

SKRIPSI

ANALISIS PENDAPATAN PEDAGANG PASAR SENTRAL MAKASSAR

Disusun dan diajukan oleh:

**I PUTU SATRIA ADI SANJAYA
A11116508**



**DEPARTEMEN ILMU EKONOMI
FAKULTAS EKONOMI & BISNIS
UNIVERSITAS HASANUDDIN
MAKASSAR
2021**

SKRIPSI

ANALISIS PENDAPATAN PEDAGANG PASAR SENTRAL MAKASSAR

Sebagai salah satu persyaratan untuk memperoleh
gelar Sarjana Ekonomi

**I PUTU SATRIA ADI SANJAYA
A11116508**



kepada

**DEPARTEMEN ILMU EKONOMI
FAKULTAS EKONOMI & BISNIS
UNIVERSITAS HASANUDDIN
MAKASSAR
2021**

SKRIPSI

ANALISIS PENDAPATAN PEDAGANG PASAR SENTRAL MAKASSAR

Disusun dan diajukan oleh
I PUTU SATRIA ADI SANJAYA
A11116508

telah dipertahankan dalam sidang ujian skripsi
Makassar, 27 Desember 2021

Pembimbing I



Dr. Fatmawati, SE., MSi., CWM®
NIP 1964006 198803 2 001

Pembimbing II



Dr. Hj. Sri Undai Nurbayani, SE., M.Si., CPF.
NIP 19660811 199103 2 001



Ketua Departemen Ilmu Ekonomi
Fakultas Ekonomi & Bisnis
Universitas Hasanuddin

Dr. Sanusi Fattah, SE., M.Si., CSF., CWM®
NIP 19690413 199403 1 003

SKRIPSI

ANALISIS PENDAPATAN PEDAGANG PASAR SENTRAL MAKASSAR

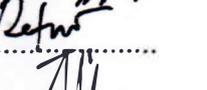
disusun dan diajukan oleh

I PUTU SATRIA ADI SANJAYA

A11116508

telah dipertahankan dalam sidang ujian
skripsi pada tanggal **27 Desember 2021** dan
dinyatakan telah memenuhi syarat kelulusan

Menyetujui,
Panitia Penguji

No	Nama Penguji	Jabatan	Tanda Tangan
1	Dr. Fatmawati, SE., MSi., CWM®	Ketua	1. 
2	Dr. Hj. Sri Undai Nurbayani, SE., M.Si., CPF.	Sekretaris	2. 
3	Dr. Retno Fitrianti, SE., M.Si., CWM®	Anggota	3. 
4	Dr. Munawwarah S. Mubarak, SE., M.Si.	Anggota	4. 

Ketua Departemen Ilmu Ekonomi
Fakultas Ekonomi & Bisnis
Universitas Hasanuddin



Dr. Sanusi Fattah, SE., M.Si., CSF., CWM®

NIP 19690413 199403 1 003

PERNYATAAN KEASLIAN

Saya yang bertanda tangan di bawah ini,

Nama : I Putu Satria Adi Sanjaya

NIM : A11116508

Jurusan/Program Studi : Ekonomi Pembangunan

Dengan ini menyatakan dengan sebenar-benarnya bahwa skripsi yang berjudul:

ANALISIS PENDAPATAN PEDAGANG PASAR SENTRAL MAKASSAR

adalah karya ilmiah saya sendiri dan sepanjang pengetahuan saya didalam naskah skripsi ini tidak terdapat karya ilmiah yang pernah diajukan oleh orang lain untuk memperoleh gelar akademik di suatu perguruan tinggi, dan tidak terdapat karya atau pendapat yang pernah ditulis atau diterbitkan oleh orang lain, kecuali yang secara tertulis dikutip dalam naskah ini dan disebutkan dalam sumber kutipan dan daftar pustaka.

Apabila dikemudian hari ternyata didalam naskah skripsi ini dapat dibuktikan terdapat unsur-unsur jiplakan, saya bersedia menerima sanksi atas perbuatan tersebut dan diproses sesuai dengan peraturan perundang-undangan yang berlaku (UU No. 20 Tahun 2003, pasal 25 ayat 2 dan pasal 70).

Makassar, 27 Desember 2021

Yang membuat pernyataan,



I Putu Satria Adi Sanjaya

PRAKATA

Om Swastiastu

Puji syukur saya panjatkan ke hadapan Ida Sang Hyang Widhi Wasa/Tuhan Yang Maha Esa, karena atas Asung Kertha Wara Nugrahana-Nya lah Penulis dapat menyelesaikan skripsi yang berjudul "ANALISIS PENDAPATAN PEDAGANG PASAR SENTRAL MAKASSAR" sebagai salah satu syarat dalam menyelesaikan Program Studi Strata 1 (S1) Ilmu Ekonomi guna memperoleh Gelar Sarjana Ekonomi pada Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Hasanuddin.

Dengan penuh kerendahan hati, penulis menyadari bahwa karya tulis ini masih jauh dari kata sempurna. Oleh karena itu, penulis mengharapkan adanya masukan dan kritik yang membangun, agar nantinya bisa dihasilkan sebuah karya ilmiah yang lebih baik. Penulis juga menyadari bahwa lahirnya karya tulis tidak terlepas dari adanya dukungan banyak pihak baik secara langsung maupun tidak langsung. Terima kasih sebesar-besarnya dan penghargaan setinggi-tingginya secara khusus kepada kedua orang tuaku, **Bapak Ketut Sugiata** dan **Ibu Desak Putu Juli Anggeryani** dan juga **Mama (Almh) Ni Made Sukarti** yang telah menjadi orang tua yang sabar dalam membesarkan, atas kasih sayang yang tulus, perhatian dan pengorbanan yang begitu besar serta doa yang tiada henti dipanjatkan untuk peneliti. Dalam kesempatan ini, peneliti juga merasa perlu menyampaikan rasa terima kasih tak terhingga atas bantuan beberapa pihak, yakni kepada:

1. Ibu Prof. Dr. Dwia Aries Tina Pulubuhu, M.A. selaku Rektor Universitas Hasanuddin beserta jajarannya.
2. Bapak Prof. Dr. Abd. Rahman Kadir, SE., M.Si., CIPM. Selaku Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Hasanuddin beserta jajarannya.
3. Ketua Departemen Ilmu Ekonomi sekaligus penasehat akademik penulis Bapak Dr. Sanusi Fattah, SE., M.Si., CSF., CWM®, dan Dr. Nur Dwiana Sari

Saudi, SE., Msi., CWM®, selaku sekretaris Departemen Ilmu Ekonomi, serta seluruh dosen fakultas Ekonomi dan Bisnis. Terima kasih atas segala bantuan yang senantiasa diberikan hingga penulis dapat menyelesaikan studi di Departemen Ilmu Ekonomi.

4. Ibu Dr. Fatmawati, SE., MSi., CWM® selaku pembimbing I dan Ibu Dr. Sri Undai Nurbayani, SE., M.Si., CPF. selaku pembimbing II dalam penyusunan skripsi ini, terima kasih atas segala keikhlasan dan ketersediaan meluangkan waktu dalam memberikan arahan, segala pemikiran, ide, bantuan nasehat serta ilmu dalam menyelesaikan skripsi ini.
5. Ibu Dr. Retno Fitrianti, SE., M.Si., CWM® dan Ibu Dr. Munawwarah S. Mubarak, SE., M.Si., selaku dosen penguji yang memberikan motivasi dan inspirasi bagi penulis untuk terus belajar dan berusaha untuk menjadi lebih baik dari sebelumnya.
6. Segenap pegawai akademik, kemahasiswaan dan perpustakaan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Hasanuddin, terima kasih telah membantu dalam pengurusan administrasi selama masa studi penulis.
7. Segenap pedagang Pasar Sentral Makassar yang telah membantu dan meluangkan waktunya untuk mengisi kuesioner peneliti.
8. Keluarga besar Himajie FEB-UH, terima kasih atas segala pembelajaran, support dan motivasinya dalam tahap penyelesaian skripsi ini.
9. Teman-teman angkatan 2016 "SPHERE". Terima kasih atas segala dukungan dan bantuan yang di berikan kepada penulis sehingga bisa menyelesaikan tugas akhir ini.
10. Terakhir kepada semua pihak yang tidak dapat saya sebutkan satu persatu yang telah memberikan bantuan berupa dukungan dan doa baik secara langsung maupun secara tidak langsung.

Akhir kata, Penulis sampaikan terima kasih kepada semua pihak yang telah berperan serta dalam penyusunan skripsi ini dari awal sampai akhir.

Om, Shanti, Shanti, Shanti, Om

Makassar, 27 Desember 2021

I Putu Satria Adi Sanjaya

ABSTRAK

ANALISIS PENDAPATAN PEDAGANG PASAR SENTRAL MAKASSAR

I Putu Satria Adi Sanjaya

Dr. Fatmawati, SE., MSi., CWM®

Dr.Hj. Sri Undai Nurbayani, SE., M.Si, CPF.

Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui apa saja yang mempengaruhi pendapatan pedagang di Pasar Sentral Makassar. Penelitian ini menggunakan empat variabel bebas yaitu modal, lama usaha, jam kerja, lokasi usaha, dan pendapatan sebagai variabel terikat serta untuk mengetahui pendapatan pedagang Pasar Sentral Makassar sebelum dan sesudah revitalisasi. Penelitian ini menggunakan data primer dengan jumlah sampel sebanyak 90 responden. Penelitian ini menggunakan pendekatan kuantitatif dan metode analisis data yang digunakan adalah regresi linear berganda berbasis *ordinary least square* (OLS) dan Uji Chi Square. Hasil penelitian ini menunjukkan modal, lama usaha dan jam kerja berpengaruh terhadap pendapatan pedagang Pasar Sentral Makassar. Hasil Uji Chi Square menunjukkan terdapat perbedaan pendapatan pedagang Pasar Sentral Makassar dimana pendapatan pedagang setelah revitalisasi lebih tinggi daripada sebelum revitalisasi Pasar Sentral Makassar.

Kata Kunci : Modal, Lama Usaha, Jam Kerja, Lokasi, Revitalisasi, Pendapatan

ABSTRACT

INCOME ANALYSIS OF PASAR SENTRAL MAKASSAR TRADERS

I Putu Satria Adi Sanjaya

Dr. Fatmawati, SE., MSi., CWM®

Dr.Hj. Sri Undai Nurbayani, SE., M.Si., CPF.

This study aims to determine what influences the income of traders in the Pasar Sentral Makassar. This study uses four independent variables, namely capital, length of business, working hours, business location, and income as the dependent variable and to determine the income of Pasar Sentral Makassar traders before and after revitalization. This study uses primary data with a sample of 90 respondents. This research uses a quantitative approach and the data analysis method used is multiple linear regression based on the Ordinary Least Square (OLS) and Chi Square Test. The results of this study indicate that capital, length of business and working hours affect the income of Pasar Sentral Makassar traders. The results of the Chi Square test show that there is a difference in the income of Pasar Sentral Makassar traders where the income of traders after the revitalization is higher than before Pasar Sentral Makassar revitalization.

Keywords : *Capital, Length of Business, Working Hours, Location, Revitalization, Income*

DAFTAR ISI

HALAMAN SAMPUL.....	i
HALAMAN JUDUL.....	ii
HALAMAN PERSETUJUAN.....	iii
HALAMAN PENGESAHAN.....	iv
HALAMAN PERNYATAAN KEASLIAN.....	v
PRAKATA.....	vi
ABSTRAK.....	ix
ABSTRACT.....	x
DAFTAR ISI.....	xi
DAFTAR GAMBAR.....	xiv
DAFTAR TABEL.....	xv
LAMPIRAN.....	xvi
B A B I PENDAHULUAN.....	1
1.1 Latar Belakang.....	1
1.2 Rumusan Masalah.....	5
1.3 Tujuan Penelitian.....	6
1.4 Manfaat Penelitian.....	6
BAB II TINJAUAN PUSTAKA.....	7
2.1 Landasan Teoritis.....	7
2.1.1 Konsep Pendapatan.....	7
2.1.2 Konsep Modal.....	8
2.1.3 Lama Usaha.....	9
2.1.4 Jam Kerja.....	10
2.1.5 Lokasi.....	11
2.1.6 Revitalisasi.....	12
2.2 Hubungan Antar Variabel.....	14
2.2.1 Pengaruh Modal terhadap Pendapatan.....	14
2.2.2 Pengaruh Lama Usaha Terhadap Pendapatan.....	15
2.2.3 Pengaruh Jam Kerja terhadap Pendapatan.....	16
2.2.4 Pengaruh Lokasi terhadap Pendapatan.....	17
2.3 Penelitian Terdahulu.....	18
2.4 Kerangka konseptual penelitian.....	20

2.5	Hipotesis penelitian.....	21
BAB III METODE PENELITIAN		22
3.1	Rancangan Penelitian	22
3.2	Lokasi Penelitian	23
3.3	Populasi Dan Sampel.....	23
	3.3.1 Populasi.....	23
	3.3.2 Sampel.....	23
3.4	Jenis dan Sumber Data.....	24
3.5	Teknik Pengumpulan Data	25
3.6	Model Analisis Data.....	25
	3.6.1 Uji Determinasi (R^2).....	26
	3.6.2 Uji t-statistik.....	26
	3.6.3 Uji F-statistik.....	27
	3.6.4 Uji Chi Square.....	28
3.7	Definisi Operasional Variabel	29
BAB IV HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN		31
4.1	Gambaran Umum Lokasi Penelitian.....	31
	4.1.1 Kondisi Geografis	31
	4.1.2 Kondisi Demografi	31
	4.1.3 Deskripsi Lokasi Penelitian	32
4.2	Gambaran Umum Responden.....	33
	4.2.1 Jenis Kelamin Responden	33
	4.2.2 Usia Responden	33
	4.2.3 Deskripsi Responden Berdasarkan Modal	34
	4.2.4 Deskripsi Responden Berdasarkan Lama Usaha	35
	4.2.5 Deskripsi Responden Berdasarkan Jam Kerja	35
	4.2.6 Deskripsi Responden Berdasarkan Lokasi Usaha	36
	4.2.7 Deskripsi Responden Berdasarkan Pendapatan	36
4.3	Hasil Estimasi Variabel-variabel Penelitian.....	39
	4.3.1 Koefisien Determinasi (R^2)	40
	4.3.2 Uji Statistik T.....	40
	4.3.3 Uji Statistik F	41
4.4	Pembahasan Hasil Estimasi dan Interpretasinya	41

4.4.1	Pengaruh Modal terhadap Pendapatan Pedagang Pasar Sentral Makassar.....	42
4.4.2	Pengaruh Lama Usaha terhadap Pendapatan Pedagang Pasar Sentral Makassar.....	43
4.4.3	Pengaruh Jam Kerja terhadap Pendapatan Pedagang Pasar Sentral Makassar.....	43
4.4.4	Pengaruh Lokasi terhadap Pendapatan Pedagang Pasar Sentral Makassar.....	44
4.4.5	Perbedaan Tingkat Pendapatan Para Pedagang Sebelum dan Sesudah Revitalisasi Pasar Sentral Makassar	46
BAB V PENUTUP.....		48
5.1	Kesimpulan	48
5.2	Saran	48
DAFTAR PUSTAKA		50
LAMPIRAN		53

DAFTAR GAMBAR

Gambar	Halaman
2.1 Bagan Kerangka Pikir Penelitian	21

DAFTAR TABEL

Gambar	Halaman
4.1 Persentase Responden Berdasarkan Jenis Kelamin	33
4.2 Persentase Responden Berdasarkan Usia	33
4.3 Persentase Responden Berdasarkan Modal Usaha	34
4.4 Persentase Responden Berdasarkan Lama Usaha	35
4.5 Persentase Responden Berdasarkan Jam Kerja	35
4.6 Persentase Responden Berdasarkan Lokasi Usaha.....	36
4.7 Persentase Responden Berdasarkan Pendapatan Sebelum Revitalisasi .	36
4.8 Persentase Responden Berdasarkan Pendapatan Setelah Revitalisasi ...	37
4.9 Hajil Uji Regresi Linear Berganda.....	39
4.10 Crosstabulasi dan Chi-Square Test Pendapatan Pedagang Sebelum dan Sesudah Revitalisasi	46

LAMPIRAN

Lampiran	53
Lampiran 1 Kuesoner Penelitian	54
Lampiran 2 Data Hasil Kuesinoer Responden	56
Lampiran 3 Data Hasil Logaritma Natural (Ln)	58
Lampiran 4 Hasil Regersi dan Chi-Square Test	61
Lampiran 5 Dokumentasi Penelitan	63
Lampiran 6 Biodata.....	64

B A B I

PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang

Pembangunan ekonomi adalah proses meningkatkan pendapatan total dan pendapatan per kapita dengan mempertimbangkan pertumbuhan penduduk dan mengikuti perubahan mendasar dalam struktur ekonomi suatu negara dan distribusi pendapatan rata-rata penduduk suatu negara. Pembangunan ekonomi tidak hanya diarahkan pada pengembangan pendapatan nasional riil, tetapi juga mencakup modernisasi kegiatan ekonomi. Salah satu cara untuk memodernisasi kegiatan ekonomi adalah dengan mengembangkan perekonomian dari sektor informal. Sektor informal ini berperan untuk mengurangi pengangguran karena terbatasnya daya serap lapangan pekerjaan disektor formal.

Salah satu bagian dari sektor informal ini adalah sektor perdagangan. Pengembangan pada sektor perdagangan ini diharapkan semakin banyak terciptanya lapangan pekerjaan baru bagi masyarakat dan meningkatkan pendapatan masyarakat sehingga taraf hidup masyarakat pun akan meningkat. Sektor perdagangan perlu ditingkatkan karena sektor ini merupakan salah satu penyumbang terbesar terhadap pertumbuhan ekonomi Indonesia.

Sektor perdagangan memiliki beberapa instrumen salah satunya adalah pasar. Kata pasar mempunyai aneka penggunaan dalam teori ekonomi, dalam bisnis pada umumnya dan dipemasaran pada khususnya. Pasar dapat didefinisikan sebagai tempat dimana pembeli bertemu dengan penjual, barang-barang atau jasa-jasa di tawarkan untuk dijual, dan kemudian terjadi pemindahan hak milik. Menurut Gilarso dalam Ma'arif (2013), pasar adalah suatu pertemuan antara orang yang mau menjual dan orang yang mau membeli suatu barang atau

jasa tertentu dengan harga tertentu. Berkaitan dengan pola konsumsi masyarakat dalam satu dekade terakhir, sebagian masyarakat hanya mengenal pasar tradisional sebagai salah satu tempat perbelanjaan guna memenuhi kebutuhan hidupnya. Seiring dengan perkembangan jaman dan kemajuan teknologi yang semakin canggih, secara umum terdapat dua jenis pasar yaitu pasar modern dan pasar tradisional.

Pasar tradisional memiliki kelebihan dan kelemahan dibanding dengan pasar modern. Pasar tradisional memiliki sistem penjualan yaitu melalui tawar-menawar yang menunjukkan bahwa komunikasi antara pembeli dan penjual dapat terjalin. Sedangkan di pasar modern pemilik toko menentukan harga, sehingga pembeli dan penjual tidak dapat melakukan tawar-menawar. Selain memiliki kelebihan terhadap pasar modern, pasar tradisional juga memiliki kekurangan dibanding pasar modern, yaitu tempat berjualan atau berdagang. Pasar tradisional dikenal dengan tempat berjualan yang kotor, kumuh, semrawut, berbeda dengan pasar modern yang memiliki desain yang tertata rapi, bersih, banyak pilihan cara pembayaran, dan waktu operasional kerja yang hampir 14 jam/harinya dalam berdagang tentunya akan menambah daya tarik bagi konsumen. Berbeda dengan keadaan di pasar tradisional. Menjelang siang, kebanyakan para konsumen sudah berangsur-angsur surut dan jumlah pedagang semakin sedikit. Hal tersebut disamping karena kondisi pasar yang semakin tidak nyaman, tetapi juga karena barang dagangan penjualnya sudah tidak lengkap. Hal ini yang dapat menyebabkan pembeli yang semula senang berbelanja di pasar tradisional beralih ke pasar modern.

Pasar Sentral Makassar atau saat ini juga dikenal dengan nama New Makassar Mall terletak di areal pusat kota Makassar, jalan KH. Agus Salim, Kelurahan Ende, Kecamatan Wajo, Kota Makassar. Pada tahun 2011, terjadi kebakaran terbesar dalam sejarah Pasar Sentral Makassar, karena

menghanguskan dan melahap semua bangunan yang letaknya dikelilingi beberapa ruko. Kebakaran terakhir terjadi pada tahun 2014 yang menghanguskan kurang lebih 1.000 lapak dan 106 Ruko ludes seketika, musibah tersebut terjadi pada malam hari (Sari, 2014). Namun hal ini tidak menyurutkan semangat para pedagang di pasar sentral, walaupun sebagian konsumen beralih ke pasar lain dan mall yang ada di Makassar.

Upaya memulihkan roda perekonomian pasar dapat dilakukan dengan cara relokasi dan berupa peremajaan atau renovasi keadaan fisik maupun non fisiknya (Paramita, 2013). Berbekal dengan permasalahan tersebut kebijakan yang tepat dilakukan oleh pemerintah adalah dengan melakukan penataan pasar yang terbakar dengan Revitalisasi. Revitalisasi adalah upaya untuk menghidupkan suatu kawasan yang dulunya pernah ada, akan tetapi mengalami kemunduran (Sukrisno, 2012). Program revitalisasi pasar bertujuan untuk meningkatkan daya saing pasar tradisional dengan pasar modern (Adiyadnya. 2015). Defny dan Rilyan (2014) mengatakan program revitalisasi tradisional berkaitan dengan upaya mengubah dan memperbaiki keadaan fisik ataupun non-fisiknya agar dapat bersaing dengan pasar modern dengan tetap mempertahankan karakteristik pasar tradisional. Selama pasar sentral dalam proses revitalisasi, pedagang mendirikan kios-kios semi permanen di bahu jalan sekitaran Pasar Sentral. Pada awal September 2016, Pasar Sentral dibangun kembali. Pada akhir tahun 2018, para pedagang di relokasi ke bangunan New Makassar Mall dengan alasan, bangunan telah selesai direvitalisasi dan tempat penjualan sebelumnya merupakan fasilitas umum yang hanya sebagai tempat penjualan sementara bagi pedagang yang mengalami kebakaran tempat jualannya.

Saat ini Pasar Sentral Makassar memiliki luas 12.000 M² terdiri dari 9 lantai dengan bangunan yang berukuran 23,895 M². Lokasinya berada di pusat kota, letak pasar sangat strategis dan mudah dijangkau oleh para pengunjung,

menyebabkan pasar ini selalu ramai, karena berada di depan jalan raya yang banyak dilalui kendaraan angkutan umum. Terdapat 1066 kios yang telah buka dan 822 diantaranya merupakan pedagang lama yang menempati kios yang terletak di lantai basement, lantai dasar dan lantai satu gedung New Makassar Mall (Pasar Sentral Makassar, 2020). Untuk melengkapi kelengkapan tempat yang ada di Pasar Sentral Makassar atau New Makassar Mall dibangun parkir dalam dan luar area bangunan serta parkir di bangunan pasar. Selain itu di setiap lantai disediakan AC, listrik dan terdapat beberapa toilet, musholla, ATM Center, pusat jajanan (*food court*) serta pos keamanan. Pasar Sentral Makassar juga dilengkapi dengan lift dan escalator untuk memudahkan pengunjung.

Pada umumnya, setiap pekerjaan yang dilakukan orang mengandung motif ekonomi dan motif yang sering muncul adalah pendapatan. Pendapatan sangat penting bagi pedagang, dengan banyaknya pengunjung yang masuk ke pasar akan menyebabkan peningkatan permintaan barang, sehingga mempengaruhi pendapatan. Hal ini dikarenakan arus modal pedagang kecil sehingga modal menjadi sangat produktif. Tingkat produktivitas ini dapat dipengaruhi oleh berbagai faktor, misalnya besarnya modal, lama usaha, jam kerja, lokasi usaha, dan lain-lain. Modal kerja secara teoritis mempengaruhi jumlah barang yang diperdagangkan sehingga akan meningkatkan pendapatan terutama pendapatan bersih. Selanjutnya, lama usaha akan mempengaruhi tingkat pendapatan karena semakin lama seseorang berdagang akan menambah keahlian berjualan dan relasi bisnis maupun banyaknya pembeli yang dapat dijaring akan bertambah. Variabel jumlah jam kerja adalah jumlah jam per hari. Namun belum tentu semua kios memiliki jam kerja yang sama. Semakin lama jam kerja atau operasional sebuah kios dan los dipasar maka akan semakin tinggi pula kesempatan untuk memperoleh pendapatan yang tinggi. Adapun untuk meningkatkan pendapatannya pedagang harus lebih memperhatikan dalam penentuan lokasi usaha untuk

berdagang, karena lokasi adalah faktor yang mempengaruhi pendapatan pedagang karena semakin strategis lokasi berjualan semakin mempermudah para pedagang untuk menjual barang dagangannya selain itu para pelanggan juga akan lebih senang apabila berbelanja dekat dengan tempat parkir para pembeli, dekat dengan pintu utama pasar, dan mudah dijangkau oleh para pembeli.

Dengan adanya penelitian yang berkaitan dengan faktor-faktor yang mempengaruhi pendapatan pedagang Pasar Sentral Makassar diharapkan dapat memberikan informasi yang lebih, tentang sejauh mana pengaruh modal, lama usaha, jam kerja, lokasi usaha terhadap pendapatan pedagang usaha mikro yang sekiranya dapat mendorong pertumbuhan ekonomi kota Makassar juga secara tidak langsung dapat mengurangi jumlah pengangguran. Berdasarkan latar belakang di atas maka penulis bermaksud mengadakan penelitian dengan judul **“Analisis Pendapatan Pedagang Pasar Sentral Makassar”**

1.2 Rumusan Masalah

Berdasarkan dari penjelasan diatas dengan tujuan memperjelas pembahasan pada penelitian ini maka penulis telah membuat rumusan masalah dari penelitian sebagai berikut:

1. Apakah modal berpengaruh terhadap pendapatan pedagang pasar sentral?
2. Apakah lama usaha berpengaruh terhadap pendapatan pedagang pasar sentral?
3. Apakah jam kerja berpengaruh terhadap pendapatan pedagang pasar sentral?
4. Apakah perbedaan lokasi berpengaruh terhadap pendapatan pedagang pasar sentral?

5. Apakah ada perbedaan pendapatan pedagang pasar sentral sebelum dan sesudah revitalisasi?

1.3 Tujuan Penelitian

Berdasarkan rumusan masalah tersebut, maka tujuan dari penelitian ini adalah :

1. Untuk menganalisis pengaruh modal terhadap pendapatan pedagang pasar sentral.
2. Untuk menganalisis pengaruh lama usaha terhadap pendapatan pedagang pasar sentral.
3. Untuk menganalisis pengaruh jam kerja terhadap pendapatan pedagang pasar sentral.
4. Untuk menganalisis perbedaan lokasi terhadap pendapatan pedagang pasar sentral.
5. Untuk menganalisis perbedaan pendapatan pedagang pasar sentral sebelum dan sesudah revitalisasi.

1.4 Manfaat Penelitian

Adapun manfaat dari penelitian ini adalah sebagai berikut:

1. Sebagai tambahan wawasan ilmiah dan ilmu pengetahuan bagi penulis dalam disiplin ilmu yang ditekuni penulis.
2. Sebagai tambahan informasi dan tambahan literatur bagi masyarakat dan mahasiswa/i yang ingin melakukan penelitian selanjutnya.
3. Sebagai bahan evaluasi dan masukan dalam membuat kebijakan oleh pihak yang berwenang sehubungan dengan pemberdayaan dan pengembangan pada sektor mikro khususnya pedagang Pasar Sentral Makassar.

BAB II TINJAUAN PUSTAKA

2.1 Landasan Teoritis

2.1.1 Konsep Pendapatan

Menurut Reksoprayitno (2004:79) dalam Perdana (2014), pendapatan dapat diartikan sebagai total penerimaan yang diperoleh pada periode tertentu. Badan Pusat Statistik (BPS) mendefinisikan pendapat sebagai imbalan atau penghasilan sebulan baik berupa uang maupun barang yang diterima oleh seseorang yang bekerja dengan status pekerjaan bebas di pertanian atau pekerja bebas di non pertanian. Pendapatan pedagang dalam penelitian ini disebut juga *Total Revenue* (TR) yang merupakan jumlah pendapatan yang diterima pedagang sebagai hasil dari total penjualan. Pendapatan dirumuskan sebagai hasil kali antara jumlah unit yang terjual dengan harga per unit (Gregory N. Mankiw, 2011: 332). Jika dirumuskan secara matematis adalah sebagai berikut: $TR = P \times Q$. Keterangan: TR = *Total Revenue* (penerimaan total) P = *Price* (harga barang) Q = *Quantity* (jumlah barang).

Menurut Swastha (2008), terdapat faktor-faktor yang mempengaruhi pendapatan dari kegiatan penjualan antara lain : (1) Kondisi dan kemampuan pedagang, kemampuan pedagang dalam transaksi jual beli yaitu mampu meyakinkan para pembeli untuk membeli dagangannya dan sekaligus memperoleh pendapatan yang diinginkan. (2) Kondisi pasar berkaitan dengan keadaan pasar tersebut, jenis pasar, kelompok pembeli yang ada dalam pasar tersebut, lokasi berdagang, frekuensi pembeli dan selera pembeli dalam pasar tersebut. (3) Modal, setiap usaha membutuhkan untuk operasional usaha yang bertujuan untuk mendapatkan keuntungan maksimal. Dalam kegiatan penjualan semakin banyak produk yang dijual berakibat pada kenaikan keuntungan. Untuk

meningkatkan produk yang dijual suatu usaha harus membeli jumlah barang dagangan dalam jumlah besar. Untuk itu dibutuhkan tambahan modal untuk membeli barang dagangan atau membayar biaya operasional agar tujuan meningkatkan keuntungan sehingga pendapatan dapat meningkat. (4) Kondisi organisasi usaha, semakin besar suatu usaha akan memiliki frekuensi penjualan yang semakin tinggi sehingga keuntungan akan semakin besar dibandingkan dengan usaha yang lebih kecil. (5) Faktor lain yang mempengaruhi usaha berkaitan dengan periklanan dan kemasan produk. Dalam pasar jenis dagangan juga dapat mempengaruhi pendapatan.

2.1.2 Konsep Modal

Salah satu faktor yang sangat penting dalam usaha perdagangan adalah modal. 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. Dalam ilmu ekonomi, istilah *capital* (modal) merupakan konsep yang pengertiannya berbeda-beda, tergantung dari konteks penggunaannya dan dari sudut mana meninjaunya.

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). Menurut Case and Fair (2007) Modal adalah barang yang diproduksi oleh sistem ekonomi yang digunakan sebagai input untuk memproduksi barang dan jasa di masa depan serta tidak hanya terbatas pada uang atau aset keuangan seperti obligasi dan saham, tetapi barang-barang fisik seperti pabrik, peralatan, persediaan dan aset tidak berwujud.

Berdasarkan pendapat tersebut, modal memiliki pengertian yang berbeda-beda tergantung kepada sudut pandangnya masing-masing. Apabila dilihat dari sudut pandang ekonomi, modal ini lebih bertitik tolak kepada unsur kekayaan

perusahaan. Sedangkan dari sudut pandang pengusaha, modal dapat diartikan sebagai surat berharga seperti modal saham, obligasi, hipotek, dan sebagainya. Namun dari berbagai pengertian tersebut dapat disimpulkan bahwa yang dimaksud dengan modal adalah kekayaan yang dimiliki perusahaan yang dipakai untuk proses produksi lebih lanjut.

Jenis-jenis modal, Bambang Riyanto (2007) memaparkan jenis-jenis modal sebagai berikut: 1) Modal sendiri, yaitu modal yang berasal dari milik pribadi pengusaha dan tertanam pada usaha tertentu dan digunakan untuk waktu yang tidak tentu lamanya. 2) Modal asing, yaitu modal yang berasal dari luar, yang bersifat sementara sehingga modal tersebut merupakan hutang dan pada saatnya harus dikembalikan. Modal yang berasal dari pihak asing akan mempunyai konsekuensi berupa pembayaran bunga pada setiap bulannya, sehingga dengan modal ini biaya operasional yang harus dikeluarkan oleh pengusaha akan meningkat.

2.1.3 Lama Usaha

Lama usaha adalah lamanya seseorang menekuni usaha yang dijalankan. Lama usaha juga dapat diartikan sebagai lamanya waktu yang sudah dijalani pedagang dalam menjalankan usaha (Utami dan Wibowo, 2013). Sedangkan menurut Asmie (2008) lama usaha merupakan lamanya pedagang berkarya pada usaha perdagangan yang sedang dijalani saat ini. Lamanya suatu usaha dapat menimbulkan pengalaman berusaha, dimana pengalaman dapat mempengaruhi pengamatan seseorang dalam bertingkah laku (Sukirno, 2006).

Ada suatu asumsi bahwa semakin lama seseorang menjalankan usahanya maka akan semakin berpengalaman orang tersebut. Sedangkan pengalaman kerja itu sendiri merupakan proses pembentukan pengetahuan atau keterampilan tentang metode suatu pekerjaan karena keterlibatan dalam pelaksanaan tugas pekerjaan (Manulang, 1984). Pengalaman usaha seseorang dapat diketahui dengan melihat jangka waktu atau masa kerja seseorang dalam menekuni suatu

pekerjaan tertentu. Semakin lama seseorang melakukan usaha/kegiatan, maka pengalamannya akan semakin bertambah. Pengalaman usaha ini dapat dimasukkan ke dalam pendidikan informal, yaitu pengalaman sehari-hari yang dilakukan secara sadar atau tidak dalam lingkungan pekerjaan dan sosialnya (Simanjuntak, 2001).

Dari pengalaman usaha ini, seorang pengusaha dapat mengumpulkan pengetahuan dan keterampilan dalam bekerja. Hal ini membuat pengusaha tidak ragu lagi dalam menentukan keputusan dan usahanya. Semakin lama usaha yang digelutinya maka semakin banyak pula pengalaman yang akan diperolehnya.

2.1.4 Jam Kerja

Jam kerja adalah jumlah waktu yang digunakan untuk aktivitas kerja. Aktivitas kerja yang dimaksud adalah kerja yang menghasilkan uang. Jam kerja juga dapat diartikan sebagai waktu yang dimanfaatkan seseorang untuk memproduksi barang atau jasa tertentu.

Bondan Supraptilah di dalam Ananta (1985) membagi lama jam kerja seseorang dalam satu minggu menjadi tiga kategori yaitu: (1) Seseorang yang bekerja kurang dari 35 jam per minggu. Jika seseorang bekerja di bawah 35 jam per minggu, maka ia dikategorikan bekerja di bawah jam normal. (2) Seseorang yang bekerja antara 35 sampai 44 jam per minggu. Maka seseorang tersebut dikategorikan bekerja pada jam kerja normal. (3) Seseorang yang bekerja di atas 45 jam per minggu. Bila seseorang dalam satu minggu bekerja di atas 45 jam, maka ia dikategorikan bekerja dengan jam kerja panjang.

Lamanya seseorang mampu bekerja sehari secara baik pada umumnya 6 sampai 8 jam, sisanya 16 sampai 18 jam digunakan untuk keluarga, masyarakat, untuk istirahat dan lain-lain. Jadi satu minggu seseorang bisa bekerja dengan baik selama 40 sampai 50 jam. Selebihnya bila dipaksa untuk bekerja biasanya tidak efisien. Akhirnya produktivitas akan menurun, serta cenderung timbul kelelahan

dan keselamatan kerja masing-masing akan menunjang kemajuan dan mendorong kelancaran usaha baik individu ataupun kelompok.

2.1.5 Lokasi

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 kegiatan lain baik ekonomi maupun sosial (Tarigan,2005). Setiap wilayah memiliki kondisi dan potensi yang berbeda-beda. Secara empiris dapat diamati bahwa pusat-pusat pengadaan dan pelayanan barang dan jasa yang umumnya adalah perkotaan (*central place*), terdapat tingkat penyediaan pelayanan yang berbeda-beda. Dalam dunia nyata, kondisi dan potensi suatu wilayah pun berbeda-beda. Dampaknya menjadi lebih mudah untuk dianalisis karena telah diketahui tingkah laku manusia dalam kondisi potensi ruang adalah sama. Salah satu unsur ruang adalah jarak, Menurut Isard (1956:67) dalam (Tarigan,2005:59), masalah lokasi merupakan penyeimbangan antara biaya dan pendapatan yang dihadapkan pada suatu situasi ketidakpastian yang berbeda-beda. Pada tiap waktu keuntungan relatif dari lokasi sangat dipengaruhi oleh faktor dasar, yaitu biaya input atau bahan baku, biaya transportasi, dan keuntungan aglomerasi.

Lokasi usaha adalah pemacu biaya yang sangat signifikan, lokasi usaha sepenuhnya memiliki kekuatan untuk membuat (atau menghancurkan) strategi bisnis sebuah usaha (Tarigan 2005: 146). Disaat pemilik usaha telah memutuskan pemilihan lokasi usahanya dan beroperasi disatu lokasi tertentu, banyak biaya yang akan menjadi tetap dan sulit untuk dikurangi. Pemilihan lokasi usaha mempertimbangkan antara strategi pemasaran jasa dan preferensi pemilik. Kedekatan dengan pasar memungkinkan sebuah organisasi memberikan pelayanan yang lebih baik kepada pelanggan, dan sering menghemat biaya

pengiriman. Dari kedua keuntungan tersebut, memberikan layanan yang lebih baik biasanya adalah lebih penting.

Penentuan lokasi menurut Munawaroh (2013) salah satu strategi yang perlu diperhatikan oleh perusahaan adalah pemilihan lokasi, baik lokasi pabrik untuk perusahaan manufaktur ataupun lokasi usaha untuk perusahaan jasa/retail maupun lokasi perkantornya. Pemilihan lokasi diperlukan pada saat perusahaan mendirikan usaha baru, melakukan ekspansi usaha yang telah ada maupun memindahkan lokasi perusahaan ke lokasi lainnya. Pemilihan lokasi sangat penting karena berkaitan dengan besar kecilnya biaya operasi, harga maupun kemampuan bersaing. Tujuan dari strategi lokasi adalah untuk memaksimalkan benefit perusahaan: (1) Bagi industri, untuk meminimumkan biaya. Lokasi yang tepat mendekatkan lokasi gudang penyimpanan bahan dengan lokasi produksi bisa menghemat biaya transportasi. (2) Bagi retail dan profesional *service* untuk maksimisasi *revenue*. Pemilihan lokasi retail dan profesional *service* yang mudah dijangkau konsumen memungkinkan terjadi penjualan dalam jumlah banyak, sehingga meningkatkan pendapatan perusahaan. (3) Bagi lokasi gudang untuk memaksimumkan *speed delivery* dan biaya minimum. Jarak gudang dengan lokasi pabrik yang tepat akan mempercepat penyerahan barang sekaligus meminimalkan biaya. Sedangkan Menurut Swastha dan Irawan (2008) faktor yang harus dipertimbangkan dalam menentukan daerah bisnis adalah : (1) Luas daerah perdagangan (2) Dapat dicapai dengan mudah (3) Potensi pertumbuhannya (4) Lokasi saingan.

2.1.6 Revitalisasi

Revitalisasi adalah upaya untuk memvitalkan kembali suatu kawasan atau bagian kota yang dulunya pernah vital atau hidup, akan tetapi kemudian mengalami kemunduran atau degradasi (Danisworo, 2002). Skala revitalisasi ada tingkatan makro dan mikro. Proses revitalisasi sebuah Kawasan mencakup

perbaikan aspek fisik, aspek ekonomi, dan aspek sosial. Pendekatan revitalisasi harus mampu mengenali dan memanfaatkan potensi lingkungan (sejarah, makna, keunikan lokasi, dan citra tempat).

Sebagai sebuah kegiatan yang sangat kompleks, revitalisasi telah terjadi melalui beberapa tahapan dan membutuhkan kurun waktu tertentu serta meliputi hal-hal sebagai berikut (Danisworo, 2002): (1) Intervensi fisik, intervensi fisik mengawali kegiatan fisik revitalisasi dan dilakukan secara bertahap, meliputi perbaikan dan peningkatan kualitas dan kondisi fisik bangunan, tata hijau, sistem penghubung, sistem tanda/reklame, dan ruang terbuka kawasan. Mengingat citra kawasan sangat erat kaitannya dengan kondisi visual kawasan, khususnya dalam mengalami kegiatan dan pengunjung, intervensi fisik ini perlu dilakukan. Isu lingkungan pun menjadi penting, sehingga intervensi fisik pun sudah semestinya memperlihatkan konteks lingkungan. Perencanaan fisik tetap harus dilandasi pemikiran jangka panjang. (2) Rehabilitasi Ekonomi, Revitalisasi yang diawali dengan proses peremajaan yang didukung oleh proses rehabilitasi kegiatan ekonomi. Perbaikan fisik kawasan yang berjangka pendek, diharapkan bisa mengakomodasi kegiatan ekonomi informal dan formal (*local economic development*). Sehingga mampu memberikan nilai tambah bagi kawasan kota. Dalam konteks revitalisasi perlu dikembangkan fungsi campuran yang bisa mendorong terjadinya aktivitas ekonomi dan sosial. (3) Revitalisasi sosial/institusional. Keberhasilan revitalisasi suatu kawasan dapat terukur bila mampu menciptakan lingkungan yang menarik, jadi bukan sekedar membuat suatu tempat menjadi indah dan layak. Kegiatan tersebut harus berdampak positif serta dapat meningkatkan dinamika dan kegiatan sosial masyarakat/warga. Sudah menjadi tuntutan yang logis, bahwa kegiatan perancangan dan pembangunan untuk menciptakan lingkungan sosial yang berjati diri (*place making*) dan ini pun selanjutnya perlu didukung oleh suatu pengembangan institusi yang baik.

Danisworo (2002: 13) juga menyebutkan bahwa revitalisasi di pengaruhi oleh dua faktor, yaitu: (1) Bangkrutnya sebagian besar dari sektor-sektor penyumbang ekonomi. Resesi ekonomi yang mempengaruhi kegiatan perdagangan dan jasa, antara lain mempengaruhi kegiatan perdagangan, naiknya defisit anggaran kota. (2) Menurunnya populasi pada kawasan, berubahnya struktur demografi masyarakat, dan menurunnya kondisi fisik bangunan. Penyebab penurunan vitalitas disebabkan oleh ketidakmampuan kawasan tersebut bersaing dengan kawasan lain secara ekonomi, tidak adanya atau hilangnya kekhasan yang memberi daya tarik, kondisi sosial budaya yang tidak menunjang kawasan dan tidak sesuainya kegiatan yang ada di kawasan dan fungsinya. Fenomena menurunnya vitalitas dan kualitas kawasan disebabkan menurunnya fasilitas fisik, tidak adanya atau melemahnya komunitas dan organisasi yang mewadahi masyarakat lokal, hilangnya kepemimpinan lokal dan modal sosial dimasyarakat, serta tidak adanya peran dari pemerintah.

2.2 Hubungan Antar Variabel

2.2.1 Pengaruh Modal terhadap Pendapatan

Sarana permodalan merupakan kebutuhan utama dalam menjalankan suatu kegiatan usaha baik pada saat awal memulai usaha, mengembangkan usaha maupun saat terjadinya penurunan usaha. Modal awal berfungsi dalam pembelian peralatan (*capital goods*), seperti tempat pasaran, peralatan dorongan dan peralatan lainnya. Selanjutnya, modal kerja (*working capital*) diperlukan untuk menjalankan kegiatan usaha seperti pembelian bahan/barang dagangan dan biaya-biaya lainnya. Sumber modal pedagang berasal dari tabungan sendiri dan dari dana pinjaman yang berasal dari keluarga dan teman pinjaman dari koperasi, bank atau lembaga non formal lainnya (Wirasarjono dalam Didi, 1987)

Modal merupakan input (faktor produksi) yang sangat penting dalam menentukan tinggi rendahnya pendapatan. Tetapi bukan berarti merupakan faktor

satu-satunya yang dapat meningkatkan pendapatan (Suparmoko dalam Firdausa, 2012). Sehingga dalam hal ini modal bagi pedagang juga merupakan salah satu faktor produksi yang mempengaruhi tingkat pendapatan pedagang. Didalam suatu usaha masalah modal mempunyai hubungan yang sangat kuat dengan berhasil tidaknya suatu usaha yang telah didirikan. Modal merupakan unsur yang utama untuk mendukung peningkatan pendapatan yang pada akhirnya akan meningkatkan taraf hidup pedagang itu sendiri. Salah satu faktor yang perlu dipertimbangkan untuk memperoleh pendapatan usaha yang optimal adalah dengan tersedianya modal yang cukup. Kekurangan modal akan sangat membatasi pengembangan usaha. Dengan modal yang cukup maka akan meningkatkan jumlah produksi sehingga pendapatan juga akan meningkat.

Modal kerja adalah besarnya modal usaha yang digunakan pedagang untuk membiayai kegiatan operasional usaha selama satu bulan, diukur dalam satuan rupiah. Modal dapat dibagi menjadi modal berupa uang (tunai, kredit), modal berupa barang (fasilitas-fasilitas untuk melakukan pekerjaan), dan modal jasa (sumber daya manusia atau tenaga kerja). Modal merupakan salah satu faktor yang mempengaruhi pendapatan (Cahyono, 1998). Modal tersebut dapat digunakan untuk usaha-usaha ekonomi produktif dalam rangka meningkatkan pendapatan dan kesejahteraan ekonomi masyarakat khususnya rumah tangga miskin. Dalam penelitian yang dilakukan oleh Utami dan Wibowo (2015) hasil pengujian hipotesis menunjukkan bahwa modal kerja berpengaruh positif dan signifikan terhadap pendapatan pedagang di Pasar Klithikan Notoharjo Surakarta.

2.2.2 Pengaruh Lama Usaha Terhadap Pendapatan

Faktor lama berusaha bisa juga dikatakan dengan pengalaman. Dalam aktivitas usaha kecil dengan semakin berpengalamannya seorang penjual, maka semakin meningkatkan pendapatan atau keuntungan usaha. Menurut Syaifudin (1995) mengatakan bahwa pengalaman berusaha merupakan pembelajaran yang

baik guna memperoleh informasi apa yang dibutuhkan dan digunakan dalam pengambilan keputusan. Misalkan jumlah pendapatan atau penjualan yang dihasilkan selama satu bulan, dengan pengalaman berusaha yang baik maka dapat dianalisis bahwa pendapatan yang dihasilkan menunjukkan perputaran aset atau modal yang dimiliki seorang pedagang, sehingga semakin besar pendapatan atau penjualan yang diperoleh seorang pedagang semakin besar pula tingkat kompleksitas usaha.

Syaifudin dalam Didianto (2003) mengemukakan bahwa pengalaman dan lamanya berusaha akan memberikan pelajaran yang berarti dalam menyikapi situasi pasar dan perkembangan ekonomi saat ini memberikan kontribusi yang berarti bagi usaha kecil dalam menjalankan kegiatan usaha jika dibandingkan kepada usaha kecil yang masih pemula. Pengambilan keputusan dalam menjalankan kegiatan usaha demi kelangsungan hidup usaha terfokus pada pengalaman masa lalu, pengalaman masa lalu akan berguna sebagai tolok ukur dalam mengambil sikap ke depan dalam upaya mengembangkan usaha ke arah yang lebih maju dan berkesinambungan.

2.2.3 Pengaruh Jam Kerja terhadap Pendapatan

P.Todaro (2006) mengatakan alokasi waktu usaha kecil adalah total waktu usaha atau jam operasional yang digunakan oleh seorang pedagang di dalam berdagang. Semakin tinggi jam kerja yang kita berikan untuk membuka usaha maka probabilitas omset yang diterima pedagang akan semakin tinggi. Kerja diartikan sebagai proses penciptaan atau pembentukan nilai baru pada suatu unit sumber daya, perubahan atau penambahan nilai pada suatu unit alat pemenuhan kebutuhan yang ada.

Analisis jam kerja merupakan bagian dari ekonomi mikro, khusus pada teori penawaran tenaga kerja yaitu tentang kesediaan individu untuk bekerja dengan

harapan memperoleh penghasilan atau tidak bekerja dengan konsekuensi mengorbankan pendapatan yang seharusnya didapatkan. Kesiapan tenaga kerja untuk bekerja dengan jam kerja panjang atau pendek merupakan keputusan individu (Firdausa, 2012). Jam kerja dalam penelitian ini adalah jumlah atau lamanya waktu yang digunakan untuk berdagang atau membuka usaha dalam melayani konsumen setiap harinya.

2.2.4 Pengaruh Lokasi terhadap Pendapatan

Perkembangan usaha dipengaruhi oleh letak tempat usaha. Letak tempat usaha pada daerah yang strategis akan sangat menguntungkan bagi pemilik usaha, karena dengan letak tempat usaha yang strategis tersebut, akan terbantu dalam melakukan aktivitasnya sehari-hari, sehingga letak tempat usaha mempunyai fungsi yang strategis karena dapat ikut menentukan tercapainya tujuan usaha. Secara ekonomi, letak tempat usaha menunjukkan tempat dimana perusahaan melakukan operasional untuk mencari laba (Kuncoro, 2009).

Memilih lokasi bisnis yang tepat untuk kegiatan bisnis adalah sangat menentukan keberhasilan dan kegagalan bisnis buat masa depan, dimana untuk menetapkan lokasi bisnis yaitu menentukan masyarakat yang akan dilayani dan memilih letak tempat usaha di sekitar masyarakat tersebut. (Buchari, 2008)

Keputusan letak tempat usaha akan menjadi masalah pada saat suatu bisnis yang akan dijalankan, karena akan melihat dari segi biaya dan juga letak posisi dari usaha tersebut. Oleh karena itu menurut Irawan, dkk (2009), dalam menentukan letak tempat usaha yang layak dan tidak layak untuk suatu bisnis sangat dipengaruhi oleh; a). Bentuk bisnis yang dilakukan, b) Tujuan bisnis yang akan dikerjakan, c). Bentuk teknologi yang akan dikerjakan, dan d). Biaya transportasi.

Letak tempat usaha pada kenyataan cukup mempengaruhi besarnya

perolehan pendapatan usaha. Hal ini mengingat strategisnya posisi tempat dimana usahanya di letakkan, cukup menentukan seberapa besar daya tarik terhadap hadir konsumen untuk membeli atau membelanjakan jasa lainnya yang ditawarkan. Seperti letaknya tempat usaha pada bagian yang dekat akses jalan masuk pasar atau tidak terlalu jauh dari jalur lalu-lalang para konsumen di pasar, ataupun dekat dengan lokasi yang disediakan secara khusus berdasarkan jenis usaha. Hal demikian mengingat jika semakin dekatnya tempat usaha dengan jalur-jalur strategis yang terlalui oleh pengunjung pasar dapat membantu meningkatkan pendapatan usaha.

2.3 Penelitian Terdahulu

Rosetyadi Artistyan Firdausa, Fitri Arianti (2013) dalam jurnal yang berjudul Pengaruh Modal Usaha, Lama Usaha dan Jam Kerja terhadap Pendapatan Pedagang Kios di Pasar Bintoro Demak. Penelitian ini menunjukkan bahwa variabel modal usaha, lama usaha dan jam kerja berpengaruh secara signifikan terhadap jumlah pendapatan pedagang kios Bintoro Demak. Pengaruh tiga variabel tersebut cukup besar yaitu sebesar 70,9% sedangkan sisanya yang sebesar 29,1% disebabkan oleh variabel-variabel lain yang tidak dimasukkan dalam model penelitian. Ketiga variabel tersebut juga secara bersama-sama berpengaruh positif secara signifikan terhadap pendapatan pedagang pasar Bintoro Demak.

Khasan Setiaji, Ana Listia Fatuniah (2018) dalam penelitiannya yang berjudul Pengaruh Modal, Lama Usaha dan Lokasi Terhadap Pendapatan Pedagang Pasar Pasca Relokasi. Penelitian dilakukan dengan menggunakan metode penelitian kuantitatif, yaitu meneliti pengaruh variabel bebas yaitu modal, lama usaha dan lokasi usaha dengan variabel terikat yaitu pendapatan. Hasil penelitian menyatakan (1) Terdapat pengaruh positif dan signifikan modal, lama

usaha dan lokasi usaha secara simultan terhadap pendapatan pedagang pasca relokasi Pasar Johar di Kota Semarang; (2) Terdapat pengaruh positif dan signifikan modal terhadap pendapatan pedagang pasca relokasi Pasar Johar di Kota Semarang; (3) Terdapat pengaruh positif dan signifikan lama usaha terhadap pendapatan pedagang pasca relokasi Pasar Johar di Kota Semarang, dan (4) Terdapat pengaruh positif dan signifikan lokasi usaha terhadap pendapatan pedagang pasca relokasi Pasar Johar di Kota Semarang.

Ida Ayu dan I Wayan (2018) dalam penelitiannya yang berjudul "Analisis Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Pendapatan Pedagang Di Pasar Seni Guwang" Penelitian dilakukan dengan menggunakan metode penelitian kuantitatif, yaitu meneliti pengaruh variabel bebas yaitu modal kerja, jam kerja dan lokasi terhadap variabel terikat yaitu pendapatan. Dimana hasil penelitian ini menyatakan bahwa modal kerja, jam kerja, dan lokasi secara simultan berpengaruh signifikan terhadap pendapatan pedagang. Hasil uji t menunjukkan bahwa modal kerja berpengaruh positif dan signifikan terhadap pendapatan pedagang. Lokasi berpengaruh positif dan signifikan terhadap pendapatan pedagang Sedangkan variabel jam kerja tidak berpengaruh signifikan. Variabel yang dominan berpengaruh terhadap pendapatan pedagang adalah modal usaha.

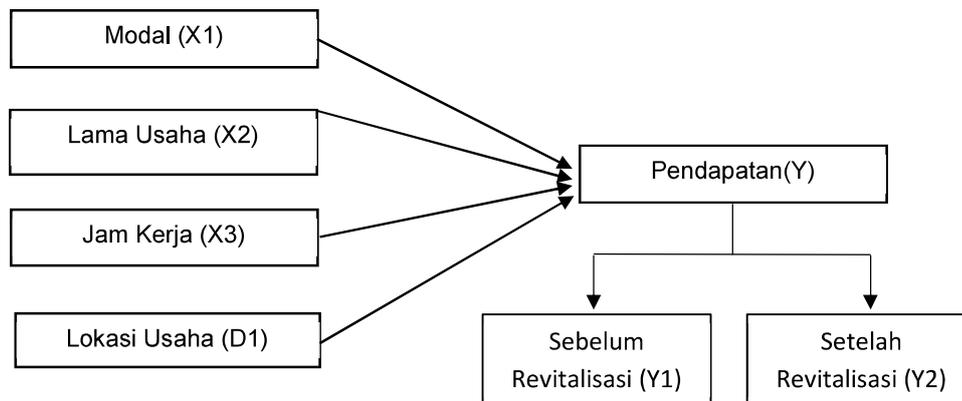
Ervin Dely Prayuda Indrajaya (2015) dalam penelitiannya yang berjudul "Analisis Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Pendapatan Pedagang Pasar Nongko Surakarta Setelah Revitalisasi Tahun 2015". Pengambilan sampel dengan cara Randomly Sampling Methods. Hasil analisis dalam uji t dengan taraf signifikansi 5% menunjukkan variabel modal awal, variabel lama usaha dan variabel tenaga kerja berpengaruh positif signifikan terhadap pendapatan pedagang. Hasil Uji F menunjukkan pada tingkat signifikansi 5% menunjukkan bahwa semua variabel modal awal, lama usaha, dan tenaga kerja bersama-sama mempengaruhi pendapatan pedagang Pasar Nongko Surakarta. Hasil Uji Dua Sampel

Berpasangan menunjukkan bahwa terjadi penurunan rata-rata pendapatan pedagang antara sebelum dan setelah revitalisasi, sehingga dapat disimpulkan bahwa pendapatan pedagang di Pasar Nongko Surakarta mengalami penurunan setelah dilaksanakannya revitalisasi.

Aditya Debby Ayoga (2015) dalam penelitiannya yang berjudul “Analisis Dampak Revitalisasi Pasar Tradisional Terhadap Pendapatan Pedagang di Pasar Masaran Cawas”. Penelitian ini menggunakan data primer dan data sekunder. Jumlah sampel dalam penelitian ini adalah 90 pedagang. Metode pengambilan sampel dengan cara Randomly Sampling Methods. Hasil analisis dalam uji t dengan taraf signifikansi 5% menunjukkan variabel modal, pengalaman dagang, jumlah tenaga kerja, berpengaruh positif signifikan terhadap pendapatan pedagang, sedangkan variabel pendidikan berpengaruh signifikan namun bersifat negatif dan variabel biaya berpengaruh signifikan bersifat positif. Hasil Uji F variabel modal usaha, pengalaman dagang, jumlah tenaga kerja, pendidikan dan biaya secara bersama-sama mempengaruhi pendapatan pedagang. Hasil uji beda dua rata-rata menunjukkan bahwa terjadi kenaikan rata-rata pendapatan pedagang, sehingga dapat disimpulkan bahwa pendapatan pedaganag di Pasar Masaran Cawas mengalami peningkatan sesudah dilaksanakannya revitalisasi pasar tradisional.

2.4 Kerangka konseptual penelitian

Kerangka pemikiran dari rancangan penelitian ini dirumuskan mulai dari masalah sampai menarik kesimpulan, sesuai tujuan penelitian sehingga diperoleh uraian pokok-pokok pikiran. Berdasarkan landasan teori yang ada serta latar belakang dan rumusan masalah, maka dapat dikemukakan kerangka pemikiran dalam rangka menyelesaikan masalah penelitian ini sebagai berikut.



Gambar 2.1. Bagan Kerangka Konseptual Penelitian

2.5 Hipotesis penelitian

Dari tinjauan pustaka yang telah diuraikan diatas dan berdasarkan penelitian terdahulu maka hipotesa penelitian dapat dirumuskan sebagai berikut:

1. Diduga bahwa modal berpengaruh positif terhadap pendapatan pedagang pasar sentral.
2. Diduga bahwa lama usaha berpengaruh positif terhadap pendapatan pedagang pasar sentral.
3. Diduga bahwa jam kerja berpengaruh positif terhadap pendapatan pedagang pasar sentral.
4. Diduga ada perbedaan pendapatan pedagang pasar sentral yang disebabkan oleh lokasi.
5. Diduga ada perbedaan pendapatan pedagang pasar sentral sebelum dan sesudah revitalisasi.