



UNIVERSITAS HKBP NOMMENSEN

FAKULTAS PERTANIAN

Jalan Sutomo No.4 A Telepon (061) 4522922 ; 4522831 ; 4565635 P.O.Box 1133 Fax. 4571426 Medan 20234 - Indonesia

Panitia Ujian Sarjana Pertanian Strata Satu (S-1) Fakultas Pertanian dengan ini menyatakan:

Nama : Christine Angelina Manurung

NPM : 19720001

Program Studi : Agribisnis

Telah mengikuti Ujian Lisan Komprehensif Sarjana Pertanian Program Strata Satu (S-1) pada hari Senin, 27 November 2023 dan dinyatakan LULUS.

Panitia Ujian

Penguji I



(Ir. Maria R. Sihotang, MS)

Ketua Sidang



(Albina Br Ginting, SP, MSi)

Penguji II



(Dr. Hotden L. Nainggolan, SP, MSi)

Pembela



(Dr. Ir. Jongkers Tampubolon, MSc)

Dekan



(Dr. Hotden L. Nainggolan, SP, M.Si)

BAB I

PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang

Perkembangan perekonomian suatu negara ataupun daerah tidak dapat dipisahkan dari aktivitas perekonomian masyarakat, perekonomian tersebut terbentuk dari berbagai sektor usaha baik sektor formal maupun informal dengan tujuan untuk mendapatkan penghasilan yang layak dalam memenuhi kebutuhan hidup serta mensejahterakan anggota keluarganya (Sihura, 2019).

Salah satu jenis usaha yang dapat meningkatkan kesejahteraan masyarakat adalah berdagang. Berdagang merupakan kegiatan yang banyak dilakukan masyarakat. Hal ini karena dianggap sebagai jenis usaha yang dapat dibangun sesuai kemampuan pedagang. Pasar adalah tempat berkumpulnya pembeli dan penjual barang atau jasa yang ditawarkan untuk dijual. Pasar ini terbagi menjadi dua yaitu pasar tradisional dan pasar modern. Berikut produk pertanian yang selalu ditemui di pasar tradisional adalah sayuran. Sayuran merupakan salah satu tanaman hortikultura yang mempunyai nilai ekonomi yang tinggi (Pitaloka dkk,2023).

Setiap usaha berdagang bertujuan untuk menghasilkan pendapatan. Pendapatan yang dihasilkan oleh pedagang sayur akan digunakan untuk menambah modal usaha dan memenuhi kebutuhan sehari-hari. Kesejahteraan seorang pedagang sayur dapat diukur dari pendapatannya. Oleh karena itu untuk mengetahui besarnya pendapatan pedagang sayur di Kecamatan Tanah Jawa dan Hutabayu Raja Kabupaten Simalungun harus memperhatikan faktor-faktor apa saja yang dapat mempengaruhi pendapatan yang diperoleh pedagang sayur (Nurjanana dkk, 2023).

Salah satu faktor yang dapat mempengaruhi pendapatan pedagang sayur di pasar tradisional adalah modal usaha. Modal usaha adalah nominal uang yang digunakan untuk membeli barang,

membayar sewa, membayar pekerja, membayar hutang, dan melakukan pembayaran lainnya. Besarnya modal usaha yang dimiliki masing-masing pedagang sayur berbeda-beda karena terdapat perbedaan skala usaha, jenis barang dan jumlah yang dijual. Semakin sedikit modal usaha yang dimiliki oleh pedagang sayur maka semakin terbatas jumlah barang yang dapat diperdagangkan, sehingga pendapatan pedagang sayur pun relatif kecil (Nurjanana dkk, 2023).

Menjalankan suatu usaha agar usaha berjalan lancar adalah dengan manajemen yang baik. Baik dalam mengelola modal usaha dan faktor penting lainnya yang dapat mempengaruhi pendapatan pedagang sayur seperti jam kerja. Jam kerja mengacu pada waktu individu yang digunakan untuk bekerja yang bertujuan memperoleh pendapatan. Selain faktor modal usaha dan jam kerja. Lama usaha juga memegang peranan penting dalam menjalankan usaha perdagangan. Lama usaha berkaitan dengan pengalaman pedagang sayur dalam menjalankan usaha, terutama dalam hal memahami kondisi dan situasi pasar, sehingga pedagang sayur mengetahui kapan ada peluang untuk mendapatkan keuntungan yang besar. Mobilitas pedagang adalah aktivitas pedagang dalam usahanya menjajak barang dagangan dari satu pasar ke pasar lainnya, dalam satu wilayah atau lebih (Nurjanana dkk, 2023).

Pendapatan pedagang pasar adalah pendapatan yang diterima atas jumlah barang yang terjual dikalikan dengan harga per unit barang tersebut menurut jenis-jenis dagangannya, Dengan demikian pendapatan penjual diperoleh dari seberapa banyak jumlah barang yang terjual dengan harga yang telah disepakati antara penjual dan pembeli (Sukirno dalam Syahman, 2022).

Kabupaten Simalungun merupakan kabupaten yang mana sebagian besar masyarakatnya sangat banyak bermata pencaharian bertani. Pendapatan seorang petani sangatlah kurang untuk memenuhi kebutuhan hidupnya sendiri dan kebutuhan keluarga yang ditanggungnya. Maka dari

itu, banyak masyarakat melakukan pekerjaan di sektor informal dengan membuka usaha kecil yang menggunakan modal keluarga atau pinjaman. Selain petani, terdapat juga beberapa masyarakat yang sudah memiliki pendapatan yang cukup dari pekerjaannya yang tetap, kembali menambah pendapatannya dengan membuka usaha sektor informal, contoh sektor ini adalah berdagang sayur mayur.

Kecamatan Tanah Jawa dan Hutabayu Raja merupakan dua kecamatan yang menjadi lokasi penelitian bagi penulis. Lokasi dua kecamatan ini berdampingan, sehingga masyarakat yang menetap dapat berinteraksi dari satu Kecamatan ke Kecamatan yang lain. Sebagian besar masyarakat di dua Kecamatan ini memasuki sektor informal. Sektor informal diyakini dapat menambah pendapatan yang cukup bagi keluarga. Terlihat beberapa masyarakat menjalankan usaha sebagai pedagang sayur mayur di lokasi tersebut. Di pasar – pasar tradisional juga, pedagang sayur mayur menjadi objek yang bagus bagi penulis untuk mengetahui berapa besar pendapatan yang mereka punya, dengan membandingkan modal usaha, keuntungan yang diperoleh per hari, jam kerja, pengalaman berdagang dan mobilitas pedagang.

Tidak peduli seberapa besar modal yang digunakan untuk memulai usaha tidak menjadi penentu utama untuk memperoleh pendapatan yang maksimal. Untuk ini, ada banyak hal lain yang perlu dipertimbangkan dalam kehidupan seorang pedagang berdasarkan pengalaman dan pengetahuan dalam menjalankan usahanya. Hal ini juga mempengaruhi jam kerja. Bagi pedagang, Jam kerja para pedagang sayur tentunya beranekaragam. Hal tersebut tergantung pada intensitas berdagang, apakah hanya pada satu pasar atau juga berpindah ke pasar yang lain dengan lama berjualan yang berbeda di masing-masing pasar (Era dalam Syahman, 2022).

Dari faktor-faktor di atas pengalaman berdagang juga menjadi salah satu indikator khusus yang dilihat dari kehidupan seorang pedagang sayur mayur. Lamanya waktu yang dijalani seorang pedagang dalam menjalani usahanya dapat menentukan tingkat pendapatan yang diperolehnya. Hal ini disebabkan bahwa seorang pedagang yang menjalani usahanya cukup lama, menjadi salah satu bukti bahwa pedagang tersebut cukup puas dengan pendapatan yang ia terima dari usaha tersebut dan pendapatan tersebut dapat ia gunakan untuk memenuhi kebutuhan hidup keluarganya dengan waktu yang cukup lama. Mobilitas pedagang dimaksud adalah hari pasaran yang berlaku di suatu daerah tertentu, karena berkaitan dengan jenis barang yang dijual. Antara satu pasar dengan pasar lainnya terdapat perbedaan konsumennya, jadi tergantung pada letak suatu pasar (Hari dalam Maruti, 2022).

Beberapa hal yang dapat mempengaruhi pendapatan diantaranya yaitu modal usaha, jam kerja, pengalaman berdagang, mobilitas pedagang oleh karena itu latar belakang yang telah disebutkan diatas menjadi dasar penelitian, untuk mengetahui berapa pendapatan pedagang sayur mayur dan faktor-faktor apa yang mempengaruhi pendapatan pedagang sayur mayur di Kecamatan Tanah Jawa dan Hutabayu Raja Kabupaten Simalungun.

1.2 Perumusan Masalah

Berdasarkan uraian diatas maka disusun perumusan masalah sebagai berikut :

1. Bagaimanakah pendapatan pedagang sayur mayur di Kecamatan Tanah Jawa dan Hutabayu Raja Kabupaten Simalungun ?
2. Bagaimanakah pengaruh modal usaha terhadap pendapatan pedagang sayur mayur di Kecamatan Tanah Jawa dan Hutabayu Raja Kabupaten Simalungun ?

3. Bagaimanakah pengaruh jam kerja terhadap pendapatan pedagang sayur mayur di Kecamatan Tanah Jawa dan Hutabayu Raja Kabupaten Simalungun ?
4. Bagaimanakah pengaruh pengalaman usaha terhadap pendapatan pedagang sayur mayur di Kecamatan Tanah Jawa dan Hutabayu Raja Kabupaten Simalungun ?
5. Bagaimanakah pengaruh Mobilitas Pedagang terhadap pendapatan pedagang sayur mayur di Kecamatan Tanah Jawa dan Hutabayu Raja Kabupaten Simalungun?
6. Bagaimanakah pengaruh modal usaha, jam kerja, pengalaman usaha, mobilitas pedagang secara simultan terhadap pendapatan pedagang sayur mayur di Kecamatan Tanah Jawa dan Hutabayu Raja Kabupaten Simalungun ?

1.3 Tujuan Penelitian

Berdasarkan rumusan masalah diatas, maka tujuan penelitian ini adalah ;

1. Untuk Mengetahui bagaimana pendapatan Pedagang sayur mayur di Kecamatan Tanah Jawa dan Hutabayu Raja Kabupaten Simalungun.
2. Untuk mengetahui bagaimana pengaruh modal usaha terhadap tingkat pendapatan pedagang sayur mayur di Kecamatan Tanah Jawa dan Hutabayu Raja Kabupaten Simalungun.
3. Untuk mengetahui bagaimana pengaruh jam kerja terhadap tingkat pendapatan pedagang sayur mayur di Kecamatan Tanah Jawa dan Hutabayu Raja Kabupaten Simalungun.
4. Untuk mengetahui bagaimana pengaruh pengalaman usaha terhadap tingkat pendapatan pedagang sayur mayur di Kecamatan Tanah Jawa dan Hutabayu Raja Kabupaten Simalungun.

5. Untuk mengetahui bagaimana pengaruh pola penjualan terhadap tingkat pendapatan pedagang sayur mayur di Kecamatan Tanah Jawa dan Hutabayu Raja Kabupaten Simalungun.

6. Untuk mengetahui bagaimana pengaruh modal usaha, jam kerja, pengalaman usaha dan mobilitas pedagang secara simultan terhadap tingkat pendapatan pedagang sayur mayur di Kecamatan Tanah Jawa dan Hutabayu Raja Kabupaten Simalungun.

1.4 Manfaat Penelitian

Penelitian ini diharapkan dapat memberikan manfaat sebagai berikut :

1. Sebagai penulisan skripsi untuk memenuhi persyaratan mendapat gelar sarjana (S1) di Program Studi Agribisnis Fakultas Pertanian Universitas HKBP Nommensen.

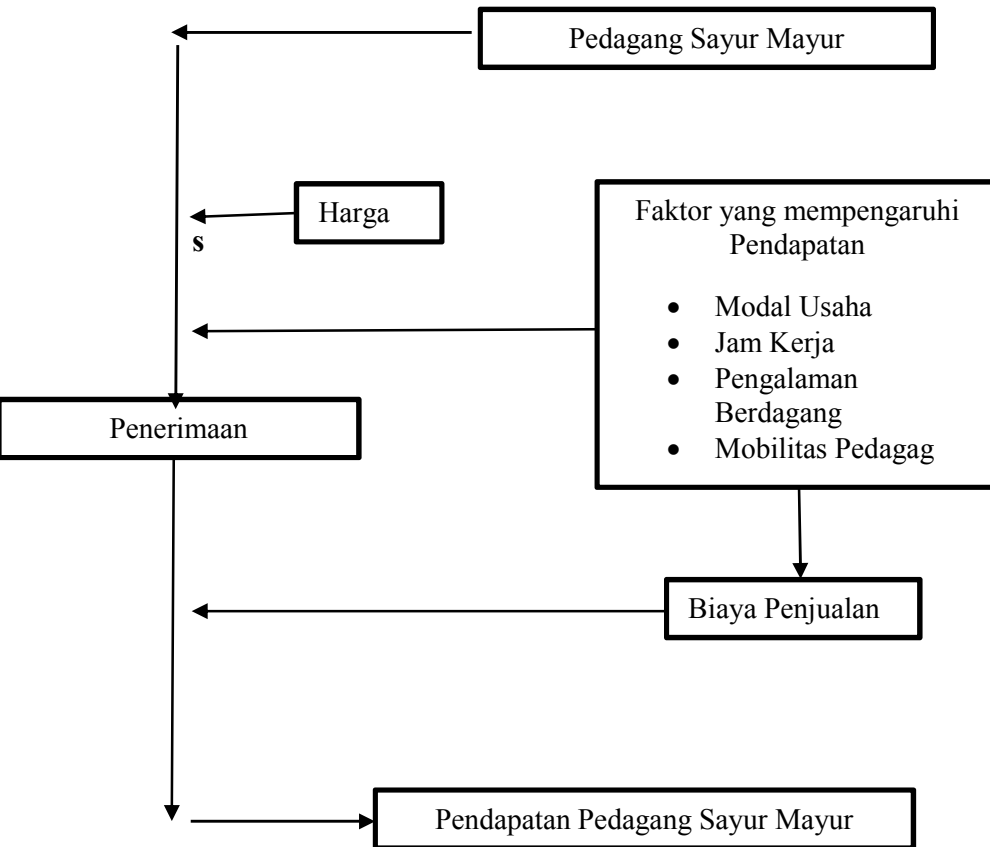
2. Bagi peneliti sebagai sarana untuk menambah wawasan, pengetahuan dan pengalaman terkait permasalahan yang diteliti khususnya faktor-faktor yang mempengaruhi pendapatan pedagang sayur mayur di Kecamatan Tanah Jawa dan Hutabayu Raja Kabupaten Simalungun.

3. Bagi pedagang sayur mayur di Kecamatan Tanah Jawa dan Hutabayu Raja Kabupaten Simalungun sebagai informasi yang dianggap sebagai upaya untuk meningkatkan keuntungan system pemasaran yang sempurna.

1.5 Kerangka pemikiran

Untuk mencapai arah penelitian ini, dan diperoleh dalam analisis masalah yang dihadapi, maka membutuhkan kerangka pemikiran yang memberikan gambaran besar tahapan penelitian untuk menarik kesimpulan. Ada beberapa faktor yang mempengaruhi pendapatan yaitu modal, jam kerja, pengalaman usaha, pola penjualan. Maka faktor - faktor itu berpengaruh terhadap

pendapatan pedagang sayur mayur di Kecamatan Tanah Jawa dan Hutabayu Raja. Berdasarkan hal tersebut maka skema kerangka pemikiran ini dapat dibuat sebagai berikut.



Gambar 1.1 Skema Kerangka Pemikiran Analisi Faktor-faktor Yang Mempengaruhi Pendapatan Pedagang Sayur Mayur

BAB II

TINJAUAN PUSTAKA

2.1 Tinjauan Teoritis

2.1.1 Pendapatan

Pendapatan pedagang pasar adalah pendapatan yang diterima atas jumlah barang yang terjual dikalikan dengan harga per unit barang tersebut menurut jenis-jenis dagangannya, Dengan demikian pendapatan penjual diperoleh dari seberapa banyak jumlah barang yang terjual dengan harga yang telah disepakati antara penjual dan pembeli (Sukirno dalam Syahman, 2022).

2.1.2 Pedagang Sayur

Pedagang sayur adalah mereka yang melakukan kegiatan usaha dagang perorangan atau kelompok yang dalam menjalankan usahanya menggunakan tempat - tempat fasilitas umum, seperti trotoar, pinggir – pinggir jalan umum, dan lain sebagainya. Pedagang yang menjalankan kegiatan usahanya dalam jangka tertentu dengan menggunakan sarana atau perlengkapan yang mudah dipindahkan, dibongkar pasang dan mempergunakan lahan fasilitas umum sebagai tempat usaha (Hasibuan, 2019).

Menurut Gulo (2002), pedagang sayur diartikan sebagai usaha kecil masyarakat yang bergerak di bidang perdagangan dengan lingkungan usaha yang relatif kecil, terbatas dan tidak bersifat tetap. Dalam pengertian ini, pedagang sayur seringkali lekat dengan karakteristik

perputaran uang kecil, tempat usaha yang tidak stabil, dana yang terbatas, segmen pasar menengah ke bawah, dan ruang lingkup usaha yang terbatas. Karakter utama yang menjual sayuran adalah:

1. Pastikan barang terjual habis pada hari itu. Hal ini dikarenakan barang tersebut tidak tahan lama atau jumlahnya sedikit, dan diharapkan terjadi perputaran modal. Oleh karena itu, pedagang sayur akan sedekat mungkin dengan calon pembelinya.
2. Bekerja setiap hari selama mungkin.
3. Tampilan dan pengemasan barang sangat sederhana. Pengemasan seringkali menyisakan limbah dan mengurangi kualitas fisik dan estetika produk.
4. Jenis sayuran yang dijual biasanya bervariasi sesuai dengan musim tanam sayuran.

Pedagang yang menjalankan kegiatan usahanya dalam jangka tertentu dengan menggunakan sarana atau perlengkapan yang mudah dipindahkan, dibongkar pasang dan mempergunakan lahan fasilitas umum sebagai tempat usaha. Berdagang tentu tidak selalu mudah, tentu terdapat kendala yang dialami oleh pedagang dalam berdagang. Kendala tersebut diantaranya adalah barang dagangan yang tidak selalu habis setiap hari, hal tersebut menjadi masalah tersendiri bagi pedagang untuk menggunakan berbagai cara agar tetap memperoleh keuntungan dari kegiatan perdagangan yang dilakukan, pedagang sayuran harus mencari cara agar sayuran dapat dijual kembali keesokan harinya tanpa mengalami kerugian (Hasibuan, 2019).

2.1.3 Karakteristik Pedagang Kaki Lima

Keberadaan PKL semakin bertambah dari waktu ke waktu. Persaingan ekonomi dan untuk memenuhi kebutuhan hidup, membuat sebagian orang memilih profesi sebagai pedagang kaki lima. Menurut Rahayu (2020) karakteristik PKL dapat dibedakan menjadi dua, yaitu:

1. Karakteristik PKL berdasarkan cara melakukan kegiatan:

Menurut Ernawati & Subekti (2015) berdasarkan cara melakukan kegiatannya, kegiatan PKL dikelompokkan menjadi tiga macam, yaitu:

a). Pedagang Kaki Lima Menetap yaitu mereka yang menjual dagangannya pada suatu tempat dalam waktu yang relatif lama. Para PKL ini pada dasarnya sudah ditempatkan di tempat yang sudah disediakan, yaitu di pinggir jalan dan trotoar yang telah ditetapkan.

b). Pedagang Kaki Lima Berpindah yaitu mereka yang berdagang dengan berpindah-pindah tempat, biasanya mereka akan menetap pada suatu tempat dalam jangka waktu yang relatif singkat, tergantung daya beli dan kondisi pasar yang memungkinkan mereka untuk bertahan.

c). Pedagang Kaki Lima Keliling yaitu mereka yang menjual barang dagangannya tidak hanya terfokus pada suatu tempat, tetapi mencari pembeli dengan membawa keliling barang dagangya tersebut. Aktivitas ini biasanya dilakukan dengan gerobak, ataupun tergantung dengan alat jual yang mereka miliki seperti mobil pickup. Penjual keliling dibagi dua yaitu penjual keliling di sekitar tempat tertentu dan yang keliling tanpa tempat tetap. Penjual keliling inilah yang paling kecil diantara usaha kecil lainnya.

2. Karakteristik PKL berdasarkan sarana jual yang dipergunakan:

Menurut Ernawati & Subekti (2015) ditinjau dari sarana atau alat yang dipakai, kegiatan PKL dapat dibagi menjadi lima tipe dasar, yaitu :

(1) Hampanan di lantai.

(2) Pikulan.

(3) Meja.

(4) Kios.

(5) Kereta dorong.

2.1.5 Faktor-faktor Yang Mempengaruhi Pendapatan

1). Modal

Modal memiliki peran penting dalam menentukan pendapatan pedagang pasar. Jumlah modal usaha yang besar memungkinkan diversifikasi produk, yang pada gilirannya meningkatkan potensi pendapatan. Namun, banyak pedagang pasar tradisional, mayoritas dari masyarakat menengah ke bawah, cenderung mengandalkan hasil pertanian atau ketrampilan untuk memperoleh modal. Rekomendasi untuk mempertimbangkan opsi pinjaman modal dari bank atau BPR dapat menjadi strategi yang cerdas untuk meningkatkan kapitalisasi dan pendapatan. (Hentiani dalam Ditto & Handayani 2023).

2). Jam Kerja

Pedagang sayur biasanya menyesuaikan durasi waktu kerja mereka sesuai dengan preferensi dan kebutuhan bisnis mereka. Jam kerja mereka berkisar antara 5 hingga 10 jam per hari, dan ini tergantung pada waktu mereka memulai berjualan. Beberapa mungkin memilih untuk memulai pagi lebih awal, sementara yang lain mungkin lebih suka berdagang di siang atau sore hari. Faktor-faktor seperti lamanya persiapan barang dagangan, waktu transportasi, dan waktu operasional pasar juga dapat memengaruhi durasi kerja pedagang sayur ini. Seiring dengan fleksibilitas ini, pedagang dapat menyesuaikan jadwal mereka untuk mencapai efisiensi dan memenuhi kebutuhan pelanggan (Pambudi dkk, 2023).

3). Pengalaman Usaha

Faktor pengalaman usaha dalam teoritis sedikit yang menelaah jika lama berusaha merupakan fungsi dari pendapatan. Akan tetapi dalam aktivitas informal, dengan pengalaman yang dimiliki seseorang pedagang tidak menutup kemungkinan para pedagang mempunyai pelanggan tetap dan bisa memahami konsumen terhadap kebutuhan pedagang. Jadi dengan semakin berpengalamannya seorang pedagang maka semakin bisa meningkatkan pendapatan usaha (Pambudi dkk, 2023).

4). Mobilitas Pedagang

Mobilitas pedagang menggambarkan gerak aktif pedagang dalam menjalankan usahanya, pindah dari satu pasar ke pasar lainnya. Di pasar tradisional, aktivitas ini sering terkait dengan pola tertentu, seperti hari-hari pasaran di suatu daerah. Misalnya, pedagang akan berpindah sesuai dengan permintaan dan jenis barang yang lebih diminati di pasar tertentu. Perbedaan konsumen antar pasar menunjukkan bahwa preferensi pembeli bervariasi tergantung pada lokasi pasar, dan mobilitas pedagang menjadi strategi untuk menyesuaikan penawaran mereka dengan permintaan yang berbeda (Agustin, 2018).

2.2 Hubungan Variabel

2.2.1 Pengaruh Modal Usaha Terhadap Pendapatan Pedagang Sayur Mayur

Modal yang merupakan uang yang digunakan sebagai pokok untuk berdagang, melepas uang dan sebagainya seperti harta benda yang didapat digunakan untuk menghasilkan suatu kekayaan itu sendiri (Putri dalam Utami, 2022). Modal merupakan biaya tetap yang semakin besar modal dikeluarkan maka peluang memasuki industri semakin besar. Untuk mendapatkan keuntungan harus memproduksi dengan kapasitas yang besar (Kurniati dalam Utami, 2022). Modal dapat juga dikatakan salah satu faktor yang sangat penting dalam setiap usaha, baik usaha kecil maupun usaha besar (Tambunan dalam Utami, 2022).

2.2.2 Pengaruh Jam kerja Terhadap Pendapatan Pedagang Sayur Mayur

Jam kerja yang diterapkan oleh pedagang untuk meningkatkan pendapatan, di analisis jam kerja yang merupakan bagian dari teori ekonomi mikro, pada khususnya teori penawaran tenaga kerja tentang individu yang bersedia untuk melakukan pekerjaan dan mengharapkan memperoleh penghasilan atau gaji, akan tetapi jika tidak bekerja tidak akan mendapatkan penghasilan (Sari dalam Utami, 2022).

Jam kerja dapat dikatakan curahan waktu yang digunakan pedagang untuk kegiatan berjualan yang bertujuan untuk mendapatkan penghasilan dan keuntungan. Bersedia bekerja menghabiskan waktu jam kerja dengan waktu yang panjang maupun singkat, hal ini merupakan keputusan pedagang sebagai tenaga kerja itu sendiri (Sukirno dalam Utami, 2022).

Jam buka atau jam untuk memulai berdagang juga menentukan jumlah konsumen yang akan datang, karena tidak ada yang akan mengetahui kedatangan konsumen untuk membeli dagangan (Artawa dalam Utami, 2022). Menurut Nurhayati dalam Utami (2022), jam kerja merupakan jumlah waktu yang ditentukan oleh pedagang untuk menjalani aktifitas jual beli dipasar. Ada beberapa indikator jam kerja yang diukur yaitu sebagai berikut :

1. Lama waktu berdagang selama sehari
2. Hari libur, yaitu waktu yang digunakan untuk berdagang pada hari libur
3. Jam ramai yang dikunjungi konsumen

Akan tetapi ada jam tertentu yang akan ramai di kunjungi konsumen pada saat jam istirahat atau jam makan siang.

2.2.3 Pengaruh Pengalaman Usaha Terhadap Pendapatan Pedagang Sayur Mayur

Pengalaman usaha seseorang yang telah menjalankan usahanya merupakan lama usaha yang sudah berjalan dari awal hingga detik itu juga masih melakukan usaha tersebut. Dalam memperkirakan usaha tersebut, menurut Putri dalam Utami (2022) ada beberapa indikator yang dijadikan acuan suatu penelitian adalah sebagai berikut:

1. Lama Usaha Sendiri
2. Mengetahui Keinginan Konsumen
3. Memahami Kriteria Pesaing

Jangka waktu pembukaan awal mula usaha sangat berpengaruh pada tingkat pendapatan, karena berpengaruh terhadap produktifitas serta kinerja pedagang sehingga menambah efektivitas dan mengefisiensi biaya suatu produksi (Firdausa dalam Utami, 2022). Lama usaha juga dapat berpengaruh dalam relasi bisnis dapat menciptakan pengalaman usaha serta mengetahui secara langsung selera yang diinginkan konsumen (Utama dalam Utami, 2022).

2.2.4 Pengaruh Mobilitas Pedagang Terhadap Pendapatan Pedagang Sayur Mayur

Mobilitas pedagang adalah aktivitas pedagang dalam usahanya menjajakan barang dagangan dari satu pasar ke pasar lainnya, dalam satu wilayah atau lebih. Secara umum pasar-pasar tradisional akan ramai dikunjungi oleh pembeli dan pedagang dengan mengikuti suatu pola tertentu. Pola dimaksud adalah hari pasaran yang berlaku di suatu daerah tertentu, karena berkaitan dengan jenis barang yang dijajakan. Antara satu pasar dengan lainnya terdapat perbedaan konsumennya, jadi tergantung pada letak suatu pasar (Agustin, 2018).

2.3 Penelitian Terdahulu

Penelitian tentang menganalisa pendapatan Pedagang Kaki Lima telah dilakukan oleh peneliti sebelumnya. Pada bagian ini penulis mencantumkan penelitian terkait untuk melihat

hasil analisa penelitian yang relevan. Adapun beberapa penelitian terdahulu yang relevan adalah sebagai berikut:

1. Penelitian Sihura (2019) yang meneliti tentang **faktor-faktor yang mempengaruhi pendapatan pedagang sayur mayur dikota Medan**. Jenis penelitian ini adalah data primer dan data sekunder. metode pengambilan sampel dalam penelitian ini adalah sampel jenuh atau sensus. Metode analisis data yang digunakan dalam penelitian ini untuk mengetahui faktor-faktor yang mempengaruhi pendapatan pedagang sayur mayur di pasar raya MMTC Medan bersifat kuantitatif dengan analisis regresi linier berganda. Hasil penelitian ini menunjukkan bahwa variabel bebas (modal usaha, jam kerja, lama usaha dan sewa kios) berpengaruh sesuai dengan hasil analisis pada tabel ANOVA. Penelitian ini juga mendukung penelitian yang telah dilakukan oleh Nurhayati (2017). Penelitian yang dilakukan menyimpulkan bahwa modal, dan sewa kios berpengaruh signifikan terhadap pendapatan pedagang sehingga hasil penelitian ini mendukung hasil penelitian sebelumnya.
2. Penelitian Harahap (2019) yang meneliti tentang **analisis faktor-faktor yang mempengaruhi pendapatan pedagang sayur dipasar tradisional Sei Kambing**. Sumber data pada penelitian ini menggunakan data primer. Teknik pengambilan sampel dalam penelitian ini menggunakan teknik sampel random sampling. Metode analisis data yang akan digunakan adalah suatu metode yang digunakan mengolah hasil penelitian guna memperoleh suatu kesimpulan. Metode analisis data yang digunakan adalah analisis regresi berganda. Hasil penelitian ini menunjukkan bahwa pengujian ini bertujuan untuk menguji secara parsial atau terpisah apakah variabel bebas (modal, kondisi tempat, lama usaha dan jam kerja) terhadap variabel terikat (pendapatan).

3. Penelitian Nadia (2021) yang meneliti tentang **analisis faktot-faktor yang mempengaruhi pendapatan pedagang kaki lima di Pasar Peunayong Banda Aceh.**

Penelitian ini menggunakan pendekatan kuantitatif. Dalam penelitian ini, metode yang digunakan dalam pengambilan sampel random sampling. Untuk mengambil sampel secara efektif, penulis menggunakan probability sampling purposive. Sumber data dalam penelitian ini yaitu menggunakan data primer dan data sekunder. Teknik pengumpulan data dalam penelitian ini adalah melalui penyebaran kuesioner. Sebelum mendistribusikan instrumen penelitian kepada responden, perlu dianalisis validitas dan reliabilitas alat uji tersebut, agar instrumen yang digunakan dapat mengukur sesuai dengan kriteria pengukuran yang dikehendaki penelitian ini terdiri dari variabel independen dan variabel dependen. Hasil penelitian ini menunjukkan bahwa modal, jam kerja dan pengalaman berpengaruh dan signifikan terhadap pendapatan. Hal ini didukung oleh penelitian Samosir (2015) menunjukkan bahwa pendapatan pedagang kaki lima turut dipengaruhi oleh modal yang mereka miliki, pengalaman dalam berdagang, dan lamanya/ jam kerja. Kemudian Ishorah (2015) dari hasil penelitian juga menyatakan bahwa adanya pengaruh positif dan signifikan antara variabel modal kerja dan jam kerja terhadap pendapatan pedagang kaki lima.

4. Penelitian Hasibuan (2019) yang meneliti tentang **kontribusi wanita pedagang sayur terhadap pendapatan rumah tangga.**

Penelitian ini menggunakan metode studi kasus (case study). Metode yang digunakan dalam penelitian ini adalah metode sensus. Data yang di kumpulkan dalam penelitian ini adalah data primer di peroleh secara langsung dari wawancara langsung kepada seluruh wanita pedagang sayur meliputi identitas responden, hasil usaha dan biaya-biaya dengan menggunakan daftar pertanyaan

(kuesioner) yang telah di siapkan. Sedangkan data sekunder di peroleh dari literatur-literatur dan lembaga lain yang relevan dengan permasalahan penelitian. Data sekunder sebagai data penunjang yang di gunakan untuk kelengkapan analisis yang di lakukan. Penelitian ini dilakukan terhadap wanita pedagang sayuran di Pasar Tradisional Simpang Limun. Wanita pedagang sayuran (responden) penelitian diambil sebanyak 30 orang sebagai sampel, dengan metode sensus.

5. Penelitian Pangestu (2018) yang meneliti tentang **analisis faktor-faktor yang mempengaruhi pendapatan pedagang kaki lima**. Penelitian ini menggunakan metode penelitian deskriptif kuantitatif dengan pendekatan fenomenologi. Metode dalam pengumpulan data yang dipilih merupakan cara penyebaran kuesioner. Jenis data yang digunakan penelitian adalah data primer dan sekunder. Variabel yang digunakan dalam penelitian ini adalah analisis faktor-faktor yang mempengaruhi pendapatan pedagang kaki lima di pasar dolopo Kabupaten madiun adapun beberapa definisi dari variabel penelitian ini adalah variabel dependen dan variabel independen. Hasil penelitian ini menunjukkan bahwa untuk mengetahui variabel bebas yang dapat menentukan variabel terikat, dimana dalam penelitian ini variabel bebas adalah variabel modal, variabel lama usaha, variabel jam kerja, variabel tanggungan keluarga, variabel usia, sedangkan variabel terikatnya adalah pendapatan PKL.
6. Penelitian Syaifullah (2019) yang meneliti tentang **faktor-faktor yang mempengaruhi pendapatan pedagang kaki lima di jalan talasalapang kecamatan rappocini kota Makassar**. Pendekatan yang digunakan dalam penelitian ini adalah pendekatan kuantitatif. Dalam penelitian menggunakan pengumpulan data observasi, kuesioner, dokumentasi. Teknik analisis data yang digunakan dalam penelitian ini adalah sebagai

analisis kuantitatif yaitu mengolah angka angka yang ada pada data. Hasil penelitian ini menunjukkan bahwa ada pengaruh antara modal, lama usaha, dan alokasi waktu usaha yang baru terhadap pendapatan pedagang kaki lima di Jalan Talasalapang Kecamatan Rappocini Kota Makassar.

7. Penelitian Sinaga (2011) yang meneliti tentang **faktor-faktor yang mempengaruhi pendapatan pedagang ikan di kecamatan Tanah Jawa dan Hutabayu Raja kabupaten Simalungun**. Metode penelitian adalah langkah dan prosedur yang akan dilakukan dalam pengumpulan data atau informasi empiris guna memecahkan permasalahan dan menguji hipotesis penelitian. Jenis data yang digunakan adalah data primer dan data sekunder. Hasil penelitian ini menunjukkan bahwa untuk mengetahui korelasi antara kedua variabel yakni variabel bebas dan variabel terikat dan untuk membuktikan hipotesis yang dibuat, penulis mengajukan dalam bentuk analisis matematik apakah pendapatan pedagang dipengaruhi oleh jumlah modal awal usaha, jumlah ikan yang terjual, tingkat pendidikan pedagang, dan pengalaman usaha pedagang.

BAB III

METODE PENELITIAN

3.1 Metode Penentuan Daerah Penelitian

Penelitian ini dilakukan di pasar Kecamatan Tanah Jawa dan Hutabayu Raja Kabupaten Simalungun. Penentuan daerah penelitian dilakukan secara *purposive* (sengaja), dengan pertimbangan bahwa 2 Kecamatan tersebut kurang lebih 75% mata pencaharian masyarakat adalah bertani dan minoritas usaha kecil seperti pedagang sayur mayur atau usaha lainnya. Pasar di 2 Kecamatan tersebut memiliki perbedaan hari/waktu berdagang, di Kecamatan Tanah Jawa hari/waktu berdagang dilaksanakan pada hari Senin dan Kamis, sedangkan di Kecamatan Hutabayu Raja dilaksanakan pada hari Rabu.

3.2 Metode Penentuan Populasi dan Sample Penelitian

3.2.1 Populasi

Populasi dalam penelitian ini adalah seluruh pedagang sayur mayur yang berada di Kecamatan Tanah Jawa dan Hutabayu Raja Kabupaten Simalungun yaitu 20 responden, dimana

10 responden yang berjualan menetap di Kecamatan Hutabayu Raja dan 10 Responden yang berjualan di 2 tempat di Kecamatan Tanah Jawa dan Hutabayu Raja.

3.2.2 Sampel

Sampel merupakan bagian dari populasi yang mempunyai kualitas yang dapat mewakili populasi dalam penelitian ini, penentuan jumlah sampel dilakukan dengan metode *sampel jenuh* artinya pengambilan sampel dari keseluruhan populasi, sesuai dengan porsi masing-masing sub-populasi dan setiap pedagang mempunyai kesempatan yang sama untuk dipilih sebagai sampel. Sehingga jumlah sampel dalam penelitian ini adalah 20 responden, dimana 10 responden berjualan di Kecamatan Hutabayu Raja dan 10 responden berjualan di Kecamatan Tanah Jawa dan Hutabayu Raja.

3.3 Sumber Data

Data merupakan sumber informasi yang relevan sebagai bukti untuk bisa menjawab persoalan penelitian. Adapun data yang digunakan dalam penelitian ini adalah data kuantitatif yaitu data yang disajikan dalam bentuk angka yang dikalkulasi dengan rumus statistik.

1. Data Primer, adalah data yang diperoleh dengan melakukan wawancara kepada pedagang yang terpilih sebagai sampel didasarkan pada kuesioner yang telah disiapkan.
2. Data sekunder, adalah data diperoleh di luar responden, misalnya data yang diperoleh dari BPS.

3.4 Metode Pengumpulan Data

Metode pengumpulan data adalah cara yang digunakan peneliti untuk mengumpulkan data. Pengumpulan data dilakukan untuk memperoleh informasi yang dibutuhkan dalam rangka mencapai tujuan.

Dalam penelitian ini metode pengumpulan data yang digunakan adalah sebagai berikut :

1. Wawancara

Metode pengumpulan data dengan dialog secara langsung kepada pedagang sayur tentang Modal, Jam kerja, Pengalaman usaha dan Pola Penjualan yang dilakukan oleh peneliti. Dalam penelitian ini wawancara dilakukan secara langsung dengan pedagang sayur mayur dengan mengajukan beberapa pertanyaan yang telah disusun dalam pedoman wawancara (Lampiran 1).

2. Observasi

Observasi penelitian mengamati secara langsung kegiatan yang dilakukan oleh pedagang sayur mayur di Kecamatan Tanah Jawa dan Hutabayu Raja. Teknik ini digunakan sebagai langkah awal dalam perencanaan penelitian.

3. Dokumentasi

Dokumentasi adalah metode pengumpulan data yang digunakan peneliti untuk menyelidiki benda-benda tertulis seperti buku-buku, majalah, dokumen, peraturan, catatan harian dan lain-lain.

3.5 Metode Analisis Data

Penelitian ini menggunakan pendekatan kuantitatif. Pendekatan kuantitatif adalah pendekatan yang memetingkan adanya variabel-variabel sebagai objek penelitian dan variabel tersebut harus didefinisikan dalam bentuk operasionalisasi dari masing-masing variabel. Tujuan dari pendekatan kuantitatif ini adalah untuk menguji teori, membangun fakta, menunjukkan hubungan dan pengaruh serta perbandingan antar variabel, memberikan deskripsi statistik.

Dalam penelitian ini variabel dependen (variabel terikat) yaitu pendapatan pedagang menetap di Kecamatan Hutabayu Raja dan pedagang berpindah di Kecamatan Tanah Jawa, sedangkan variabel independen (variabel bebas) nya adalah modal usaha, jam kerja, pengalaman usaha dan pola penjualan. Penelitian ini dilakukan untuk mengetahui pengaruh dari modal usaha, jam kerja, pengalaman usaha, pola penjualan terhadap pendapatan pedagang sayur mayur yang berada di Kecamatan Tanah Jawa dan Hutabayu Raja, Kabupaten Simalungun.

1). Untuk menyelesaikan masalah 1, 2, 3, dan 4 digunakan analisis regresi linier berganda, adapun bentuk persamaannya sebagai berikut :

$$Y = \alpha + \beta_1 X_1 + \beta_2 X_2 + \beta_3 X_3 + \beta_4 \text{ Dummy Variabel} + \dots + \beta_n X_n +$$

Keterangan :

Y : Pendapatan (Rp)

α : Konstanta

$\beta_1 X_1 + \beta_2 X_2 + \beta_3 X_3 + \beta_4 D$: Koefisien regresi

X1 : Modal usaha (Rp)

X2 : Jam kerja (Jam)

X3 : Pengalaman usaha (Tahun)

D : Mobilitas Pedagang

Dimana : Menetap = 0

Berpindah = 1

Atau disebut Dummy Variabel

e : error Term.

2). Untuk menyelesaikan masalah 5 digunakan Uji-t statistik, Uji F dan Koefisien determinasi (R Square), untuk hipotesis nol:

Uji Secara Individu (Uji- t statistik)

(Uji- t statistik) digunakan untuk menguji nyata atau tidaknya pengaruh variabel bebas (independent variabel) secara individu terhadap pendapatan pedagang sayur mayur sebagai variabel terikat (dependent variabel).

Hipotesis yang diajukan adalah :

1.H0 : $\beta_1, \beta_2, \beta_3, \beta_4 = 0$ Variabel bebas secara individu tidak berpengaruh nyata terhadap variabel terikat.

2. H1 : $\beta_1, \beta_2, \beta_3, \beta_4 \neq 0$ Variabel bebas secara individu berpengaruh nyata terhadap variabel terikat.

Pengujian hipotesis dapat dilakukan dengan cara membandingkan nilai T hitung dengan t tabel, yaitu dengan kriteria :

Jika $t \text{ hitung} \geq t \text{ tabel}$, maka H_0 ditolak ; H_1 diterima artinya signifikan

Jika, $t \text{ hitung} < t \text{ tabel}$, maka H_0 diterima ; H_1 ditolak artinya tidak signifikan

Uji Serempak (Uji F – statistik)

Uji F pada dasarnya menunjukkan apakah semua variable independen yang dimasukkan dalam model mempunyai pengaruh secara bersama-sama terhadap variable dependen (Ghozalin dalam Pangestu, 2018). Hipotesisnya adalah :

$H_0 : \beta_1 = \beta_2 = \beta_3 = \beta_4 = 0$, semua variabel bebas secara simultan tidak berpengaruh nyata terhadap variabel terikat.

$H_a : \beta_1 \neq \beta_2 \neq \beta_3 \neq \beta_4 \neq 0$, semua variabel bebas secara simultan berpengaruh nyata terhadap variabel terikat.

Kriteria Pengujian :

Jika $F \text{ hitung} > F \text{ tabel}$ atau nilai signifikan $< \alpha (0,05)$, maka H_0 ditolak dan terima H_a . Sebaliknya jika $F \text{ hitung} < F \text{ tabel}$ atau nilai signifikan $> \alpha (0,05)$, maka H_0 diterima dan tolak H_a .

Koefisien Determinasi (R Square)

Koefisien determinasi (R^2) pada intinya mengukur seberapa besar pengaruh variabel bebas (Modal usaha, jam kerja, pengalaman usaha, pola penjualan terhadap variabel dependen (tidak bebas) (pendapatan). Nilai koefisien determinasi adalah antara nol (0) dan satu (1). Nilai

R^2 yang kecil berarti kemampuan variabel-variabel independen (bebas) dalam menjelaskan variasi variabel dependen amat terbatas. Nilai yang mendekati satu berarti variabel-variabel independen memberikan hampir semua informasi yang dibutuhkan untuk memprediksi variasi variabel dependen (Ghozali, 2009).

3.6 Definisi Dan Batasan Operasional

3.6.1 Definisi Operasional

Untuk menghindari kesalahpahaman dan kebingungan dalam proses penelitian, maka penulis definisi dan batasan operasional sebagai berikut :

1. Pendapatan (Y) adalah sejumlah uang yang diterima oleh pedagang sayur mayur per minggu sebagai hasil penjualan sayur mayur (dalam Rupiah).
2. Modal usaha (X1) adalah biaya yang dikeluarkan untuk membeli sayur mayur yang akan dijual kembali (per minggu)
3. Jam kerja (X2) adalah waktu yang digunakan untuk aktivitas berjualan sayur mayur atau pulang berjualan (dalam jam/hari).
4. Pengalaman usaha (X3) adalah lamanya waktu yang telah dijalani oleh pedagang sayur dalam menjual usahanya yang dinyatakan dalam satuan waktu (tahun).
5. Mobilitas Pedagang (Dummy Variabel) ialah aktivitas pedagang dalam usahanya menjajakkan barang dagangan dari satu pasar ke pasar lainnya, dalam satu wilayah atau lebih.

3.6.2 Batasan Operasional

1. Penelitian ini dilakukan di 2 kecamatan yaitu Kecamatan Tanah Jawa dan Hutabayu Raja Kabupaten Simalungun.
2. Penelitian yang dilakukan “Analisis Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Pendapatan Pedagang sayur mayur di Kecamatan Tanah Jawa dan Huta Bayu Raja, Kabupaten Simalungun ”.
3. Data yang digunakan adalah data langsung dari pedagang sayur mayur Kecamatan Tanah Jawa dan Hutabayu Raja.
4. Responden adalah para pedagang sayur mayur yang dipilih sebagai sumber dalam penelitian ini yaitu 20 responden.
5. Waktu penelitian dilakukan pada tahun 2023.