan pedagang secara bersama-sama berpengaruh terhadap pendapatan pedagang kain di Beteng Trade Center Surakarta.

Jenis penelitian ini merupakan penelitian deskriptif kuantitatif dengan sensus terhadap responden melalui observasi dan wawancara. Penelitian dilakukan terhadap seluruh pedagang kain di Beteng Trade Center Surakarta. Dalam menganalisis digunakan teknik analisis regresi berganda dengan menggunakan model linear, uji statistic (uji t, uji f, dan koefisien determinasi R), uji asumsi klasik.

**Tabel 2.1**  
**Penelitian Terdahulu**

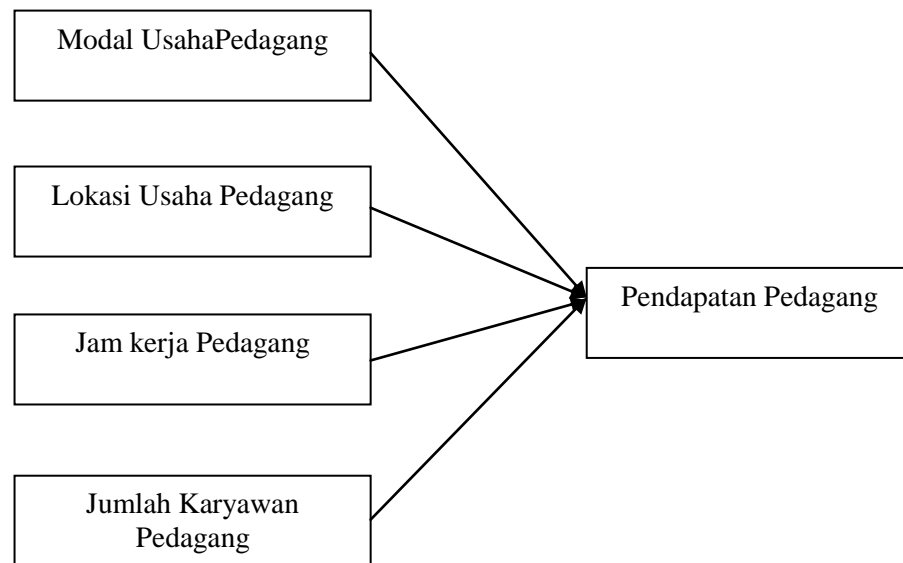
<b>Nama</b>	<b>Judul</b>	<b>Variabel</b>	<b>Alat Analisis</b>	<b>Hasil</b>
Aryanto (2011)	Analisis Faktor-faktor yang Mempengaruhi Pendapatan Pedagang Pasar setelah Kebakaran di Pasar Kliwon Temanggung	<u>Dependen:</u> Modal dagang, jam berdagang, dan pengalaman <u>Independen:</u> Pendapatan Pedagang	Regresi Linear Berganda	Disimpulkan modal dagang, jam berdagang, dan pengalaman usaha secara serempak berpengaruh positif terhadap pendapatan

				pedagang pasar
Turis Harningsih (2011)	Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Keberhasilan Pedagang Barang Antik di Pasar Windujenar Surakarta.	<u>Independen:</u> Modal kerja,waktu usaha, tingkat pendidikan, pengalaman berdagang, hambatan <u>Dependen:</u> keberhasilan Pedagang	Regresi Linear Berganda	Secara serentak variabel Modal kerja,waktu usaha, tingkat pendidikan, pengalaman berdagang, hambatan mempengaruhi keberhasilan Pedagang
Saripurndinata (2011)	Pengaruh Kredit Modal Usaha dari Rentenir Terhadap Tingkat Pendapatan Pedagang Mikro	<u>Inependen:</u> Modal usaha dan pinjaman <u>Dependen:</u> Pendapatan	Regresi Linear Berganda	Secara serentak variabel modal usaha dan pinjaman mempengaruhi pendapatan pedagang mikro
Tri Hentiani L. (2011)	meneliti tentang “Analisis Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Pendapatan Pedagang Informal Di Pajak Sentral Medan”. Tujuan	Independen: modal usaha, pengalaman usaha, jam kerja dan jumlah tanggungan keluarga.	Regresi Linear Berganda	Secara bersama-sama variabel modal usaha dan tanggungan keluarga mempengaruhi pendapatan. Sedangkan pengalaman usaha dan jam kerja tidak berpengaruh signifikan
Wahyudin dan Oktarina (2007)	Analisis Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Tingkat Pendapatan Pedagang Pasar Tradisional.	Independen: modal usaha, variabel jam kerja, variabel jumlah tenaga kerja, dan variabel lama usaha <u>Dependen:</u> pendapatan pedagang pasar	Regresi Linear Berganda	<u>Independen:</u> modal usaha, variabel jam kerja, variabel jumlah tenaga kerja, dan variabel lama usahacara bersama-sama mampu menjelaskan variabel tingkat pendapatanpedagang pasar
Patnasari (2013)	Analisis faktor-faktor yang	<u>Independen:</u> usaha dan	Regresi Linear Berganda	secara individu modal kerja dan

	mempengaruhi pendapatan pengrajin Batik kayu” (studi kasus:Sentra Industri Kerajinan Batik Kayu Krebet, Bantul).	jumlah jam kerja. <u>Dependen:</u> pendapatan pengrajin		lama usaha mempengaruhi pendapatan pengrajin batik kayu
Riana(2013)	pengaruh faktor pendapatan pedagang, pendapatan suami, umur, tingkat pendidikan, dan jumlah tanggungan keluarga terhadap curahan jam kerja terhadap pedagang bumbon wanita” (studi kasus di pasar Johar, Semarang	<u>Independen:</u> pendapatan pedagang, pendapatan suami, umur, tingkat pendidikan, dan jumlah tanggungan <u>Dependen:</u> curahan jam kerja terhadap pedagang	Regresi Linear Berganda	variabel jumlah pendapatan dan jumlah tanggungan keluarga berpengaruh positif terhadap curahan jam kerja, variabel pendapatan suami dan variabel tingkat pendidikan berpengaruh negatif terhadap curahan jam kerja.
.Kusumawardani (2014)	analisis faktor-faktor yang mempengaruhi pendapatan pedagang tekstil di Kabupaten Kepulauan Selayar.	<u>Independen:</u> modal, jam kerja, lama usaha, dan tingkat pendidikan <u>Dependen:</u> pendapatan pedagang	Regresi Linear Berganda	Secara serentak keempat variabel mempengaruhi pendapatan pedagang tekstil.
Ita Yelli Prihandini (2013)	Analisis faktor-faktor yang mempengaruhi pendapatan kain di Beteng Trade Center (BTC) Surakarta	<u>Independen:</u> modal, jam kerja, kerja, dan pendidikan. <u>Dependen:</u> Pendapatan pedagang	Regresi Linear Berganda	variabel modal, jam kerja, pengalaman, jumlah tenaga kerja dan pendidikan pedagang secara bersama-sama berpengaruh terhadap pendapatan pedagang kain di Beteng Trade Center Surakarta.

### C. Kerangka Pemikiran

Untuk memperjelas dan mempertegas arah dari penelitian ini, maka perlu dibuat suatu kerangka pemikiran untuk lebih mudah menganalisa dan memperoleh data. Adapun kerangka pemikiran penelitian ini adalah sebagai berikut:



**Gambar 2.3**  
**Kerangka Pemikiran**

Berdasarkan skema di atas dapat dikatakan bahwa pendapatan pedagang pasar tradisional dipengaruhi oleh modal, jam kerja, lokasi usaha dan jumlah tenaga kerja. Modal usaha yang dimiliki oleh pedagang akan memberikan dampak untuk lebih mengembangkan usahanya dan sebagai sarana awal seperti peralatan dan bahan baku. Jam kerja pedagang akan menentukan pendapatannya, semakin lama ia berdagang maka pendapatannya akan semakin bertambah. Lokasi usaha yang cocok dan strategis akan membuat pendapatan pedagang menjadi bertambah.

Semakin banyak tenaga kerja semakin baik tentunya namun disisi lain pengeluaranpun juga akan bertambah sehingga alangkah lebih baik jika pendapatan diselaraskan dengan jumlah tenaga kerja yang akan kita serap.

#### **D. Hipotesis**

Hipotesis adalah anggapan/dugaan sementara yang dan masih perlu dilakukan pengujian. Berikut adalah anggapan yang dibuat berdasarkan tujuan dan rumusan masalah dari penelitian ini:

- a. Modal usaha diduga mempunyai pengaruh positif dan signifikan terhadap pendapatan yang diperoleh pedagang Pasar Bendungan.
- b. Lokasi usaha diduga mempunyai pengaruh positif dan signifikan terhadap pendapatan yang diperoleh pedagang Pasar Bendungan.
- c. Jumlah Jam Kerja diduga mempunyai pengaruh positif dan signifikan terhadap pendapatan yang diperoleh pedagang Pasar Bendungan.
- d. Jumlah karyawan diduga mempunyai pengaruh positif dan signifikan terhadap pendapatan yang diperoleh pedagang Pasar Bendungan.