

SKRIPSI

DETERMINAN PENDAPATAN USAHA PEDAGANG PAKAIAN BEKAS IMPOR (CAKAR) DI KOTA MAKASSAR

MEGA UTAMI



**DEPARTEMEN ILMU EKONOMI
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS
UNIVERSITAS HASANUDDIN
MAKASSAR**

2023

SKRIPSI

DETERMINAN PENDAPATAN USAHA PEDAGANG PAKAIAN BEKAS IMPOR (CAKAR) DI KOTA MAKASSAR

Sebagai salah satu persyaratan untuk memperoleh gelar
Sarjana Ekonomi

Disusun dan diajukan oleh :

**MEGA UTAMI
A011191098**



kepada

**DEPARTEMEN ILMU EKONOMI
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS
UNIVERSITAS HASANUDDIN
MAKASSAR**

2023

SKRIPSI

DETERMINAN PENDAPATAN USAHA PEDAGANG PAKAIAN BEKAS IMPOR (CAKAR) DI KOTA MAKASSAR

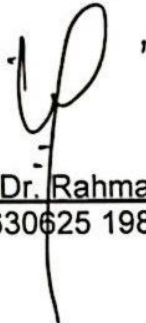
Disusun dan diajukan oleh :

MEGA UTAMI
A011191098

Telah dipertahankan dalam sidang ujian skripsi

Makassar, 5 Oktober 2023

Pembimbing Utama



Prof. Dr. Rahmatia, MA.
NIP. 19630625 198703 2 001

Pembimbing Pendamping



Fitriwati Diam'an, SE., M.Si.
NIP. 19800821 200501 2 002

Ketua Departemen Ilmu Ekonomi
Fakultas Ekonomi dan Bisnis
Universitas Hasanuddin



Dr. Sabir, SE., M.Si., CWM@
NIP. 19740715 200212 1 003

HALAMAN PENGESAHAN

DETERMINAN PENDAPATAN USAHA PEDAGANG PAKAIAN BEKAS IMPOR (CAKAR) DI KOTA MAKASSAR

Disusun dan diajukan oleh:



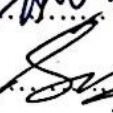

MEGA UTAMI

A011191098

Telah dipertahankan dalam sidang ujian skripsi
pada tanggal 17 Oktober 2023
dandinyatakan telah memenuhi syarat kelulusan


Menyetujui,

Panitia Penguji

No.	Nama Penguji	Jabatan	Tanda Tangan
1.	Prof. Dr. Rahmatia, SE., MA	Ketua	1..... 
2.	Fitriwati Djam'an, SE., M.Si	Sekretaris	2..... 
3.	Dr. Nur Dwiana Sari Saudi, SE., M.Si., CWM®	Anggota	3..... 
4.	Salman Samir S.E., M.Sc	Anggota	4..... 

Ketua Departemen Ilmu Ekonomi
Fakultas Ekonomi dan Bisnis
Universitas Hasanuddin




Dr. Sabir, SE., M.Si., CWM®
NIP. 19740715 200212 1 003

PERNYATAAN KEASLIAN

Saya yang bertanda tangan dibawah ini:

Nama Mahasiswa : MEGA UTAMI
Nomor Pokok : A011191098
Program Studi : Ilmu Ekonomi
Jenjang : Sarjana (S1)

Menyatakan dengan ini bahwa Skripsi dengan judul **Determinan Pendapatan Usaha Pedagang Pakaian Bekas Impor (Cakar) di Kota Makassar** adalah karya saya sendiri dan tidak melanggar hak cipta pihak lain. Apabila dikemudian hari Skripsi karya saya ini terbukti bahwa sebagian atau keseluruhannya adalah hasil karya orang lain yang saya pergunakan dengan cara melanggar hak cipta pihak lain, maka saya bersedia menerima sanksi.

Makassar, 17 Oktober 2023

Yang menyatakan



Mega Utami
A011191098

PRAKATA

Bismillahirrahmanirrahim

Dengan penuh rasa syukur, marilah kita mengawali kata pengantar ini dengan memanjatkan puji dan syukur kepada Allah SWT, Tuhan Yang Maha Esa, yang dengan limpahan rahmat dan petunjuk-Nya, penulis dapat menyelesaikan perjalanan akademis ini melalui penyusunan skripsi berjudul **"Determinan Pendapatan Usaha Pedagang Pakaian Bekas Impor (Cakar) di Kota Makassar."** Skripsi ini disusun sebagai salah satu syarat penyelesaian studi Sarjana Ekonomi pada Program Studi Ilmu Ekonomi, Fakultas Ekonomi dan Bisnis, Universitas Hasanuddin.

Tidak lupa, penulis juga ingin mengirimkan shalawat dan salam kepada junjungan kita Nabi Besar Muhammad SAW, sebagai tauladan bagi kita semua dalam menjalani kehidupan.

Judul skripsi ini mencerminkan perjalanan penulis dalam menggali, menganalisis, dan memahami pendapatan pedagang pakaian bekas impor (cakar) di Kota Makassar. Selama proses penulisan, penulis sadar bahwa perjalanan ini tidak lepas dari berbagai hambatan dan kesulitan. Dengan rendah hati, penulis mengakui bahwa skripsi ini masih memiliki kekurangan. Oleh karena itu, penulis sangat mengharapkan kritik dan saran yang membangun untuk meningkatkan kualitas skripsi ini.

Dalam hal ini, penulis ingin menyampaikan ucapan terima kasih yang tulus kepada berbagai pihak yang telah memberikan dukungan, bimbingan, dan dorongan selama penulisan skripsi ini kepada:

1. Allah SWT atas segala nikmat dan rahmat serta karunia pertolongan-Nya selama penulis menyusun skripsi.

2. Kedua Orang Tua penulis, Alm. Lasennang S.Sos seseorang yang biasa saya sebut bapak dan berhasil membuat saya bangkit dari kata menyerah. Alhamdulillah kini saya bisa berada di tahap ini, menyelesaikan skripsi ini sebagaimana perwujudan terakhir sebelum engkau benar-benar pergi. Terimakasih sudah mengantarkan penulis berada ditempat ini, meskipun pada akhirnya perjalanan ini harus penulis lewati sendiri tanpa lagi kau temani. Dan untuk A. Maspas yang biasa penulis sebut mama, terimakasih sudah jadi penyemangat penulis, yang tiada hentinya memberikan kasih sayang kepada penulis. I love you more more more.
3. Saudara penulis Hardika Handayani, Darmawan dan Rahmadani, terima kasih atas segala doa, usaha dan support yang telah diberikan kepada penulis dalam proses pembuatan skripsi ini.
4. Kepada Nenek penulis Hj. A. Juhriah (Almh) karena sudah membesarkan saya dengan baik dan penuh kasih sayang, yang selalu mendoakan penulis selama hidupnya.
5. Bapak Dr. Sabir, SE., MSi., CWM®. Selaku ketua Departemen Ilmu Ekonomi yang telah senantiasa memberikan segala bantuan hingga peneliti dapat menyelesaikan studi di Departemen Ilmu Ekonomi.
6. Ibu Prof. Dr. Rahmatia, MA. dan Ibu Fitriwati Djam'an, SE., M.Si sebagai pembimbing utama dan pembimbing pendamping penulis. Terima kasih atas saran, masukan, kesabaran dan kritik dalam membimbing dalam mewujudkan skripsi ini, penulis berdoa semoga Allah SWT selalu memberikan Kesehatan kepada Prof Rahmatia dan Ibu Fitri

serta pintu rezekinya dibuka selebar-lebarnya serta selalu dalam lindungan Allah SWT. *'Aamiin ya Rabbal'alaiin'* ‘.

7. Ibu Dr. Nur Dwiana Sari Saudi, SE., M.Si., CWM® dan Bapak Salman Samir S.E., M.Sc Sebagai penguji, terima kasih atas kritik dan saran yang membangun selama proses ujian seminar proposal dan juga seminar hasil.
8. Seluruh Dosen FEB-UH, Terima kasih atas ilmu dan dukungan yang telah diberikan kepada penulis selama menempuh masa pendidikan, semoga Allah SWT selalu memberikan Kesehatan agar tetap dapat memberikan ilmu kepada mahasiswa-mahasiswa khususnya mahasiswa Ilmu Ekonomi FEB-UNHAS.
9. Pegawai Akademik, Kemahasiswaan dan E-Library FEB-UH, terkhusus Pak Oscar dan Ibu Dama. Terima kasih atas bantuan administratif selama perkuliahan dan proses penelitian.
10. Terima kasih kepada responden pedagang pakaian bekas impor (cakar) di Kota Makassar sudah menyempatkan waktu dan memberikan informasi yang telah dibagi, tanpa informan penelitian tidak mungkin dapat terselesaikan dengan baik.
11. Teruntuk sepupuku yang manis, Nurul Aziza Juardi penulis ucapkan terima kasih karena senantiasa mendengar segala keluh kesah dan menghibur penulis selama berproses.
12. Sobat BDST since maba until now, Muh. Alif Febri Ramli, SE., Erianti Asi Safitri, Nanda Bahtiar, Harol Masalle, Rendi Kumar Sahbastian, dan Muhammad Rafly, yang telah kebersamai, mendukung satu sama lain, memberikan motivasi, mendengar segala keluh kesah selama perkuliahan, terima kasih atas kebersamaannya, kebaikannya,

bantuannya, yang membuat penulis bangga dan bersyukur dipertemukan kalian. Semoga kita semua bisa sukses dikemudian hari *'Aamiin ya Rabbal'alaiin'* .

13. Kepada ciwi-ciwi, Uswatun dan Fathiyah terima kasih sudah kebersamai dari jaman maba sampai saat ini.
14. Terima kasih untuk teman-teman Seangkatan Ilmu Ekonomi 2019 (GRIFFINS) yang telah berperan banyak memberikan pengalaman dan pembelajaran selama di bangku kuliah, see you on top, guys.
15. Sahabat-sahabat penulis yang telah kebersamai kurang lebih 15 tahun (The Ledvis), Audrey Monica Kansa, Anisya Aisya Virya dan Sofia Wulandari. Terima Kasih atas segala dukungan kepada penulis, terima kasih karena telah mendengarkan segala keluh kesah penulis dalam proses penyelesaian skripsi ini. Sekali lagi terima kasih atas semangat dan dukungan yang diberikan kepada penulis.
16. The Sans Gang, Ririn Febrilia dan Elmalia. Terima kasih selalu memberikan penulis semangat yang tiada henti, selalu mau direpotkan, selalu ada untuk penulis, selalu mendengarkan keluh kesah penulis, Semoga bisa sukses bersama *'Aamiin ya Rabbal'alamiin'*.
17. Teman KKN Gel.108 Ps Pangkep posko 5, khususnya sobat NT, Nurul Syawalia, Risna Yunita, Rischa Damayanti, S.Pi., Khjar Aswad. Terima kasih sudah membantu selama KKN dan After KKN, serta memberikan pengalaman dan kenangan yang berkesan kepada penulis.
18. Keluarga besar HIMAJIE dan Pengurus Periode 2022 FEB-UH, terima kasih sudah memberikan kesempatan buat belajar dan berproses, serta terima kasih atas pengalaman-pengalaman berkesan selama kepengurusan, khususnya Departemen KESEK.

19. Sobat Kiw-kiw uhuy. Terima kasih banyak atas semua semangat, bantuan, lelucon, dan hiburan yang diberikan kepada penulis. Semoga pertemananya awet yak.

20. Semua Pihak yang Tidak Dapat Disebutkan Satu Persatu, Terima kasih atas segala bantuan yang telah diberikan selama perjalanan penulisan skripsi ini.

21. Last but no least ya!, Thanks for me.

Penulis menyadari bahwa skripsi masih jauh dari kata sempurna. Oleh karena itu, peneliti mengharapkan segala saran dan kritik dari berbagai pihak demi terwujudnya karya yang lebih baik dimasa yang akan datang. Semoga tulisan ini bermanfaat dan memberikan ilmu pengetahuan yang baru untuk kita semua.

Makassar, 17 Oktober 2023



Mega Utami

ABSTRAK

DETERMINAN PENDAPATAN USAHA PEDAGANG PAKAIAN BEKAS IMPOR (CAKAR) DI KOTA MAKASSAR

Mega Utami

Rahmatia

Fitriwati Djam'an

Penelitian ini bertujuan untuk menganalisis pengaruh modal usaha, lama usaha, jam kerja, jumlah jenis barang, dan perbedaan lokasi usaha terhadap pendapatan usaha pedagang pakaian bekas impor (cakar) di Kota Makassar. Objek penelitian ini dipilih karena permasalahan yang ada di sektor perdagangan cakar di Kota Makassar sangat memperhatikan, selain harus bersaing antar sesama pedagang di dalam pasar, mereka juga harus bersaing dengan pedagang online. Selain itu pedagang cakar harus bersaing dengan pedagang lain yang mampu membeli ruko diluar pasar, yang mana lebih strategis dalam penjualan cakar, jarak yang dekat dengan area parkir dan lebih mudah dijangkau oleh pembeli. Metode penelitian yang digunakan adalah pengumpulan data primer melalui kuesioner dan wawancara langsung dari 100 responden pelaku usaha yang bergerak di bidang pakaian jadi impor bekas (Cakar) di Kota Makassar. Data yang terkumpul dianalisis menggunakan pendekatan kuantitatif dengan teknik analisis regresi berganda *Ordinary Least Squares* (OLS). Hasil penelitian menunjukkan bahwa modal usaha berpengaruh positif terhadap pendapatan pedagang pakaian bekas impor (cakar) di Kota Makassar. Lama usaha berpengaruh positif terhadap pendapatan pedagang pakaian bekas impor (cakar) di Kota Makassar. Jam kerja tidak berpengaruh terhadap pendapatan pedagang pakaian bekas impor (cakar) di Kota Makassar. Jumlah jenis barang tidak berpengaruh terhadap pendapatan pedagang pakaian bekas impor (cakar) di Kota Makassar. Hal ini disebabkan oleh selera konsumen bergantung pada ketetapan harga dan kualitas barang dagangan yang di jual. Terdapat perbedaan pendapatan pada pedagang bekas impor (cakar) yang disebabkan oleh lokasi usaha di Kota Makassar. Diharapkan para pedagang harus meningkatkan modalnya, karena faktor produksi ini yang paling signifikan dalam meningkatkan pendapatan dibanding variabel lainnya.

Kata Kunci: Pakaian Bekas Impor, Modal Usaha, Lama Usaha, Jam Kerja, Jumlah Jenis Barang, Lokasi Usaha.

ABSTRACT

DETERMINANTS OF BUSINESS INCOME FOR IMPORTED USED CLOTHING TRADERS (CAKAR) IN MAKASSAR CITY

Mega Utami

Rahmatia

Fitriwati Djam'an

This research aims to analyze the influence of business capital, length of business, working hours, number of types of goods, and differences in business location on the business income of imported used clothing (claw) traders in Makassar City. The object of this research was chosen because the problems in the claw trading sector in Makassar City are very worrying, apart from having to compete with fellow traders in the market, they also have to compete with online traders. Apart from that, claw traders have to compete with other traders who are able to buy shophouses outside the market, which are more strategic in selling claws, are close to the parking area and are easier for buyers to reach. The research method used was primary data collection through questionnaires and direct interviews from 100 respondents from business actors operating in the field of second-hand imported apparel (Cakar) in Makassar City. The collected data was analyzed using a quantitative approach with Ordinary Least Squares (OLS) multiple regression analysis techniques. The results of the research show that business capital has a positive effect on the income of imported used clothing traders (claws) in Makassar City. Length of business has a positive effect on the income of imported used clothing traders (claws) in Makassar City. Working hours has no effect on the income of imported used clothing traders (claws) in Makassar City. The number of types of goods has no effect on the income of imported used clothing traders (claws) in Makassar City. This is because consumer tastes depend on the price and quality of the merchandise being sold. There is a difference in income for used import traders (claws) caused by the location of the business in Makassar City. It is hoped that traders will have to increase their capital, because this production factor is the most significant in increasing income compared to other variables.

Keywords: *Imported Used Clothes, Business Capital, Length of Business, Working Hours, Number of Types of Goods, Business Location.*

DAFTAR ISI

	Halaman
HALAMAN SAMBUNG.....	i
HALAMAN JUDUL.....	ii
HALAMAN PERSETUJUAN	iii
HALAMAN PENGESAHAN.....	iv
PERNYATAAN KEASLIAN	v
PRAKATA.....	vi
ABSTRAK.....	xi
ABSTRACT	xii
DAFTAR ISI.....	xiii
DAFTAR GAMBAR.....	xvi
DAFTAR TABEL.....	xvii
BAB I PENDAHULUAN.....	1
1.1 Latar Belakang	1
1.2 Rumusan Masalah.....	6
1.3 Tujuan Penelitian.....	7
1.4 Manfaat Penelitian.....	7
BAB II TINJAUAN PUSTAKA.....	9
2.1 Landasan Teoritis	9
2.1.1 Pendapatan	9
2.1.2 Modal Usaha	11
2.1.3 Lama Usaha	13
2.1.4 Jam Kerja	14
2.1.5 Jumlah Jenis Barang	16
2.1.6 Lokasi Usaha.....	17
2.2 Hubungan Antar Variabel	18
2.2.1 Hubungan Modal terhadap Pendapatan	18
2.2.2 Hubungan Lama Usaha terhadap Pendapatan.....	18
2.2.3 Hubungan Jam Kerja terhadap Pendapatan	19

2.2.4	Hubungan Jumlah Jenis Barang terhadap Pendapatan	20
2.2.5	Hubungan Lokasi Usaha terhadap Pendapatan.....	21
2.3	Tinjauan Empiris.....	22
2.4	Kerangka Berpikir Penelitian.....	25
2.5	Hipotesis Penelitian	25
BAB III METODOLOGI PENELITIAN.....		27
3.1	Ruang Lingkup Penelitian.....	27
3.2	Populasi dan Sampel.....	27
3.2.1	Populasi	27
3.2.2	Sampel	28
3.3	Jenis dan Sumber Data	29
3.4	Teknik Pengumpulan Data.....	30
3.4.1	Wawancara	30
3.4.2	Kuesioner	31
3.4.3	Metode Literatur (Studi Pustaka)	31
3.4.4	Dokumentasi	31
3.5	Metode Analisis Data.....	32
3.5.1	Regresi Linear Berganda.....	32
3.5.2	Uji Asumsi Klasik	33
3.5.3	Uji Statistik.....	35
3.6	Variabel Penelitian dan Definisi Operasional	37
BAB IV HASIL DAN PEMBAHASAN.....		38
4.1	Gambaran Umum Objek dan Variabel Penelitian.....	38
4.1.1	Kota Makassar.....	38
4.1.2	Deskripsi Lokasi Penelitian.....	39
4.2	Karakteristik Responden.....	40
4.2.1	Berdasarkan Umur	40
4.2.2	Berdasarkan Jenis Kelamin	41
4.2.3	Berdasarkan Tingkat Pendidikan	42
4.2.4	Berdasarkan Pendapatan	43
4.2.5	Berdasarkan Sumber Modal	44
4.2.6	Berdasarkan Modal Awal.....	45
4.2.7	Berdasarkan Lama Usaha	46

4.2.8	Berdasarkan Jam Kerja	47
4.2.9	Berdasarkan Jumlah Jenis Barang	48
4.2.10	Berdasarkan Lokasi Usaha.....	49
4.3	Hasil Estimasi Variabel-variabel Penelitian	50
4.4	Uji Asumsi Klasik	51
4.4.1	Uji Normalitas	51
4.4.2	Uji Multikolinearitas.....	52
4.4.3	Uji Heteroskedastisitas	52
4.5	Uji Statistik.....	53
4.5.1	Uji Statistik F	53
4.5.2	Uji Statistik T	53
4.5.3	Koefisien Determinan (R^2)	54
4.6	Pembahasan Hasil Penelitian	54
4.6.1	Pengaruh Modal Usaha Terhadap Pendapatan Pedagang Pakaian Bekas Impor (Cakar) di Kota Makassar	54
4.6.2	Pengaruh Lama Usaha Terhadap Pendapatan Pedagang Pakaian Bekas Impor (Cakar) di Kota Makassar	56
4.6.3	Pengaruh Jam Kerja Terhadap Pendapatan Pedagang Pakaian Bekas Impor (Cakar) di Kota Makassar	57
4.6.4	Pengaruh Jumlah Jenis Barang Terhadap Pendapatan Pedagang Pakaian Bekas Impor (Cakar) di Kota Makassar.....	58
4.6.5	Pengaruh Lokasi Usaha Terhadap Pendapatan Pedagang Pakaian Bekas Impor (Cakar) di Kota Makassar	58
BAB V PENUTUP.....		60
5.1	Kesimpulan.....	60
5.2	Saran.....	61
DAFTAR PUSTAKA.....		62
LAMPIRAN		67

DAFTAR GAMBAR

	Halaman
Gambar 2. 1 Kerangka Pikir Penelitian	25
Gambar 4. 1 Peta Wilayah Kota Makassar.....	39

DAFTAR TABEL

	Halaman
Tabel 1. 1 Pendapatan Pedagang Cakar di Kota Makassar Periode Agustus 2022-Juli 2023 (rupiah).....	4
Tabel 3. 1 Jumlah Pedagang Cakar di Kota Makassar.....	28
Tabel 4. 1 Persentase Responden Berdasarkan Umur.....	41
Tabel 4. 2 Persentase Responden Berdasarkan Jenis Kelamin.....	42
Tabel 4. 3 Persentase Responden Berdasarkan Tingkat Pendidikan.....	42
Tabel 4. 4 Persentase Responden Berdasarkan Pendapatan.....	43
Tabel 4. 5 Persentase Responden Berdasarkan Sumber Modal.....	44
Tabel 4. 6 Persentase Responden Berdasarkan Modal Awal	45
Tabel 4. 7 Persentase Responden Berdasarkan Lama Usaha.....	46
Tabel 4. 8 Persentase Responden Berdasarkan Jam Kerja.....	47
Tabel 4. 9 Persentase Responden Berdasarkan Jumlah Jenis Barang.....	48
Tabel 4. 10 Persentase Responden Berdasarkan Lokasi Penelitian	49
Tabel 4. 11 Hasil Uji Regresi Linear Berganda	50
Tabel 4. 12 Hasil Uji Normalitas.....	51
Tabel 4. 13 Hasil Uji Multikoleniaritas	52
Tabel 4. 14 Hasil Uji Heteroskedastisitas	52

BAB I

PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang

Salah satu program yang sedang dilaksanakan oleh pemerintah saat ini adalah upaya untuk memajukan sektor ekonomi. Upaya pembangunan ekonomi ini bertujuan untuk menciptakan kebijakan yang dapat menghasilkan lapangan kerja dan pertumbuhan ekonomi yang berkelanjutan. Sasaran dari pembangunan ekonomi ini mencakup pengendalian tingkat inflasi dan peningkatan kualitas hidup masyarakat. Namun, permasalahan utama yang sering muncul dalam konteks pembangunan ekonomi adalah ketidakmerataan distribusi pendapatan (Budi, 2017).

Pertumbuhan ekonomi suatu negara dipengaruhi oleh berbagai faktor, termasuk perkembangan Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM). UMKM memiliki peranan yang signifikan dalam proses pembangunan ekonomi negara tersebut, seperti menciptakan lapangan kerja, mengurangi tingkat pengangguran, dan menyerap tenaga kerja, yang semuanya membantu pemerintah dalam upaya mengatasi kemiskinan. Selain itu, UMKM juga berkontribusi dalam meningkatkan daya saing dan produktivitas, serta menciptakan teknologi baru, produk inovatif, dan strategi pemasaran (Ghafur, 2010: 29).

Melakukan sebuah usaha adalah suatu kegiatan ekonomi yang menghadapi sejumlah risiko dan tantangan, tanpa ada jaminan bahwa usaha tersebut akan sukses sesuai dengan harapan awal. Seiring dengan pertumbuhan ekonomi yang terus berlangsung dengan cepat, banyak jenis usaha baru yang terus bermunculan untuk memenuhi berbagai kebutuhan masyarakat yang tak terbatas, yang pada gilirannya meningkatkan persaingan yang semakin sengit di

dunia bisnis. Usaha yang dikelola dengan baik dan menggunakan strategi bisnis yang tepat akan mampu bertahan dalam kompetisi ini, sementara usaha yang kurang dikelola dengan baik berisiko menghadapi kebangkrutan (Natalia,2021).

Salah satu usaha yang juga mengalami risiko ketidakpastian yaitu kegiatan usaha penjualan pakaian. Perkembangan gaya hidup menuntut adanya peningkatan kebutuhan akan pakaian dengan merek dan trend tertentu yang sewajarnya hanya sebagai pelengkap bukan sebagai suatu keharusan, kini telah mengalami perubahan menjadi suatu keharusan. Fashion dan life style telah membawa perubahan akan tingginya rasa ingin menampilkan gaya berpakaian yang berbeda dengan segala macam model dan harga sehingga terkadang kualitas dianggap tidak begitu penting dan semata-mata hanya mengutamakan apa yang dilihat orang lain. Oleh karena itu, untuk memenuhi tingginya rasa ingin menampilkan yang berbeda namun dapat memberikan kepuasan dari sisi kualitas yang baik dan harga yang relatif terjangkau maka muncullah sarana pendukung kebutuhan yaitu pakaian bekas impor (cakar).

Banyak masyarakat yang memilih bidang usaha ini karena dianggap memberikan pendapatan yang cukup besar bagi masyarakat serta membangkitkan kembali peluang kerja dan mengurangi pengangguran di kota Makassar (Husaini,2017). Namun, dalam kenyataannya, perkembangan usaha kecil seperti pedagang cakar seringkali dihambat oleh berbagai masalah atau kesulitan. Menurut Mudrajad Kuncoro (2007:368), "Pengusaha kecil menghadapi sejumlah kendala dalam upaya mengembangkan usaha mereka, seperti tingkat kemampuan, keterampilan, keahlian, manajemen sumber daya manusia, kewirausahaan, pemasaran, dan aspek keuangan".

Lemahnya dalam kemampuan manajerial dan sumber daya manusia menyebabkan pengusaha kecil seperti pedagang cakar tidak dapat mengoperasikan bisnis mereka secara efektif. Selain itu dengan adanya kebijakan larangan impor barang bekas di Indonesia saat ini ternyata memberikan dampak yang kurang baik bagi para pengusaha kecil seperti pedagang cakar, yang menjadikan penjualan cakar sebagai penghasilan utama UMKM. Meski pemerintah telah melarang impor pakaian bekas, budaya cakar masih digemari oleh masyarakat. Terlihat pengunjung di beberapa kawasan penjualan cakar di Kota Makassar tetap ramai. Pakaian dengan harga miring dan bermerek menjadi daya tarik masyarakat untuk membeli.

Salah satu dari sekian banyak sengketa impor yang muncul di Indonesia, dan belum diselesaikan oleh pemerintah, adalah impor pakaian bekas. Hal ini dibuktikan dengan menjamurnya pasar pakaian bekas di seluruh tanah air. Pedagang menawarkan pakaian bekas dengan harga murah, terutama yang berada di kisaran sosial ekonomi menengah dan bawah, akan tertarik dengan hal ini. Mereka percaya membeli pakaian impor bekas bukanlah masalah besar selama harganya murah dan dalam kondisi baik (Herman, 2020).

Kehadiran kebijakan pemerintah ini berdampak negatif terhadap perkembangan pedagang cakar yang masih dalam pemulihan covid 19. Adanya permasalahan yang dihadapi oleh pedagang cakar membuat usahanya mengalami pasang surut. Hal tersebut dapat dilihat dari pendapatan yang diperoleh para pedagang cakar periode Agustus 2022 sampai dengan Juli 2023. Berdasarkan hasil penelitian awal pada 30 orang pedagang cakar di New Makassar Mall (Pasar Sentral), Pasar Terong, Pasar Pasar Unit Darurat C dan Gor Sudiang di Kota Makassar diperoleh data sebagai berikut:

Permasalahan yang ada di sektor perdagangan cakar di Kota Makassar sangat memperhatikan, selain harus bersaing antar sesama pedagang di dalam pasar, mereka juga harus bersaing dengan pedagang online. Selain itu pedagang cakar harus bersaing dengan pedagang lain yang mampu membeli ruko diluar pasar, yang mana lebih strategis dalam penjualan cakar, jarak yang dekat dengan area parkir dan lebih mudah dijangkau oleh pembeli. Sehingga akan mengurangi pendapatan pedagang cakar yang ada di dalam pasar, yang jaraknya cukup jauh dari tempat parkir, jalan yang sempit dan bahkan ada yang harus berjalan ke lantai dua. Dimana hal ini akan mengurangi pendapatan pedagang yang ada didalam pasar.

Menurut Amaliawati & Murni (2014), pendapatan adalah hasil berupa uang yang diperoleh oleh perusahaan dari penjualan barang dan jasa yang mereka tawarkan. Pendapatan ini mencerminkan tingkat keberhasilan usaha dan menjadi indikator peningkatan usaha tersebut. Konsep yang serupa dijelaskan oleh Sukirno (2000), yang menyatakan bahwa pendapatan adalah elemen yang sangat penting dalam bisnis perdagangan, karena pemilik usaha selalu memperhatikan nilai dan total pendapatan yang dihasilkan selama menjalankan usaha. Pertumbuhan suatu bisnis dapat diukur melalui total pendapatan yang diperoleh oleh pemilik usaha, seperti yang diungkapkan oleh Maheswara et al. (2016).

Pendapatan dipengaruhi oleh sejumlah faktor, yaitu penentu harga jual, kesungguhan kerja SDM, lama usaha, jam dagang maupun jam kerja, pengalaman kerja, perilaku kewirausahaan, banyaknya tenaga kerja, pemakaian teknologi, banyaknya bahan baku, jarak usaha, jenis produk, tingginya pendidikan pengusaha, tempat usaha, modal, biaya produksi, dan banyak

kecilnya penjualan (Amaliawati & Murni, 2014). Dalam sebuah studi yang dilakukan oleh Tjiptoroso sebagaimana dijelaskan dalam penelitian Firdausa (2012), dikemukakan bahwa besarnya pendapatan dipengaruhi oleh beberapa faktor seperti durasi usaha, modal, dan jam kerja.

Ada banyak faktor yang dapat mempengaruhi pendapatan (Zahro, Hidayati, & Habib, 2022). Dalam penelitian ini hanya memperhatikan lima parameter, yaitu modal usaha, lama usaha, jam kerja, jenis barang dan lokasi usaha. Permasalahan yang masih banyak para pedagang alami yaitu kesulitan modal usaha. Selain itu panjang sedikitnya durasi jam kerja beroperasi yang kemungkinan besar berpotensi mempengaruhi banyak sedikitnya pendapatan, dan lamanya usaha pedagang sehingga otomatis pengusahaan juga akan semakin banyak pengalaman, serta penentuan lokasi usaha diduga akan mempengaruhi besar kecilnya pendapatan cakar maka dari itu peneliti tertarik mengambil lima faktor itu.

Berdasarkan uraian diatas maka peneliti termotivasi untuk meneliti mengenai **“Determinan Pendapatan Usaha Pedagang Pakaian Bekas Impor (Cakar) Di Kota Makassar”**.

1.2 Rumusan Masalah

Berdasarkan latar belakang di atas, maka rumusan masalah pada penelitian ini antara lain:

1. Apakah modal usaha mempengaruhi pendapatan pedagang pakaian bekas impor (Cakar) di Kota Makassar?
2. Apakah lama usaha mempengaruhi pendapatan pedagang pakaian bekas impor (Cakar) di Kota Makassar?

3. Apakah jam kerja mempengaruhi pendapatan pedagang pakaian bekas impor (Cakar) di Kota Makassar?
4. Apakah jumlah jenis barang mempengaruhi pendapatan pedagang pakaian bekas impor (Cakar) di Kota Makassar?
5. Apakah ada perbedaan pendapatan pedagang pakaian bekas impor (Cakar) di Kota Makassar menurut lokasi usaha?

1.3 Tujuan Penelitian

Tujuan dari penelitian ini adalah untuk menjawab pertanyaan-pertanyaan berikut berdasarkan rumusan masalah yang disajikan di atas:

1. Untuk mengetahui pengaruh modal usaha terhadap tingkat pendapatan pedagang pakaian bekas impor (Cakar) di Kota Makassar.
2. Untuk mengetahui pengaruh lama usaha terhadap tingkat pendapatan pedagang pakaian bekas impor (Cakar) di Kota Makassar.
3. Untuk mengetahui pengaruh jam kerja terhadap tingkat pendapatan pedagang pakaian bekas impor (Cakar) di Kota Makassar.
4. Untuk mengetahui pengaruh jumlah jenis barang terhadap tingkat pendapatan pedagang pakaian bekas impor (Cakar) di Kota Makassar.
5. Untuk mengetahui perbedaan pendapatan pedagang pakaian bekas impor (Cakar) di Kota Makassar menurut lokasi usaha.

1.4 Manfaat Penelitian

Hasil dari penelitian ini diharapkan dapat memberikan manfaat, antara lain:

1. Manfaat Teoritis

Manfaat teoritis penelitian ini terdiri dari konfirmasi teori dan kepercayaan pinjaman untuk penelitian sebelumnya dari variabel yang mempengaruhi pendapatan pedagang. Pendapatan penjual pakaian

bekas impor (cakar) di kawasan beberapa pasar di Kota Makassar dianalisis untuk lebih memahami unsur-unsur yang mempengaruhi keuntungan pedagang. Selain itu, temuan penelitian ini dapat menjadi panduan bagi akademisi masa depan yang tertarik dengan topik yang sama.

2. Manfaat Praktis

a. Untuk Penulis

Untuk memberikan informasi yang lebih lengkap tentang masalah yang sedang diselidiki, terutama yang berdampak pada keuntungan trader. Juga, untuk memenuhi kriteria gelar sarjana.

b. Untuk Peneliti Lain

Sebagai narasumber bagi mahasiswa yang tertarik untuk mempelajari lebih dalam tentang ekonomi industri impor pakaian bekas.

c. Untuk Pemerintah

Temuan penelitian ini dapat memberikan wawasan dan informasi berharga bagi pembuat kebijakan yang bertugas meningkatkan kesejahteraan ekonomi komunitas perdagangan dan, lebih jauh, bangsa secara keseluruhan.

BAB II

TINJAUAN PUSTAKA

2.1 Landasan Teoritis

2.1.1 Pendapatan

Tujuan utama dari menjalankan suatu usaha perdagangan adalah untuk menghasilkan pendapatan, yang kemudian dapat dipergunakan untuk memenuhi kebutuhan hidup dan menjaga kelangsungan hidup usaha perdagangannya. Pendapatan yang diterima adalah dalam bentuk uang, dimana uang merupakan alat pembayaran atau alat pertukaran (Samuelson dan Nordhaus, 1997).

Pendapatan adalah jumlah penerimaan yang diterima oleh masyarakat atau individu sebagai imbalan atas prestasi kerjanya dalam jangka waktu tertentu, baik itu harian, mingguan, bulanan, maupun tahunan (Sukirno,2006). Rahardja dan Manurung (2001) Pendapatan dapat berupa uang maupun non-uang, seperti tunai atau bentuk lainnya. Dari dua definisi tersebut, dapat disimpulkan bahwa pendapatan merupakan hasil dari kinerja seseorang atau rumah tangga dalam periode waktu tertentu, yang mencakup berbagai jenis imbalan baik dalam bentuk uang maupun bukan uang.

Selanjutnya, pendapatan mencakup uang yang diterima oleh individu atau perusahaan dalam berbagai bentuk seperti gaji (wages), upah (salaries), sewa (rent), bunga (interest), laba (profit), dan jenis lainnya. Ini juga mencakup tunjangan pengangguran, uang pension, dan bentuk penerimaan lainnya. Dalam analisis mikroekonomi, pendapatan mengacu pada aliran penghasilan dari penyediaan faktor produksi seperti sumber daya alam, tenaga kerja modal yang masing-masing diekspresikan dalam bentuk sewa, upah, bunga dan laba secara berurutan. Sementara dalam analisis ekonomi makro, istilah pendapatan

nasional (national income) menggambarkan total pendapatan agregat suatu Negara dari sewa, upah, bungaran pembayaran lainnya, tetapi tidak termasuk biaya transfer seperti tunjangan pengangguran, pensiunan, dan sumber pendapatan lain yang tidak berasal dari faktor produksi (Hanum, 2017)

Menurut Ramlan (2006:13), pendapatan usaha merujuk pada hasil dari suatu usaha yang telah dilaksanakan dalam periode waktu tertentu. Dalam pandangan Samuelson dan Nordhaus (2005:255), pendapatan dalam konteks ilmu ekonomi didefinisikan sebagai hasil berupa uang atau barang lain yang diperoleh dari pemanfaatan kekayaan atau jasa manusia bebas. Di sisi lain, pendapatan rumah tangga mengacu pada jumlah total pendapatan yang diterima oleh setiap anggota rumah tangga, baik dalam bentuk uang, barang, atau layanan yang diperoleh dari berbagai sumber seperti gaji, upah usaha rumah tangga, atau sumber pendapatan lainnya. Dengan menggunakan konsep pendapatan, seseorang atau rumah tangga dapat mengevaluasi kondisinya dengan menghitung total uang yang diterima selama periode tertentu.

Pendapatan diakibatkan oleh kegiatan-kegiatan perusahaan dalam memanfaatkan faktor-faktor produksi untuk mempertahankan diri dan pertumbuhan. Seluruh kegiatan perusahaan yang menimbulkan pendapatan secara keseluruhan disebut earning process. Secara garis besar earning process menimbulkan dua akibat yaitu pengaruh positif (pendapatan dan keuntungan) dan pengaruh negative (beban dan kerugian). Selisih keduanya nantinya menjadi laba atau rugi (Sudrajat, 2014).

Pendapatan atau juga disebut juga income dari seorang warga masyarakat hasil penjualannya dari faktor-faktor produksi yang dimilikinya pada sektor produksi. Dan sektor produksi ini membeli faktor-faktor produksi tersebut untuk digunakan sebagai input proses produksi dengan harga yang berlaku dipasar

faktor produksi. Harga faktor produksi dipasar faktor produksi (seperti halnya juga untuk barang-barang dipasar barang) ditentukan oleh tarik menarik, antara penawaran dan permintaan.

Secara umum, pendapatan dapat dikelompokkan menjadi tiga golongan. Pertama, Gaji dan Upah, yaitu imbalan yang diterima setelah seseorang melakukan pekerjaan untuk orang lain, dan biasanya diberikan dalam bentuk harian, mingguan, atau bulanan. Kedua, Pendapatan dari Usaha Sendiri, yang merupakan total nilai hasil produksi dikurangi dengan biaya-biaya yang dibayar, pada usaha yang dimiliki oleh individu atau keluarga mereka sendiri. Dalam kategori ini, nilai sewa modal milik sendiri dan beberapa biaya lainnya biasanya tidak dihitung. Ketiga, Pendapatan dari Usaha Lain, yang diperoleh tanpa melibatkan upaya tenaga kerja langsung, dan termasuk pendapatan tambahan seperti hasil menyewakan aset yang dimiliki, bunga dari uang yang dipinjamkan, sumbangan dari pihak lain, pendapatan pensiun, dan lain sebagainya. Mankiw (2011) juga menyebutkan bahwa pendapatan dapat dihitung dengan mengalikan jumlah unit yang terjual dengan harga per unit.

Dalam konteks ini, pendapatan penjual bergantung pada jumlah barang yang berhasil terjual dengan harga yang telah disepakati antara penjual dan pembeli. Jadi, pendapatan pedagang pasar dapat dihitung dengan mengalikan jumlah barang yang terjual dengan harga per unit barang yang sesuai dengan jenis dagangannya. Dengan demikian, pendapatan pedagang pasar adalah hasil dari perkalian antara jumlah barang yang terjual dengan harga per unit barang tersebut berdasarkan kategori produk yang dijual.

2.1.2 Modal Usaha

Menurut Riyanto (2001) modal usaha dapat didefinisikan sebagai sumber daya yang ada dalam neraca, atau sebagai sejumlah uang atau barang yang

digunakan sebagai pokok usaha atau berdagang. Menurut Nugroho (2013) Modal usaha ini dapat mencakup harta benda seperti uang dan barang yang digunakan untuk menghasilkan pendapatan dan penambahan kekayaan. Dengan kata lain, modal usaha merupakan kumpulan sumber daya yang digunakan seseorang untuk memulai atau menjalankan usaha atau bisnis, dan semakin besar modalnya, semakin besar pula potensi keuntungan yang dapat diperoleh. Modal usaha juga dapat berupa hak atau bagian dari modal perusahaan, termasuk kekayaan yang disetor atau berasal dari aktivitas usaha itu sendiri (Munawir,2006)

Modal mengacu pada semua jenis kekayaan yang dapat digunakan untuk meningkatkan produksi, apakah itu melalui penggunaan langsung atau melalui penggunaan bentuk kekayaan lainnya; lebih sempit mengacu pada hal-hal yang diciptakan hari ini dengan maksud digunakan untuk menciptakan hal-hal lain di masa depan (Ernawati et al., 2020). Modal, sebagaimana didefinisikan oleh (Nisa & Sahnan, 2021), bukan hanya uang atau aset keuangan seperti obligasi dan saham; itu juga termasuk barang fisik seperti pabrik, peralatan, inventaris, dan aset tidak berwujud seperti pengetahuan dan paten.

Segala sesuatu yang digunakan dalam produksi barang-dagangan dan jasa termasuk dalam definisi kapital, sebagaimana disajikan di atas. Namun, dalam analisis kami, modal mengacu pada uang yang diinvestasikan pedagang dalam persediaan dan pengiriman barang mereka setiap hari. Rupiah, satuan harian yang dikeluarkan oleh para pedagang, adalah satuan nilai modal perusahaan ini.

Adam Smith, dalam bukunya *The Wealth of Nations* (2008), juga membagi modal menjadi bentuk tetap dan bergerak. Sejauh mana uang investasi habis dalam jangka waktu tertentu adalah karakteristik yang menentukan antara

keduanya (misalnya satu tahun). Modal tetap mengacu pada modal yang digunakan hanya sebagian selama jangka waktu tertentu, mengakibatkan hilangnya nilai yang dapat diabaikan (misalnya mesin, bangunan, dan sebagainya). Namun, jika seluruh kapital telah habis digunakan, kita berbicara tentang kapital yang beredar (misalnya tenaga kerja, bahan baku, dan fasilitas produksi). Modal dapat memiliki berbagai bentuk dan ukuran, membuatnya sulit untuk diukur secara langsung. Sebaliknya, bentuk kapital yang menjadi perhatian penelitian ini adalah kapital beredar, yang juga dikenal sebagai kapital variabel.

2.1.3 Lama Usaha

Lamanya waktu seseorang secara aktif terlibat dalam perusahaan disebut sebagai "jangka waktu bisnis". Durasi suatu usaha juga dapat dipahami sebagai periode waktu yang dihabiskan pedagang secara permanen untuk tinggal di lokasi mereka saat ini (Utami dan Wibowo, 2013). Asmie (2008) mendefinisikan "lama usaha" sebagai jumlah tahun seorang pedagang telah bekerja dalam usaha dagang tersebut. Semakin lama Anda menjalankan perusahaan, semakin banyak pengalaman bisnis yang Anda miliki, dan pandangan Anda tentang perilaku karyawan akan semakin diwarnai oleh pengalaman tersebut (Sukirno, 2006).

Kesalahpahaman yang umum adalah bahwa tingkat pengalaman pemilik bisnis secara otomatis meningkat seiring bertambahnya masa jabatan perusahaannya. Pengalaman kerja, di sisi lain, adalah proses belajar yang sebenarnya bagaimana melakukan suatu pekerjaan dengan benar-benar melakukan pekerjaan itu (Manulang, 1984). Tingkat keahlian bisnis seseorang dapat diukur dengan melihat jumlah tahun yang mereka habiskan untuk bekerja di industri tertentu. Tingkat keahlian seseorang tumbuh seiring dengan lamanya waktu yang mereka habiskan untuk terlibat dalam bidang usaha tertentu.

Pengalaman kerja ini merupakan bagian dari apa yang dikenal sebagai “pendidikan informal”, yang mencakup pembelajaran yang diperoleh orang melalui tindakan sehari-hari, baik disengaja maupun tidak (Simanjuntak, 2001).

Pengembangan profesional seorang wirausahawan dibantu dengan memperoleh pengalaman praktis semacam ini di dunia komersial. Karena itu, pemilik bisnis lebih percaya diri dalam menjalankan rencana mereka. Semakin lama dia berkecimpung di industri ini, semakin banyak pengetahuan yang dia kumpulkan.

Demi analisis ini, "jangka waktu bisnis" mengacu pada jumlah kumulatif tahun pedagang telah beroperasi; lebih khusus lagi, ini mengacu pada berapa tahun pedagang telah aktif bertransaksi. Para peneliti biasanya menggunakan tahun dan bulan untuk mengukur rentang hidup perusahaan. Tujuannya di sini adalah untuk mempermudah setiap pedagang, apakah mereka baru memulai atau telah berada di perusahaan selama beberapa dekade, untuk mengakses informasi yang mereka butuhkan.

2.1.4 Jam Kerja

Waktu yang dihabiskan untuk melakukan aktivitas kerja disebut sebagai "jam kerja". Dalam konteks ini, "pekerjaan" mengacu pada pekerjaan yang menguntungkan. Waktu yang dihabiskan untuk bekerja juga dapat dianggap sebagai waktu yang diinvestasikan untuk membuat sesuatu. Saat itulah hal-hal seperti jam, komputer, dan telepon diharapkan mulai berfungsi, setidaknya menurut Kamus Besar Bahasa Indonesia. Dalam analisis ini, "jam kerja" mengacu pada jendela harian di mana dealer pakaian bekas impor melakukan bisnis. Dari saat pasar dibuka hingga saat pasar ditutup.

Dalam (Lestari & Widodo, 2021) membagi minggu kerja seseorang menjadi tiga periode waktu yang berbeda:

1) Orang pertama yang bekerja kurang dari 35 jam setiap minggu. Seseorang dianggap memiliki jam kerja tetap jika waktu kerja mingguannya kurang dari 35 jam.

2) Seseorang yang bekerja 35 sampai 44 jam per minggu. Pada saat itu, kami mengklasifikasikan orang tersebut sebagai orang yang bekerja selama hari kerja biasa.

3) Seseorang yang bekerja lebih dari 45 jam setiap minggu. Bekerja lebih dari 45 jam seminggu dianggap berjam-jam.

Hari kerja optimal seseorang berlangsung antara enam dan delapan jam, sedangkan enam belas hingga delapan belas jam berikutnya didedikasikan untuk kegiatan lain, seperti menghabiskan waktu bersama orang yang dicintai, terlibat dalam aktivitas santai, atau sekadar tidur. Seseorang dapat bekerja secara efektif selama 40–50 jam dalam seminggu. Dalam kebanyakan kasus, sisanya tidak produktif ketika mereka dipaksa bekerja. Pada akhirnya, produktivitas akan turun, kelelahan akan muncul, dan keselamatan di tempat kerja akan mendorong kemajuan dan mendorong kelancaran fungsi baik organisasi individu maupun kelompok.

Arifin (2004;15) dalam (Wardana dan yuliarmi, 2018) mengemukakan secara umum dapat diasumsikan bahwa “semakin banyak jam kerja yang dipergunakan, berarti akan semakin produktif”. Hal ini berarti dengan jumlah jam kerja yang panjang secara tidak langsung akan membuat suatu pekerjaan semakin produktif dan dengan bekerja secara produktif diharapkan dapat menghasilkan pendapatan yang baik.

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.

2.1.5 Jumlah Jenis Barang

Jenis dagangan adalah jenis barang atau jasa yang akan dijual oleh para pedagang di pasar. Jenis-jenis barang yang diperjualbelikan beragam, diantaranya ada buah-buahan, sayuran atau hasil bumi, daging dan ikan, jamu dan empon-empon, kelontong, klitikan dan alat tani, makanan dan minuman, pakaian dan aksesoris, peralatan rumah tangga, sembako, bumbu dan lain-lain. (Al-Bara, 2016).

Jenis usaha dapat dikelompokkan menjadi tiga kategori yang berbeda. Pertama, terdapat jenis usaha yang berfokus pada perdagangan atau distribusi, yang beroperasi di sektor pertokoan, warung, rumah makan, penyalur, dan pedagang perantara. Kedua, terdapat jenis usaha produksi atau industri yang terlibat dalam mengubah bahan menjadi barang dengan bentuk atau sifat yang berbeda, serta menambahkan nilai. Kegiatan ini mencakup produksi atau industri di bidang pangan, pakaian, peralatan rumah, kerajinan, dan sejenisnya. Ketiga, terdapat jenis usaha komersial yang mencakup berbagai kegiatan usaha yang bertujuan untuk mencari keuntungan, baik bergerak di bidang pelayanan umum atau menjual jasa sebagai kegiatan utamanya (Wibowo dkk, 2015).

Tipe jenis dagangan yang diperjual belikan di pasar cakar biasanya beragam dan sangat bervariasi seperti sepatu dan sandal bermerek, aneka tas, baju, celana, mainan anak-anak, sampai dasi berkelas dijual di lokasi tersebut.

2.1.6 Lokasi Usaha

Menurut Tarigan (2005) yang dikutip oleh Ma'arif (2013), teori lokasi adalah cabang ilmu yang mempelajari tata ruang kegiatan ekonomi atau alokasi geografis dari sumber-sumber potensial, serta bagaimana hubungannya atau pengaruhnya terhadap berbagai macam kegiatan baik ekonomi maupun sosial. Secara umum, lokasi merujuk pada tempat di mana orang biasanya berkunjung. Namun, dari perspektif pemasaran, lokasi memiliki arti khusus dan unik sebagai tempat di mana lahan tersebut dapat digunakan untuk berbelanja atau berbagai kegiatan pemasaran. Rahayu (2018) menyimpulkan bahwa lokasi usaha adalah suatu letak atau tempat tetap yang dapat dikunjungi orang untuk berbelanja, seperti daerah pertokoan, stan atau konter baik di dalam maupun di luar gedung.

Menentukan lokasi usaha dianggap sebagai keputusan investasi yang memiliki tujuan strategis. Lokasi usaha merupakan salah satu faktor utama yang harus dipertimbangkan dengan cermat untuk menentukan keberhasilan suatu usaha. Fandy Tjiptono, seperti yang disebutkan dalam Rahayu (2018), mengungkapkan bahwa pemilihan tempat atau lokasi usaha dipengaruhi oleh beberapa faktor berikut:

- 1) Aksesibilitas atau kemudahan akses ke lokasi tersebut.
- 2) Tingkat visibilitas atau tingkat keterlihatan usaha dari lalu lintas atau calonpelanggan.
- 3) Lalu lintas yang mengacu pada jumlah potensial pelanggan atau kunjungan yang melewati area lokasi usaha.
- 4) Kemungkinan ekspansi di masa depan, yang mencakup pertimbangan ruang untuk perkembangan atau pertumbuhan usaha.
- 5) Faktor lingkungan yang melibatkan pertimbangan terhadap lingkungan fisik dan sosial di sekitar lokasi usaha *Top of Form*.

Menurut Heizer dan Render (2015), Lokasi memiliki kemampuan untuk menghasilkan strategi bisnis bagi sebuah perusahaan, sehingga pilihan lokasi akan berpengaruh pada biaya dan pendapatan perusahaan. Oleh karena itu, pemilihan lokasi yang optimal akan menguntungkan bagi perusahaan, sedangkan lokasi yang tidak sesuai dapat mengurangi efektivitas perusahaan.

2.2 Hubungan Antar Variabel

2.2.1 Hubungan Modal terhadap Pendapatan

Modal sangat penting dalam dunia usaha. Sederhananya, modal adalah sumber kehidupan perusahaan; tanpanya, perusahaan tidak akan dapat menghasilkan barang atau jasa apa pun. Sebagai faktor produksi, uang sangat penting untuk kesuksesan perusahaan mana pun. Kapital adalah salah satu konsep dalam ekonomi yang dapat dipahami dalam berbagai cara, tergantung pada latar pembahasannya dan lensa yang digunakan untuk menganalisisnya (Ernida et al., 2021)

Pengaruh modal terhadap pendapatan pedagang sangat signifikan. Penggunaan modal besar oleh pedagang akan mengakibatkan pendapatan yang tinggi, sedangkan penggunaan modal kecil akan menghasilkan pendapatan yang rendah. Modal merupakan faktor yang paling berpengaruh terhadap pendapatan pedagang, karena dengan modal usaha yang mencukupi, pedagang dapat membeli barang dalam jumlah besar dan beragam sesuai dengan kebutuhan pembeli, yang pada akhirnya meningkatkan volume penjualan dan berdampak pada peningkatan pendapatan (Santoso, 2011).

2.2.2 Hubungan Lama Usaha terhadap Pendapatan

Lamanya waktu seseorang secara aktif terlibat dalam perusahaan disebut sebagai "jangka waktu bisnis". Durasi suatu usaha juga dapat dipahami sebagai periode waktu yang dihabiskan pedagang secara permanen untuk tinggal di

lokasi mereka saat ini (Utami dan Wibowo, 2013). Asmie (2008) mendefinisikan “panjang usaha” sebagai jumlah tahun seorang pedagang telah bekerja dalam usaha dagang tersebut. Semakin lama Anda menjalankan perusahaan, semakin banyak pengalaman bisnis yang Anda miliki, dan pandangan Anda tentang perilaku karyawan akan semakin diwarnai oleh pengalaman tersebut (Sukirno, 2006).

Durasi atau lamanya sebuah usaha beroperasi dapat mempengaruhi tingkat pendapatan yang dihasilkan. Seorang pelaku bisnis yang telah lama berkecimpung dalam bidang usahanya cenderung memiliki tingkat produktivitas yang lebih tinggi. Hal ini dapat meningkatkan efisiensi dalam proses produksi dan membantu dalam mengendalikan biaya produksi sehingga dapat menghasilkan keuntungan yang lebih besar dari hasil penjualan. Semakin lama seorang pelaku bisnis menggeluti usaha perdagangan, semakin meningkat pula pengetahuannya tentang selera dan perilaku konsumen, yang dapat menjadi keunggulan dalam menghadapi persaingan pasar (Wicaksono, 2011).

2.2.3 Hubungan Jam Kerja terhadap Pendapatan

Waktu yang dihabiskan untuk melakukan aktivitas kerja disebut sebagai "jam kerja". Dalam konteks ini, "pekerjaan" mengacu pada pekerjaan yang menguntungkan. Waktu yang dihabiskan untuk bekerja juga dapat dianggap sebagai waktu yang diinvestasikan untuk membuat sesuatu. Saat itulah hal-hal seperti jam, komputer, dan telepon diharapkan mulai berfungsi, setidaknya menurut Kamus Besar Bahasa Indonesia. Pada prinsipnya, setiap peningkatan pendapatan akan mengakibatkan berkurangnya waktu luang yang dapat dihabiskan (Simanjuntak, 1985).

Jumlah jam kerja yang dihabiskan seseorang berpengaruh terhadap tingkat upah atau pendapatan yang diterima olehnya. Semakin lama jam kerja yang

digunakan, maka tingkat upah atau pendapatannya cenderung lebih tinggi. Sebaliknya, jika jumlah jam kerja yang digunakan semakin sedikit, maka tingkat upah atau pendapatannya juga akan semakin sedikit (Hanum, 2017).

Jam kerja memiliki hubungan erat dengan pendapatan seseorang, terutama pada pedagang sektor informal. Untuk pedagang, pendapatan ditentukan oleh kualitas barang atau jasa dagangan yang berhasil terjual. Semakin lama jam kerja yang digunakan oleh pedagang untuk menjalankan usahanya dan menawarkan lebih banyak barang, maka peluang untuk mendapatkan tambahan penghasilan akan semakin besar. Setiap penambahan waktu operasional yang berdampak pada jumlah hasil produksi, akan membuka peluang bagi peningkatan pendapatan dari hasil penjualan (Wicaksono, 2011). Dengan demikian, dapat disimpulkan bahwa semakin lama jam kerja pedagang, maka waktu untuk berdagang juga akan semakin lama. Ketika waktu berdagang bertambah, penjualan juga meningkat sehingga pendapatan pedagang menjadi semakin besar.

2.2.4 Hubungan Jumlah Jenis Barang terhadap Pendapatan

Berdasarkan penelitian Atun tahun 2016 (halaman 318-325), disimpulkan bahwa jenis barang dagangan memiliki dampak terhadap variabel pendapatan. Oleh karena itu, seorang pedagang perlu memahami kebutuhan dan preferensi konsumen. Dengan melakukan analisis pasar dan segmentasi pasar, seorang pedagang dapat mengidentifikasi peluang untuk menawarkan barang yang dibutuhkan konsumen pada saat itu. Untuk dapat mengenali kondisi pasar, seorang pedagang dapat melakukan pengamatan langsung atau melakukan survei pasar.

2.2.5 Hubungan Lokasi Usaha terhadap Pendapatan

Berdasarkan hasil penelitian dari Dery (2011) dan Nurul Indarti (2004), lokasi usaha memiliki peran penting dalam menentukan pendapatan usaha seseorang. Lokasi yang strategis, seperti yang dekat dengan keramaian atau masyarakat, dapat meningkatkan pendapatan pengusaha kecil karena dapat menarik lebih banyak pelanggan dan memperluas jangkauan pasar.

Pentingnya lokasi usaha juga terlihat dari perspektif perbedaan harga. Faktor jarak antara satu pedagang dengan pedagang lainnya dapat mempengaruhi persaingan antar pedagang dan peluang pendapatan mereka. Jika terdapat jarak antara pedagang dan pelanggan, akan ada waktu dan biaya tambahan yang diperlukan untuk mencapai lokasi pedagang tersebut. Dalam situasi ini, seorang pedagang mungkin dapat menaikkan sedikit harga tanpa kehilangan seluruh pembelinya karena pelanggan yang terjauh lebih sulit untuk beralih ke pedagang lain. Namun, bagi pelanggan yang dekat dengan pedagang tersebut, walaupun ada sedikit perbedaan harga, mereka mungkin tetap akan memilih pedagang yang lebih dekat karena waktu dan biaya untuk mencari alternatif lain masih lebih besar daripada perbedaan harga yang ada.

Dari dua penelitian tersebut, dapat disimpulkan bahwa lokasi usaha yang strategis memiliki dampak signifikan terhadap pendapatan pengusaha. Jika seorang pengusaha memilih lokasi yang tepat, dapat membantu meningkatkan pendapatan dan keuntungan usahanya. Sementara itu, jarak antara pedagang dan pelanggan juga dapat mempengaruhi persaingan antar pedagang dan pilihan pembeli, sehingga menjadi faktor penting yang perlu dipertimbangkan dalam strategi bisnis.

2.3 Tinjauan Empiris

Reza Achmad Sahid (2022) menulis tentang Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Pendapatan Pedagang Kaki Lima Tahun 2020 (Studi Kasus: Pasar Gembong Asih Surabaya). Penelitian ini menggunakan model multi-linier untuk menganalisis informasi Cross-Sectional. Ada 200 pedagang yang termasuk dalam penelitian secara keseluruhan, dan 40 dari mereka dipilih secara acak untuk dijadikan sampel. Keuntungan pedagang dipengaruhi oleh faktor gabungan tenaga kerja, jam kerja, dan upah tenaga kerja, sebagaimana ditentukan oleh studi regresi linier berganda. Penghasilan pemilik toko tidak dipengaruhi oleh biaya tenaga kerja dan jam yang dihabiskan untuk bekerja, namun pendapatan pedagang kaki lima dipengaruhi oleh biaya tenaga kerja.

Herman (2020) menulis tentang Pengaruh Modal, Lama Usaha dan Jam Kerja Terhadap Omzet Penjualan Pedagang Kios di Pasar Tradisional Tarowang Kabupaten Jenepono. Temuan menunjukkan bahwa modal (X1) dan lama operasi adalah dua faktor yang paling penting yang mempengaruhi omzet penjualan pedagang kios di Pasar Tradisional Tarowang (X2). Volume penjualan pedagang Pasar Tradisional Tarowang hanya dipengaruhi secara sedang oleh jam kerja mereka (X3). Selain itu, efek gabungan dari modal, waktu dalam bisnis, dan jam kerja memiliki dampak penting pada volume penjualan pedagang kios di pasar konvensional. Ini memiliki dampak 66%. Faktor lain menyumbang 34% sisanya.

Nanda Puji Lestari (2021) menulis tentang Pengaruh Modal Usaha, Lama Usaha dan Jam Kerja Terhadap Pendapatan Pedagang Pasar Tradisional Manukan Kulon Surabaya. Variabel yang digunakan meliputi modal usaha (X1), lama usaha (X2), jam kerja (X3), dan pendapatan (Y). Regresi linier berganda (OLS) digunakan untuk menganalisis data, menggunakan ambang signifikansi

5%. Hasil penelitian menemukan bahwa modal usaha merupakan salah satu variabel yang berpengaruh signifikan terhadap pendapatan pedagang di pasar tradisional Manukan Kulon Surabaya (X1). Pendapatan pedagang di pasar tradisional Manukan Kulon Surabaya tidak dipengaruhi oleh X2 (lamanya waktu berusaha) atau X3 (jumlah jam kerja per minggu).

Dita Putri Wulandari Mamonto (2021) menulis tentang Analisis Pendapatan Pedagang Tradisional di Pasar Pinangsungkulan Karombasan Kota Manado. Penelitian ini menggunakan penelitian analisis regresi berganda, jenis penelitian ini adalah deskriptif kuantitatif, sampel diambil dari 60 responden. Investasi modal, umur perusahaan, dan jam kerja karyawan merupakan tiga faktor yang diidentifikasi dalam penelitian ini. $T \text{ hitung} > t \text{ tabel}$ ($8,294 > 1,672$) menunjukkan adanya pengaruh positif dan signifikan secara statistik antara variabel pendapatan dengan modal usaha dan jam kerja pedagang di pasar Pinangsungkulan Karombasan Manado.

Novemy Triyandari Nugroho & Indah Wahyu Utami (2020) menulis tentang Pengaruh Modal, Lokasi Usaha, dan Kondisi tempat berdagang terhadap Pendapatan Pedagang (Studi Kasus Pada Pasar Kartasura Kabupaten Sukoharjo). pendapatan pedagang di Pasar Kartasura Kabupaten Sukoharjo. Populasi dalam penelitian ini adalah para pedagang di Pasar Kartasura Kabupaten Sukoharjo. Sampel penelitian ini sebanyak 87 responden, diambil menggunakan teknik convenience random sampling. Sedangkan metode pengambilan data menggunakan kuesioner dan wawancara. Variabel yang digunakan meliputi modal (X1), lokasi usaha (X2), kondisi tempat berdagang (X3), dan pendapatan pedagang (Y). Analisis data yang digunakan adalah uji regresi linier berganda dengan taraf signifikansi 5%. Hasil penelitian menunjukkan bahwa secara parsial modal (X1), lokasi usaha (X2), dan

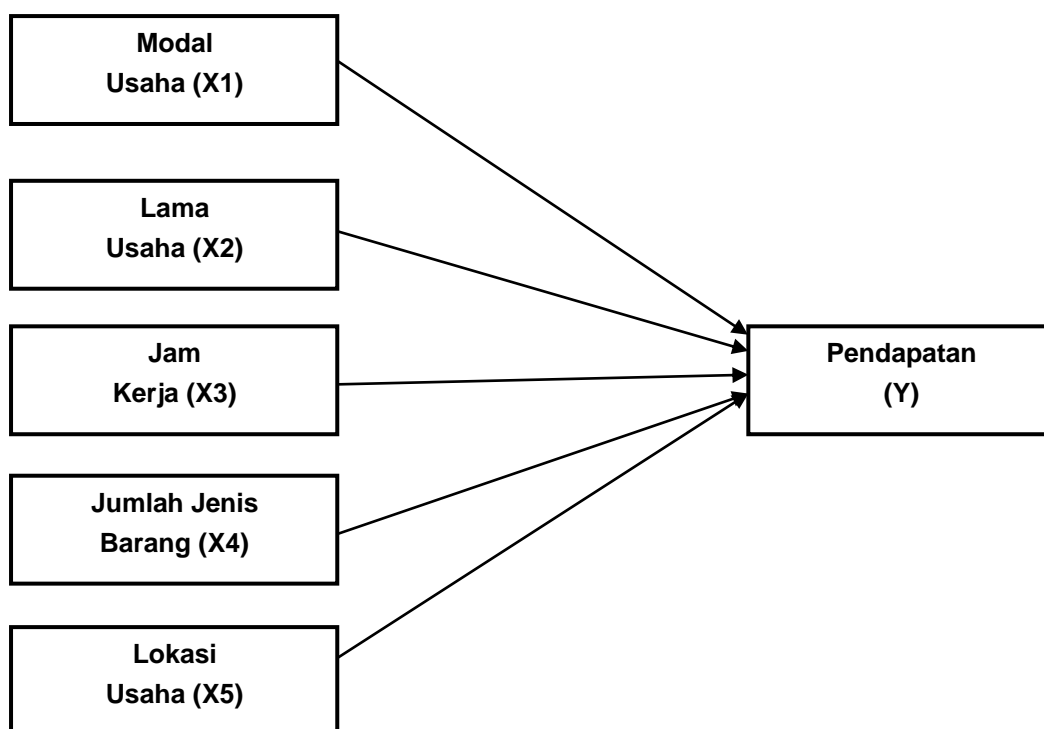
kondisi tempat berdagang (X3) berpengaruh terhadap pendapatan pedagang di Pasar Kartasura Kabupaten Sukoharjo.

Ade Onny Siagian (2021) menulis tentang Pengaruh Faktor-Faktor terhadap Pendapatan Pedagang Kaki Lima di Grogol, Jakarta Barat. Hasil penelitian menunjukkan responden berdasarkan pendapatan PKL di Grogol rata-rata pendapatan $\leq 1.000.000$, berdasarkan modal PKL di Grogol rata-rata 2.100.000 - 3.000.000, berdasarkan lama usaha pedagang di Grogol adalah 6 - 10 tahun, berdasarkan jam kerja PKL di Grogol 7 - 9 jam, berdasarkan tenaga kerja PKL di Grogol 1 - 2 orang. Hasil regresi dengan tingkat signifikansi 5% secara parsial. Secara simultan faktor modal, lama usaha, jam kerja, dan tenaga kerja secara bersama-sama dapat mempengaruhi pendapatan pedagang kaki lima di Grogol Jakarta Barat. Sedangkan koefisien determinasi sebesar 73,4502% dapat dilayani oleh variabel bebas dalam model.

Irvan Triananda Perdana Pande, Ni Putu Martini Dewi (2020) menulis tentang Pengaruh Jam Kerja, Jenis Dagangan, dan Lokasi Usaha Terhadap Pendapatan di Pasar Desa Pakraman Padangsambian. Dalam penelitian ini terdapat tiga variabel independen yaitu jam kerja, jenis dagangan, dan lokasi usaha. Sedangkan variabel dependen yaitu pendapatan. Hasil penelitian menunjukkan bahwa variabel jam kerja dan lokasi usaha berpengaruh positif terhadap pendapatan pedagang di Pasar Desa Pakraman Padangsambian. Sedangkan variabel jenis dagangan tidak berpengaruh terhadap pendapatan pedagang di Pasar Desa Pakraman Padangsambian.

2.4 Kerangka Berpikir Penelitian

Berdasarkan Uraian diatas, maka pengaruh masing-masing variabel *independent* terhadap variabel *dependent* dapat digambarkan dalam model paradigma seperti gambar dibawah ini.



Gambar 2. 1 Kerangka Pikir Penelitian

2.5 Hipotesis Penelitian

Hipotesis merupakan suatu kemungkinan atau dugaan sementara untuk menjawab masalah yang diajukan dan masih belum teruji kebenarannya berdasarkan fakta yang ada. Berpedoman pada rumusan masalah dan juga pada tujuan penelitian, maka hipotesis dalam penelitian ini sebagai berikut:

1. Diduga modal usaha berpengaruh positif dan signifikan terhadap pendapatan pedagang pakaian bekas impor (cakar) di Kota Makassar.
2. Diduga lama usaha berpengaruh positif dan signifikan terhadap pendapatan pedagang pakaian bekas impor (cakar) di Kota Makassar.

3. Diduga jam kerja berpengaruh positif dan signifikan terhadap pendapatan pedagang pakaian bekas impor (cakar) di Kota Makassar.
4. Diduga jumlah jenis barang berpengaruh positif dan signifikan terhadap pendapatan pedagang pakaian bekas impor (cakar) di Kota Makassar.
5. Diduga ada perbedaan pendapatan pedagang pakaian bekas impor (cakar) yang disebabkan oleh lokasi Usaha.