

Analisis Faktor-Faktor Penentu Sumber Pendapatan Pedagang Kaki Lima Di Pasar Tradisional Berdikari Tumpaan

Melisa Inda Kalumata: kalumatamelisa@gmail.com
Jones X. Pontoh, SE, MSM: jones.pontoh@unima.ac.id
Dr. Rahel Kimbal, ME: rahelwkimbal@unima.ac.id

Afiliasi: Jurusan Ilmu Ekonomi, Fakultas Ekonomi, Universitas Negeri Manado

Abstrak Pasar Tradisional Berdikari Tumpaan terletak di Desa Tumpaan Baru, Kecamatan Tumpaan, Kabupaten Minahasa Selatan. Pembangunan Pasar Tradisional Berdikari Tumpaan bertujuan untuk meningkatkan kesejahteraan masyarakat yang ada di kabupaten Minahasa Selatan. Dengan adanya Pasar Berdikari, masyarakat akan menggunakannya untuk aktivitas jual beli secara langsung. Tujuan dari penelitian ini untuk mengetahui faktor-faktor penentu sumber pendapatan dari pedagang kaki lima di Pasar Tradisional Berdikari Tumpaan. Penelitian ini adalah penelitian kualitatif, menggunakan metode berupa observasi, wawancara dan dokumentasi. Hasil penelitian ini menunjukkan bahwa faktor-faktor penentu pendapatan pedagang kaki lima seperti (1) Modal usaha, (2) Jam kerja, (3) Lokasi berdagang, (4) Jenis barang yang dijual. Untuk sumber pendapatan pedagang kaki lima adalah (1) Penjualan barang, (2) Pendapatan dari hasil jualan barang diskon, (3) Pendapatan dari usaha sendiri

Kata Kunci :faktor-faktor penentu pendapatan, sumber pendapatan, pedagang kaki lima

Abstract The Tumpaan Berdikari People's Market is located in Tumpaan Baru Village, Tumpaan District, South Minahasa Regency. The development of the Tumpaan Berdikari Market aims to improve people's welfare. With the Berdikari Market, people will use it for direct buying and selling activities. The purpose of this study was to determine the determinants of the income source of street vendors at the Berdikari Tumpaan Traditional Market. This research is a qualitative research, using methods in the form of observation, interviews and documentation. The results of this study indicate that the determinants of the income of street vendors such as (1) working capital, (2) working hours, (3) trading location, (4) types of goods sold. The sources of income for street vendors are (1) Sales of goods, (2) Income from selling discounted goods, (3) Income from own business.

Keywords: determinants of income, sources of income, street vendors

PENDAHULUAN

Indonesia termasuk negara berkembang terbesar pada Asia Tenggara dan terbesar ketiga sesudah China dan India. Negara berkembang pastinya melakukan usaha untuk lebih berkembang termasuk Indonesia Hasil pendapatan bruto dan perkapita merupakan proses untuk meningkatkan pembangunan ekonomi dengan memperhatikan pertumbuhan penduduk dan menggunakan perubahan fundamental pada struktur ekonomi suatu negara dan pada distribusi pendapatan penduduk suatu negara (Bappeda 2017). Pembangunan ekonomi mendorong pertumbuhan ekonomi dan sebaliknya pertumbuhan ekonomi memfasilitasi proses pembangunan ekonomi. Perkembangan terjadi di berbagai bidang termasuk sektor ekonomi. Pembangunan ekonomi merupakan bagian yang sangat penting dari pembangunan suatu negara dengan tujuan untuk mensejahterakan hidup masyarakat dan membawa Indonesia ke era modernisasi. Salah satu kegiatan yang dilakukan pemerintah saat ini adalah pembangunan ekonomi. Pembangunan ekonomi adalah kebijakan dari pemerintah dan bertujuan untuk menjamin kesempatan kerja dan pertumbuhan ekonomi yang berkepanjangan. Tujuan dari pembangunan ekonomi adalah untuk mengurangi inflasi dan untuk meningkatkan taraf hidup masyarakat. Namun secara umum masalah utama pembangunan ekonomi adalah distribusi pendapatan yang tidak merata. Distribusi pendapatan yang tidak merata adalah masalah-masalah yang paling utama yang dihadapi oleh negara-negara berkembang. Distribusi pendapatan yang tidak merata dapat menyebabkan perbedaan pendapatan yang menyebabkan awal dari munculnya masalah kemiskinan. Penerimaan adalah semua penerimaan baik tunai dan nonmoneter dari hasil penjualan barang atau jasa selama jangka waktu tertentu (Suroto 2000). Dalam usaha pendapatan adalah jumlah uang yang diterima secara tunai atau non tunai. Pendapatan merupakan indikator yang sangat penting dalam suatu usaha karena pendapatan merupakan objek dari kegiatan usaha tersebut. Pendapatan adalah salah satu faktor penting dalam kegiatan suatu usaha semakin banyak jumlah pendapatan yang masuk dari usaha tersebut maka semakin besar kinerja usaha untuk membiayai seluruh pengeluaran atau beban usaha yang direalisasikan saat ini. Bagi mereka yang memiliki modal besar dan tingkat pendidikan yang lebih tinggi tentu mereka bisa mendapatkan penghasilan yang lebih tinggi dari pada mereka yang memiliki modal dan keahlian yang kurang. Hal ini juga yang dirasakan oleh para pedagang kaki lima. Pedagang kaki lima adalah orang yang bekerja dengan cara membeli suatu barang dan kemudian menjualnya kembali dengan harga yang lebih tinggi agar dapat memperoleh keuntungan lebih dari barang tersebut. Pedagang kaki lima adalah badan usaha yang melakukan kegiatan komersial dengan menggunakan tempat komersial bergerak atau tetap fasilitas umum tanah dan bangunan milik pemerintah atau swasta yang bersifat sementara atau tidak tetap. Pedagang kaki lima adalah satu jenis perdagangan pada sektor informal, sektor informal merupakan sektor yg terdiri menurut unit bisnis yg berskala kecil, dan mendistribusikan barang atau jasa, yang memiliki tujuan untuk kesempatan kerja untuk memperoleh pendapatan bagi para pelaku-pelaku usaha kecil yang melibatkan ekonomi uang dan transaksi pasar. Dimasa Pandemi virus Covid-19 ini setelah beberapa bulan pemerintah mengeluarkan perencanaan Fase New Normal hal ini sudah dipersiapkan melalui keputusan Menteri kesehatan Indonesia nomor HK.01.07/MENKES/328/2020 tentang pencegahan dan pengendalian Covid-19 di tempat kerja perkantoran usaha dan tempat perdagangan dalam mendukung keberlangsungan usaha di masa pandemi. Dengan aturan protokol kesehatan yang ketat perlahan-lahan masyarakat mulai beraktivitas kembali begitu pun dengan para pedagang kaki lima khususnya dipasar tradisional berdikari Tumpaan, tidak ada lagi jadwal pasar yang selama ini berlaku, karena sebelumnya 10 pasar rakyat Di Minahasa Selatan diatur jadwal nya oleh perusahaan daerah (PD) cita waya esa dalam rangka mencegah penyebaran Covid-19. Pedagang yang berjualan dipasar tradisional berdikari Tumpaan wajib mengikuti Rapid tes, menggunakan masker, menjaga jarak sesuai dengan peraturan

pemerintah Kabupaten Minahasa Selatan begitu pun sebaliknya dengan para pembeli wajib mengikuti protokol kesehatan sesuai anjuran pemerintah.

Dalam memasuki era New Normal pasar harus dibuka dan roda ekonomi harus digulirkan kembali, Di Era New Normal yang direncanakan pemerintah membuat banyak orang lega pasar yang sebelumnya sepi diharapkan bisa ramai kembali, Salah satu sasaran ketika era New Normal dijalankan adalah bidang ekonomi, ketika masyarakat sudah bisa beraktivitas diluar rumah maka para pedagang lega karena bisa berjualan kembali harapan mereka penjualan akan kembali normal dan pendapatan akan meningkat.

Di era New Normal akan memperbaiki kinerja perekonomian. Dari sebelumnya mengalami penurunan akan meningkat kembali. Khususnya para Pedagang Kaki Lima karena Ketika ekonomi naik maka daya beli akan kembali tinggi. Karena pasar tradisional yang selalu menjadi pengukuran nasional untuk menentukan harga pangan, seperti beras, gula dan sembilan kebutuhan pokok lain (Firdausa, 2013).

Pasar memegang peran yang penting dalam kegiatan-kegiatan ekonomi dan pembangunan ekonomi negara. Karena pasar aktivitas komersial berjalan, keberadaan pasar juga membantu rumah tangga (konsumen, produsen dan pemerintah) untuk memperoleh kebutuhan dan pendapatannya (Budi Wahyono, 2017). Selain itu, pasar memiliki potensi untuk menciptakan lapangan kerja. Karena banyak orang bergantung pada kegiatan ekonomi di pasar, baik untuk mendapatkan penghasilan maupun untuk menghidupi diri sendiri. Pasar adalah pekerjaan pelayanan publik yaitu menyediakan kebutuhan masyarakat dan juga merupakan pusat perekonomian dari masyarakat. Tidak hanya itu, pasar juga memiliki fungsi sebagai stabilisasi harga, dimana harga pasar dijadikan sebagai alat tolak ukur untuk mengukur inflasi dan juga tempat penentuan dari kebijakan pemerintah. Selain itu pasar tradisional memiliki peran penting dalam meningkatkan pendapatan (retribusi) khususnya sebagai sumber Pendapatan Asli Daerah (PAD) (Budi Wahyono,2017). Pasar tradisional adalah pusat perekonomian dari masyarakat, khususnya masyarakat kelas menengah ke bawah mereka dapat memenuhi kebutuhan dan pendapatan mereka sehari-hari. Pasar tradisional dapat menyerap tenaga kerja yang berpendidikan rendah atau pengusaha yang bermodal kecil dan seringkali berasal dari kalangan menengah ke bawah. Dan oleh karena itu, diperlukan upaya yang lebih untuk meningkatkan daya saing pasar tradisional.

Dalam kegiatan ekonomi dimana terdapat pasar tradisional, penjual dan pembeli dapat melakukan transaksi secara langsung, proses interaksi sosial mempengaruhi keputusan dan kepuasan antara kedua belah pihak.

Pendapatan

Pendapatan adalah sejumlah penerimaan baik tunai maupun tidak yang dilakukan dari hasil kegiatannya, yang berupa jasa atau hasil penjualan barang kepada konsumen. Pengeluaran dan aktivitas suatu usaha dapat dilihat melalui pendapatan karena semakin besar pendapatan yang diperoleh maka usaha yang dijalankan lebih besar atau lebih berkembang. Selama masa periode tertentu suatu usaha diukur melalui konsep dari pendapatan (Samuelson dan Nordhaus, 2013).

Berikut ini adalah pengertian Pendapatan dari beberapa ahli :

A. Suroto (2000)

Pendapatan adalah hasil yang diterima berupa uang atau barang dari pihak konsumen atas dasar sejumlah uang dari harta yang berlaku saat itu. Pendapatan adalah faktor yang paling utama untuk memenuhi kelangsungan hidup seseorang untuk memenuhi kebutuhan setiap hari.

B. Theodorus Tuanakotta (1984:153)

Pendapatan adalah aliran modal yang masuk atau asset dalam perusahaan yang dihasilkan dari penjualan barang dan jasa.

C. Antonio (2001 : 204).

Pendapatan merupakan jumlah seluruh pendapatan dalam aset atau penurunan dalam liabilitas atau gabungan dari keduanya selama masa periode tertentu yang dipilih oleh pernyataan pendapatan yang berakibat dari investasi yang halal, keuntungan, misalnya manajemen rekening investasi terbatas. Pendapatan adalah keseluruhan dari semua kenaikan aset atau penurunan kewajiban atau kombinasi keduanya selama periode di mana pendapatan tertentu dilaporkan dari investasi yang sah dan menguntungkan, misalnya pengelolaan akun investasi yang terbatas.

D. Sumitro Joyohadikusumo (1957)

Pendapatan adalah jumlah barang dan jasa yang sesuai dengan taraf hidup manusia, dimana pendapatan yang dimiliki dari setiap orang disebut pendapatan perkapita, dimana pendapatan perkapita menjadi norma bagi kemajuan atau pembangunan ekonomi.

Faktor – Faktor Pendapatan

Menurut Wahyono pendapatan dibagi menjadi 5 :

1. Modal, ekonomi adalah sebagai alat produksi, yaitu benda-benda yang digunakan yang dapat menghasilkan berbagai macam barang. Misalnya penggilingan padi, peralatan produksi tekstil dan garmen, serta alat berat dapat digunakan untuk membangun jalan dan gedung untuk dimasukkan ke dalam barang modal. Sedangkan di sektor sistem keuangan, modal dapat didefinisikan sebagai dana yang digunakan untuk berinvestasi di sektor keuangan, seperti membeli saham dan obligasi. Dalam operasional bisnis sering disebut sebagai modal kerja, yaitu dana yang dapat digunakan untuk membiayai operasional bisnis sehari-hari.

Dari ketiga istilah modal, dapat disimpulkan bahwa modal adalah:

- 1) fisik dan peralatan yang dapat digunakan untuk memproduksi barang atau jasa, (2) dana keuangan yang disisihkan untuk diinvestasikan pada aset keuangan (saham dan obligasi), (3) dana dapat digunakan untuk membiayai produksi dan distribusi barang/jasa untuk pembeli.

2. Jam Kerja, adalah waktu yang dihabiskan oleh seseorang, diukur dalam jam. Jam kerja setiap orang berbeda-beda. Pada dasarnya, pendapatan individu tergantung pada jumlah jam atau jam kerja. Semakin banyak waktu yang Anda habiskan dengan seseorang semakin banyak pendapatan yang mereka dapatkan.

3. Usia, adalah salah satu faktor yang dapat berpengaruh terhadap pendapatan seseorang. Sebagai aturan, pendapatan pertama meningkat seiring bertambahnya usia seseorang, mencapai puncaknya pada usia produktif, dan kemudian menurun pada saat masa pensiun atau usia tua.

4. Pengalaman Kerja, Pengalaman kerja diperoleh berdasarkan berapa lama seseorang telah memegang pekerjaan tertentu. Semakin lama seseorang bertahan pada suatu pekerjaan, maka akan semakin banyak pengalaman dan manajemen yang akan diterapkan pada kinerja pekerjaan tersebut, dan pada akhirnya diharapkan hasilnya akan semakin baik dan meningkat.

5. Tingkat Pendidikan, pada umumnya jenis dan jenjang pendidikan, dapat dianggap sebagai indikator kualitas tenaga kerja. Pendidikan merupakan suatu proses yang bertujuan untuk meningkatkan keterampilan, pengetahuan, meningkatkan kemandirian, dan membentuk kepribadian dari seseorang. Pendidikan merupakan salah satu faktor utama yang dapat meningkatkan kualitas sumber daya manusia. Dengan sumber daya yang lebih berkualitas, produktivitas juga akan meningkat atau lebih dan pada akhirnya dapat meningkatkan

pendapatan dari suatu usaha.

Sumber-Sumber Pendapatan

Sumber pendapatan adalah salah satu faktor yang harus dipertimbangkan dengan teliti sebelum membahas lebih lanjut tentang pengakuan dan pengukuran dari pendapatan. Kesalahan dalam mengidentifikasi sumber pendapatan yang dapat mempengaruhi jumlah pendapatan yang seharusnya anda terima dalam kaitannya dengan masalah pengukuran pendapatan.

Mengenai pendapatan, dapat diketahui bahwa sumber pendapatan dapat melalui beberapa aspek yang dapat diubah menjadi tiga sumber pendapatan, yaitu:

- 1) Pendapatan operasional yaitu pendapatan yang berasal dari kegiatan utama dari suatu perusahaan.
- 2) Pendapatan non-operasional, yaitu pendapatan yang tidak berkaitan dengan operasional perusahaan, yaitu pendapatan dari faktor eksterna(luar perusahaan).
- 3) Pendapatan luar biasa yaitu pendapatan yang tak terduga dimana pendapatan ini tidak sering terjadi dan umumnya diharapkan tidak terjadi lagi di masa yang akan datang. (Baridwan, 2011: 2835)

Pedagang

Pedagang adalah orang yang memperdagangkan barang yang tidak diproduksi olehnya sendiri untuk mendapatkan keuntungan. Demikian pula, pedagang adalah mereka yang terlibat dalam kegiatan produksi dan penjualan barang untuk memenuhi kebutuhan masyarakat/ konsumen tertentu dalam suasana informal. Pedagang adalah orang yang membeli, menerima, atau menyimpan barang dengan tujuan untuk dijual kembali kepada orang atau badan lain, baik dalam bentuk komoditas bahan pokok maupun diubah menjadi barang lain. Jadi, pedagang adalah seseorang yang menjual suatu barang dengan harapan dapat memperoleh keuntungan.

Sudirmansyah (2011) menyatakan bahwa pedagang adalah orang yang melakukan kegiatan menjual, baik itu usaha kerajinan maupun usaha kecil pertukangan. Dan pedagang juga dapat diklasifikasikan menjadi:

- 1) Pedagang besar, yaitu pedagang yang beroperasi dalam rantai distribusi antar pedagang eceran
- 2) Pedagang eceran adalah pedagang yang menjual berbagai produk secara online maupun kontak langsung dengan konsumen atau pertemuan tatap muka antara penjual dan pembeli.

Pedagang pasar tradisional saat ini dapat dibagi menjadi dua:

1. Pedagang kios, yaitu pedagang yang memiliki atau menempati karya arsitektur dari kios pasar.
2. Pedagang non-kios, yaitu pedagang yang menempati lokasi selain kios, seperti kios luar, alas dan palet.

Pasar Dan Pasar Tradisional

Pasar merupakan suatu organisasi, dimana terjadi interaksi sosial antara penjual dan pembeli dengan usaha menjual barang atau jasa kepada orang-orang dengan imbalan uang. Barang dan jasa yang dijual menggunakan alat pembayaran yang sah seperti mata uang fiat. Kegiatan pasar tradisional merupakan bagian dari perekonomian. Ini adalah pengaturan yang dapat memungkinkan pembeli dan penjual untuk bertukar barang (Barter). Di pasar persaingan sangat penting, dua orang dapat berdagang, tetapi dibutuhkan setidaknya tiga orang untuk menguasai pasar, sehingga akan ada persaingan setidaknya satu orang di kedua sisi. Pasar tradisional sangat bervariasi pada ukuran, ruang lingkup, luas geografis, lokasi, jenis dan keragaman komunitas orang dan jenis barang dan jasa yang diperjualkan. Beberapa

model termasuk pasar petani lokal yang diadakan pada alun-alun kota atau tempat parkir, sentra perbelanjaan dan mall, pasar uang dan barang internasional, pasar yang menciptakan pasar, kasus hukum seperti izin anti polusi dan pasar ilegal seperti pasar obat. Dalam ekonomi konsep pasar adalah setiap struktur yang memungkinkan pembeli dan penjual untuk bertukar barang, jasa, dan informasi. Transaksi merupakan Pertukaran barang atau jasa dengan menggunakan uang. Pasar terdiri dari semua konsumen maupun produsen yang mempengaruhi harganya. Ini merupakan faktor yang paling utama dalam bidang ekonomi dan telah memunculkan sejumlah teori dan model tentang kekuatan pasar yang mendasari penawaran dan permintaan barang. Ada dua peran pasar, pembeli dan penjual. Pasar dapat memfasilitasi perdagangan dan memungkinkan distribusi dan alokasi sumber daya dalam masyarakat. Pasar dapat memungkinkan sejumlah produk-produk yang diperdagangkan diberi harga dan memiliki nilai dan keuntungan. Pasar terbentuk kurang lebih secara spontan atau sengaja melalui interaksi manusia untuk memungkinkan terjadinya pertukaran hak (kepemilikan) atas jasa dan barang.

Pasar tradisional adalah tempat bertemunya penjual dan pembeli yang ditandai dengan transaksi langsung antara pembeli dan penjual dan sering kali melibatkan proses tawar-menawar. Bangunannya biasanya meliputi kios atau tempat penjualan, loket barang dan lahan kosong yang dibuka oleh penjual atau petugas pasar. Kebanyakan mereka menjual kebutuhan pokok seperti bahan makanan berupa ikan, buah-buahan, sayur-sayuran, telur, daging, pakaian, pakaian jadi, elektronik, jasa dan lain-lain. Selain itu juga, ada orang yang menjual kue dan barang lainnya. Pasar tradisional masih banyak ditemukan di Indonesia dan seringkali terletak di dekat pemukiman masyarakat untuk memudahkan penjual dan pembeli dalam mengakses pasar.

METODE PENELITIAN

Penelitian kualitatif menurut Sugiono (2011) adalah metode penelitian yang didasarkan pada filosofi post-positivisme, yang digunakan untuk meneliti keadaan objek alami, (sebagai lawan dari eksperimen) di mana peneliti adalah kunci yang paling utama. Pengambilan sampel sumber data dapat bersifat intensional dan tetap, teknik pengumpulan data bersifat triangulasi (gabungan), analisis data bersifat induktif atau kualitatif, dan hasil penelitian kualitatif lebih menekankan kepada makna dari pada generalisasi. Penelitian ini dimulai dengan data lapangan yang menggunakan teori-teori yang sudah ada sebagai pendukung, kemudian muncul hasil dari data tersebut. Dalam hal ini, peneliti menggunakan pendekatan kualitatif untuk mengidentifikasi dan menganalisis determinan Analisis Faktor-Faktor Penentu Sumber Pendapatan Pedagang Kaki Lima Di Pasar Tradisional Berdikari Tumpaan.

Lokasi Penelitian

Lokasi penelitian dilaksanakan di Desa Tumpaan, Kecamatan Tumpaan, Kabupaten Minahasa Selatan dan tepatnya di Pasar Tradisional Berdikari Tumpaan di beberapa pedagang kaki lima di pasar tradisional berdikari tumpaan.

Sumber Data

Yang menjadi sampel dalam penelitian ini yaitu para Pedagang Kaki Lima yang berjualan dipasar Tradisional Berdikari Tumpaan dengan menggunakan teknik penentuan sampel dengan pertimbangan tertentu (Purposive Sampling).

Hasil dan Pembahasan

Dari penelitian yang dilakukan dilapangan maka ditemukan beberapa faktor penentu sumber pendapatan dari pedagang kaki lima yang ada di Pasar Tradisional Berdikari Tumpaan. Yaitu sebagai berikut:

Faktor Penentu Pendapatan Pedagang Kaki Lima

Faktor-Faktor pendapatan dari pedagang dalam perekonomian adalah pendapatan yang dihasilkan dari penjualan barang atau jasa dalam suatu usaha selama periode tertentu. Selanjutnya, faktor pendapatan juga dapat didefinisikan sebagai biaya yang dibebankan pelanggan atau konsumen untuk harga barang atau jasa. Laba merupakan faktor penting dalam usaha karena merupakan ukuran kemajuan atau penurunan usaha yang beroperasi. Semakin tinggi pendapatan maka semakin berkembang usaha tersebut.

Di bawah ini adalah faktor pendapatan PKL :

MODAL

Modal, adalah sejumlah uang yang dapat digunakan sebagai dasar awal untuk mendirikan suatu usaha, dalam pengertian ini modal dapat dipahami sebagai sejumlah uang yang digunakan untuk menjalankan suatu usaha.

Tanpa modal maka suatu usaha akan sulit untuk dijalankan, dan jumlah modal yang akan diberikan dalam memulai suatu usaha juga akan berpengaruh pada pendapatan dikemudian hari. Semakin besar modal yang diberikan dalam suatu usaha maka akan semakin besar juga pendapatan yang dihasilkan. Karena jika modal yang diberikan besar maka jumlah barang yang dijualpun banyak. Untuk itu sangat penting dalam menentukan barang atau bahan apa yang akan dijual sesuai dengan modal yang dimiliki agar dapat diimbangi dengan jumlah barang yang akan beli dan kemudian dijual kembali.

Seperti yang diungkapkan oleh Ibu Jein sebagai penjual bahan pokok sehari-hari bahwa:

“Modal usaha, sangat penting karena tanpa modal pastilah saya tidak bisa membeli bahan-bahan yang akan dijual dan juga modal usaha berpengaruh pada tingkat pendapatan saya karena jika modal yang saya berikan besar untuk membeli bahan yang akan dijual kembali pendapatan sayapun akan besar, tetapi jika saya hanya memberikan modal yang sedikit pasti bahan jualan saya hanya sedikit tentulah pendapatan saya akan sedikit juga. Untuk itu saya terus berusaha untuk selalu meningkatkan modal saya untuk bisa lebih besar dari jumlah yang sebelumnya agar jumlah dagangan saya bisa lebih banyak dari sebelumnya”

Sama halnya dengan Bpk. Niko sebagai penjual sembako, yang menyampaikan pendapat yang sama mengenai modal usaha:

“Modal sangat penting dalam menunjang tingkat pendapatan suatu usaha, modal saya dalam berjualan sembako sekitar Rp.5.000.000 karena menurut saya semakin besar modal yang saya berikan untuk membeli bahan jualan maka jenis bahan yang saya jual akan semakin banyak dan itu bisa menarik minat dari pembeli untuk datang membeli. Maka pendapatan saya juga meningkat. Dan juga menurut saya tanpa adanya modal pastilah usaha saya tidak bisa jadi, karena modal adalah dasar bagi saya dalam memulai suatu bisnis. Dan walaupun saya sudah memberikan modal sejumlah itu menurut saya itupun masih kurang dan perlu untuk ditambah lagi agar supaya bahan dagangan saya bisa bertambah”. Ada beberapa pemahaman bahwa uang bukanlah segala-galanya dalam suatu usaha. Namun perlu dipahami dan disadari bahwa uang adalah hal yang sangat penting dan paling utama dalam memulai suatu usaha.

Tidak jauh berbeda dengan yang diungkapkan oleh Bpk. Max Eman tentang betapa pentingnya modal usaha:

“Modal usaha sangat mempengaruhi pendapatan saya, karena sangat jelas bahwa semakin sedikit jumlah modal yang saya gunakan untuk membeli bahan maka pendapatan saya akan semakin sedikit. Contohnya ketika adanya Virus Covid-19 membuat kurangnya pembeli yang datang ke pasar dan sayapun kesulitan dalam mengumpulkan modal. Karena jumlah modal untuk membeli bahan kembali hanya sedikit maka jualan saya hanya sedikit dan pendapatan sayapun menurun.” Selanjutnya pendapat dari Ibu Karina tentang bagaimana mengumpulkan modal ditengah pandemi: “Benar bahwa modal sangat penting dalam menunjang tingkat pendapatan saya, dan ditengah pandemi sangat sulit bagi saya untuk mengumpulkan modal untuk membeli bahan yang telah habis. Hal itu membuat pendapatan saya juga perlahan menurun. Tetapi meski demikian saya terus berusaha untuk mencari cara lain agar supaya modal saya bisa bertambah, karena jika saya membiarkan modal saya menurun terus-menerus maka perlahan bahan dagangan saya akan habis”

Sejalan dengan penelitian ini (Suparmoko, 1986) mengatakan bahwa modal sebagai alat yang paling utama dalam menentukan besar kecilnya pendapatan, tetapi modal bukan satu-satunya faktor yang dapat meningkatkan pendapatan. Hal ini juga sangat sesuai dengan hasil penelitian sebelumnya oleh Wahyono (2017) dan Firdausa (2013) yang menyatakan bahwa terdapat pengaruh modal usaha terhadap pendapatan. Dari beberapa hasil wawancara di atas ada beberapa pedagang yang sangat sulit dalam mengumpulkan modal usaha pada masa pandemi ini sehingga para pedagang hanya menjual bahan seadanya saja sehingga pendapatan yang diterima sangat sedikit. Maka dapat disimpulkan bahwa modal usaha sangatlah penting dalam menunjang tingkat pendapatan dari para pedagang, karena adalah hal yang pasti bahwa tanpa adanya modal suatu usaha tidak bisa terbentuk, sebab sungguh tidak mungkin seseorang akan membangaun suatu usaha tanpa adanya modal. Pastilah mereka harus mempersiapkan modal terlebih dahulu sebelum memulai suatu usaha. Dan yang harus juga diperhatikan yaitu jika semakin besar modal usaha yang diberikan hal itu akan membuat jumlah bahan yang akan dijual kembali akan banyak juga.

Dengan begitu pendapatan dari hasil jualan akan banyak kerana jumlah dagangan yang banyak membuat tempat jualan menjadi ramai.

Jam Kerja

Jam Kerja merupakan alokasi waktu yang diberikan dalam mengerjakan sesuatu. Jam kerja juga memiliki pengaruh terhadap tingkat pendapatan, karena jika penjual mampu meluangkan waktu yang banyak untuk berjualan maka jumlah barang terjualpun akan banyak karena tidak semua pedagang berjualan setiap hari ada beberapa pedagang hanya berjualan 6x dalam seminggu, dan jika pedagang lainnya memanfaatkan hari yang dijadikan sebagai hari libur bagi pedagang lainnya, pastilah mereka akan memperoleh pendapatan yang lebih. Karena hanya sedikit penjual pada hari itu membuat pembeli hanya datang ditempat yang buka pada hari itu dan hal itu akan membuat pendapatanpun meningkat. Tetapi sebaliknya jika penjual tidak meluangkan waktu yang banyak untuk berjualan dan memilih hanya berjualan pada hari-hari tertentu maka jumlah barang yang terjual hanyalah sedikit. Dan jualan yang sedikit maka pendapatan juga akan sedikit.

Seperti yang di ungkapkan oleh Ibu Karina yang berjualan bahan pokok sehari bahwa:

“Jumlah waktu yang saya luangkan untuk berjualan menurut saya sangat penting karena jika hanya berjualan tidak sampai sore maka pendapatan saya dihari itu tidaklah terlalu banyak. Tapi jika saya berjualan cukup lama maka penghasilan saya dihari itu lumayan banyak. Dan ditengah pandemi seperti ini pemerintah membatasi waktu kami dalam berjualan biasanya saya bisa berjualan setiap hari dari hari senin hingga minggu. Kami hanya bisa berjualan di hari-hari tertentu saja sesuai dengan jadwal yang diberikan oleh pemerintah yaitu seminggu

3x karena kami harus saling bergantian dalam berjualan. Selain jumlah hari yang dibatasi jumlah jam kami pun dalam berjualan hanya bisa sampai jam 2 sore”.

Begitu juga yang diungkapkan oleh Bpk. Niko tentang Jam Kerja dalam berjualan dimasa Pandemi :

“Ketika adanya pandemi pemerintah hanya mengizinkan pasar hanya 3x dalam seminggu, dan hal itu membuat saya berjualan pada hari-hari tertentu. Sehingga pendapatan saya menurun karena saya tidak bisa berjualan setiap hari. Selain hanya bisa 3x dalam seminggu kami pun hanya diperbolehkan sampai jam 2 sore sehingga di jam itu mau tidak mau jualan saya harus ditutup sedangkan ada beberapa pelanggan saya yang datang ke pasar disore hari. Dengan begitu jumlah barang yang saya jual hanyalah sedikit dengan jumlah yang begitupastilah pendapatan saya hanya sedikit mengikuti jumlah barang yang saya jual.”

Bpk. Max Eman juga mengungkapkan hal yang sama mengenai pentingnya jam kerja yang diluahkan untuk menunjang pendapatan:

“Jam Kerja yang di terapkan oleh pemerintah yang membatasi kami dalam berjualan membuat pendapatan saya menurun sangat drastis karena saya hanya bisa berjualan dihari-hari tertentu sesuai dengan jadwal pasar sampai jam 2 sore. Tetapi setelah adanya kebijakan tentang Era New Normal jam kerja yang diterapkanpun kembali normal yaitu dibuka setiap hari sehingga perlahan pendapatan saya mulai meningkat. Kebijakan yang dikeluarkan oleh pemerintah mengenai New Normal perlahan meringankan kami dalam berdagang karena perlahan kegiatan pasar mulai menjadi normal meski belum senormal seperti sebelum adanya pandemi”

Selanjutnya ada Ibu Jein yang mengungkapkan hal yang sama tentang jam kerja dalam berjualan:

“Jumlah waktu yang saya berikan dalam berjualan bisa mempengaruhi tingkat pendapatan saya dari hasil jualan saya, karena jika saya hanya meluahkan sedikit waktu untuk berjualan pastilah bahan jualan saya yang terjual hanya sedikit dan itu membuat penghasilan saya hanya sedikit. Tetapi karena pembatasan hari pasar yang diterapkan oleh pemerintah membuat saya tidak bisa berjualan setiap hari sehingga jumlah barang saya yang terjual disetiap minggunya karena hanya bisa berjualan 3x dalam seminggu”

Menurut Widyawati (2017) mengatakan bahwa jam kerja adalah seberapa lama waktu yang digunakan untuk menjual atau membuka usaha mereka untuk melayani pembeli setiap harinya. Dari pernyataan yang diungkapkan para pedagang bahwa pada masa pandemi jam kerja para pedagang berkurang karena para pedagang hanya berjualan pada hari tertentu sesuai jadwal yang telah ditentukan pemerintah sehingga pendapatan para pedagang berkurang dan tidak stabil.

Dari hasil wawancara diatas dapat disimpulkan bahwa jam kerja juga memiliki peran yang penting dalam menunjang suatu pendapatan. Karena semakin banyak waktu yang diluahkan untuk berjualan maka jumlah barang yang terjual juga akan banyak karena setiap hari ada barang yang terjual. Tetapi jika jumlah waktu yang diberikan untuk berjualan hanya sedikit maka barang dagangan yang terjual pun hanya sedikit dan penghasilanpun hanyalah sedikit. Karena itulah kenapa jam kerja dalam suatu usaha sangat penting, sehingga untuk memulai suatu usaha harus memperhatikan hal apa yang akan diprioritaskan dan memastikan bahwa kita mampu meluahkan waktu untuk usaha yang telah dibangun.

Lokasi Berdagang

Lokasi dalam hubungan dengan pemasaran yaitu merupakan tempat yang khusus yang didalamnya terdapat pembeli dan penjual. Lokasi yang dimaksud yaitu lokasi dimana orang bisa datang untuk berbelanja termasuk pasar. Lokasi berdagang adalah tempat yang telah ditetapkan oleh penjual sebagai tempat bagi dia untuk berjualan barang dagangannya. Lokasi yang strategis dapat membantu agar jumlah pembeli meningkat, karena jika lokasi yang dijadikan sebagai tempat berjualan strategis maka dapat dengan mudah dijangkau oleh pembeli sehingga sebelum pergi ketempat lain pasti pembeli akan memilih tempat yang mudah dicapai terlebih dahulu. Selain itu juga lokasi yang strategis bisa mempengaruhi timbulnya keinginan untuk melakukan pembelian karena lokasinya yang terletak di arus bisnis yang baik dan sebagainya. Keputusan dalam menentukan lokasi tempat untuk membangun suatu usaha dalam mencapai keberhasilan suatu usaha.

Untuk mencari tempat jualan yang strategis banyak hal yang dilakukan oleh para pedagang meski hanya berjualan di kendaraan. Seperti yang disampaikan oleh Bapak. Max Eman:

“Lokasi yang strategis untuk berjualan akan membantu jualan saya lancar, karena saya hanya berjualan dengan mobil pickup membuat saya bisa berpindah tempat. Terkadang saya berjualan di depan pasar atau tepat dipintu masuk agar cepat dijangkau oleh pembeli dan bisa juga berpindah ke tempat yang lebih ramai. Dan jika jumlah pembeli yang datang ketempat saya banyak maka pendapatan saya akan meningkat. Terkadang juga saya mendapatkan tempat yang sulit untuk dijangkau karena tempat sebelumnya yang saya tempati telah diambil oleh penjual lainnya karena saya datang terlambat. Lokasi yang baik sangat berpengaruh pada hasil penjualan saya selain itu tempat yang menetap juga sangat penting karena jika terlalu sering berpindah tempat juga akan membuat pembeli kebingungan dalam menemukan saya.”

Begitu juga halnya yang disampaikan oleh pedagang lainnya;

“Karena lokasi berdagang saya yang kurang strategis seringkali membuat dagangan saya sepi karena sulit untuk dijangkau oleh pembeli. Lokasi berdagang sangat penting dalam menunjang pendapatan saya, karena semakin strategis tempat saya berjualan pasti bisa menjangkau banyak pembeli. Selain itu saya juga harus memastikan tempat saya bisa menetap terus agar supaya pelanggan tetap saya tidak akan sulit dalam mencari tempat jualan saya. Dan ditengah pandemi seperti ini membuat pasar semakin sunyi dari hari-hari sebelumnya yang membuat sedikit pelanggan yang datang sehingga lokasi yang sangat mudah untuk ditemukan tidak akan terlalu berpengaruh walaupun pasar dalam keadaan sunyi” (Ibu. Jein)

“(Bpk. Niko) adalah penjual sembako yang merupakan kebutuhan sehari-hari tetapi karena lokasi berdagang saya tidak strategis maka penghasilan saya hanyalah sedikit. Karena lokasi yang strategis sangat berpengaruh selama saya berjualan. Meskipun yang saya jual adalah bahan yang dibutuhkan setiap hari oleh masyarakat tetap saja jualan saya tidak lancar seperti dagangan mereka yang memiliki tempat yang strategis dan mudah dijangkau oleh para pembeli.

Sama halnya dengan pendapat yang disampaikan oleh Ibu Karina Regar tentang lokasi berdagang yang strategis bisa membantu meningkatnya pendapatan para pedagang :

“Lokasi tempat saya berjualan sudah strategis jadi pendapatan saya cukup baik, karena lokasi berdagang yang baik bisa membuat pembeli lebih memilih tempat saya untuk membeli karena lokasi berjualan saya mudah dan cepat untuk dijangkau tanpa harus berjalan jauh dari jalan. Dan karena lokasi jualan saya yang sudah cukup strategis untuk ditemukan dan dicapai

oleh para pembeli jadi meski ditengah pandemi jumlah pembeli yang datang ketempat saya cukup untuk mengumpulkan modal yang akan dibelanjakan bahan yang akan dijual kembali”

Menurut Kotler (2008) lokasi adalah salah satu hal yang paling penting dalam membuka usaha begitupula menurut Buchari (2012) mengatakan bahwa lokasi usaha/bisnis yang tepat untuk kegiatan usaha adalah sangat menentukan keberhasilan dan kegagalan usaha untuk masa yang akan datang. Sedangkan lokasi menurut Kasmir (2009) adalah sebagai tempat untuk melayani konsumen atau dapat pula diartikan sebagai tempat untuk memajukan barang dagangan dari penjual.

Berdasarkan hasil wawancara di atas bahwa lokasi berdagang yang strategis sangat baik bagi para penjual, karena hal itu bisa membantu lokasi jualan bisa dengan mudah dijangkau oleh pembeli. Dan semakin banyak jumlah pembeli yang datang untuk berbelanja maka pendapatanpun akan semakin meningkat. Selain dari strategis penting juga untuk mempertahankan lokasi agar tidak kehilangan pelanggan tetap. Lokasi usaha adalah tempat dimana suatu usaha beroperasi dan tempat dalam melakukan kegiatan yang dapat meningkatkan penghasilan yang lebih dari sebelumnya.

Jenis Barang

Jenis barang adalah segala sesuatu yang diperdagangkan/ditawarkan dipasar kepada pembeli yang membutuhkan produk tersebut untuk memenuhi kebutuhan dan kepuasan dari pembeli. Produk adalah semua barang yang ditawarkan produsen untuk diperhatikan, diminta, dicari, dibeli dan digunakan/dikonsumsi pasar sebagai pemenuh kebutuhan dari konsumen. Barang juga dapat digunakan dalam jangka waktu yang panjang ataupun pendek. Jenis barang juga bisa mempengaruhi pendapatan, karena semakin banyak jenis barang yang dijual maka barang dagangan akan terlihat lengkap dan hal ini bisa menarik minat dari pembeli untuk membeli bahan di tempat yang sama. Sebaliknya jika jenis barang yang dijual hanya sedikit atau bahkan tidak lengkap pasti pembeli akan memilih untuk berbelanja ditempat lain.

Hal ini juga dibenarkan oleh Bpk. Niko sebagai penjual sembako

“Semakin banyak jenis barang yang saya jual akan meningkatkan jumlah pendapatan saya karena jika jenis barang yang saya jual lengkap maka pembeli tidak perlu ketempat lain karena yang mereka cari juga ada di tempat saya, tetapi karena jenis bahan jualan saya hanya sedikit dan tidak lengkap maka pembeli yang datang ketempat saya hanyalah sedikit. Pembeli akan lebih memilih tempat yang jualannya sudah lengkap alasannya agar mereka tidak perlu kesana-kemari membawa bahan jadi mereka lebih memilih untuk berbelanja di toko yang sama yang memiliki bahan yang lengkap”. Semakin lengkap isi jualan maka semakin bisa menarik minat para pembeli untuk datang berbelanja sebelum pergi ketempat lain,

seperti yang diungkapkan oleh para pedagang:

“Untuk jenis barang yang saya jual juga mempengaruhi pendapatan saya, karena jika yang saya jual tidak dibutuhkan sehari-hari oleh pembeli pastilah sangat sulit bagi saya untuk mendapatkan penghasilan yang tetap disetiap harinya. Karena semakin lengkap dan dibutuhkan setiap hari bahan yang saya jual, maka saya bisa mendapatkan penghasilan disetiap harinya. Dan setelah adanya pandemic sangat sulit bagi saya untuk mengumpulkan uang untuk membeli bahan yang akan dijual kembali sehingga perlahan barang dagangan saya mulai tidak lengkap hanya ada bahan-bahan pokok saja sedangkan bahan yang kecil-kecil tidak saya beli” (Jain Rumengan)

Dan hal yang juga diungkapkan oleh Ibu. Karina Regar tentang pentingnya meningkatkan jenis barang dagangan agar menjadi lengkap:

“Jenis bahan jualan saya belum cukup lengkap jika dibandingkan dengan penjual lainnya sehingga sebagian pembeli lebih memilih berbelanja di tempat lain yang lebih lengkap, oleh karena itu pendapatan sayapun hanyas sedikit karena jualan saya hanyalah sedikit. Semakin banyak penjual yang menjual produk yang sama dipasar membuat persaingan pasar semakin ketat sehingga saya terus berusaha agar dagangan saya bisa terlihat banyak dan ramai”

Selanjutnya Bpk. Max Eman menyampaikan hal yang serupa bahwa:

“Jenis bahan jualan yang sedikitpun cukup berpengaruh pada pendapatan saya karena jika bahan yang mereka cari tidak ada pada saya pasti mereka akan memilih untuk berbelanja ditempat lain. Dan karena modal saya yang minim mengakibatkan saya tidak bisa membeli bahan yang banyak untuk dijual dan saya hanya bisa membeli bahan sesuai dengan budget yang saya miliki. Sedangkan jika barang dagangan saya terlihat ramai maka akan dengan mudah menarik perhatian pembeli untuk datang berbelanja karena pembeli akan berpikir bahwa barang dagangan saya pasti lengkap”

Hasil penelitian ini sejalan dengan Pratama (2018) yang menyatakan bahwa jenis barang dagangan berpengaruh terhadap pendapatan pedagang karena semakin banyak dan bervariasi dagangannya diyakini dapat meningkatkan penghasilan pedagang. Karena semakin banyak bahan yang dijual maka barang dagangan akan terlihat ramai dan hal ini bisa membuat dagangan penjual bisa menarik minat pembeli untuk datang berbelanja.

Dan untuk memenuhi keinginan masyarakat dalam berbelanja penjual harus mampu menyediakan bahan yang lengkap sesuai dengan jenis barang yang dijual. Selain memperhatikan jumlah barang yang dijual jenis barang pun harus diperhatikan yaitu memperhatikan jenis barang apa yang paling diminati dipasaran dan barang apa saja yang paling dibutuhkan dipasaran. Karena menjual barang yang tidak dibutuhkan sehari-hari pastilah pendapatan dari pedagang dalam sehari tidak bisa stabil misalnya seperti dagangan pakaian tidak semua orang akan membeli pakaian setiap harinya, dan tidak mungkin orang yang sama yang telah membeli pakaian akan membeli lagi pakaian di keesokan harinya.

Tetapi sebaliknya jika seorang penjual mampu melihat barang dagangan yang paling lancar dan peluang barang akan terjual disetiap harinya maka hal itu akan mampu meningkatkan bahkan menambahkan modal dalam berusaha. Untuk itu sebelum memulai suatu usaha sangat penting untuk memperhatikan jenis barang yang akan dijual yang bisa diminati dan laku dipasaran agar resiko yang akan didapatkan tidak terlalu besar. Maka dari itu sesuai dengan wawancara yang dilakukan dapat disimpulkan bahwa jenis barang juga merupakan faktor penunjang pendapatan dari pedagang karena jika barang yang dijual banyak dan lengkap maka pembeli juga banyak dan hal itu bisa mempengaruhi penghasilan yang meningkat

Tidak hanya faktor penentu pendapatan yang harus diperhatikan dalam berdagang tetapi sumber pendapatan merupakan hal yang penting untuk menunjang kehidupan dalam memenuhi dan menyeimbangi kebutuhan sehari-hari dengan kebutuhan untuk menambah barang dagangan untuk dijual kembali agar pendapatan bisa terus berkembang.

Sumber-Sumber Pendapatan Pedagang Kaki Lima

Sumber pendapatan merupakan faktor yang penting dan harus diperhitungkan sebelum berurusan dengan akuntansi dan pengukuran dari pendapatan. Penyebab dalam menentukan sumber pendapatan yang dibutuhkan dan erat kaitannya dengan pengukuran pendapatan. Pedagang harus mampu memiliki sumber pendapatan yang pasti yang bisa menunjang kehidupan serta usahanya. Sumber pendapatan dapat dikategorikan kedalam tiga aspek sumber pendapatan menurut Baridwan yaitu;

1. Pendapatan Operasional, adalah pendapatan yang dihasilkan dari aktivitas suatu usaha yaitu segala bentuk kegiatan yang dikerjakan yang bisa menghasilkan pendapatan yang bisa menunjang kemajuan suatu perusahaan.
2. Pendapatan Non Operasional, yaitu pendapatan yang tidak melibatkan aktivitas dari suatu perusahaan atau pendapatan yang di peroleh dari luar kegiatan perusahaan yaitu pendapatan dari faktor eksternal (pihak luar).
3. Pendapatan Luar biasa atau extra ordinary adalah pendapatan yang tidak terduga, dimana pendapatan ini tidak selalu terjadi karena pendapatan extra ordinary hanya datang tiba-tiba dan bahkan tidak diharapkan akan terjadi secara berulang-ulang.

Dan untuk para pedagang yang menjadi sumber pendapatan menurut Ikatan Akuntan Indonesia pendapatan dari para pedagang bisa melalui transaksi dan kejadian seperti di bawah ini:

Sumber Pendapatan dari Penjualan barang

Barang merupakan hasil produksi dari suatu perusahaan untuk dijual kembali, seperti barang dagang yang telah diproduksi kemudian dibeli dan dijual kembali dengan harga yang lebih mahal dari harga beli di tempat grosiran atau dari perusahaan dagang yang menjual barang dagangan dengan harga yang murah dan bisa dijual kembali untuk memperoleh keuntungan. Seperti yang diungkap para pedagang yang ada dipasar bahwa rata-rata barang yang mereka beli yaitu barang grosiran. Pedagang grosiran adalah mereka yang menjual barang dagangan dengan harga dibawah harga pasaran dengan syarat para pembeli harus membeli barang tersebut dengan jumlah yang banyak. Dan sebagian besar yang menjadi sasaran pembeli dari barang grosiran adalah para pedagang eceran.

Pedagang kaki lima merupakan pedagang barang eceran, karena mereka membeli barang yang mereka jual dengan harga yang lebih murah dari harga grosir. Karena pedagang eceran adalah mereka yang langsung bertatap muka dengan pembeli secara langsung. Dan dengan pedagang eceran pembeli bisa membeli barang tersebut tanpa harus membeli barang dalam jumlah yang banyak tetapi mereka bisa membelinya sesuai dengan kebutuhan

“Saya membeli barang dagangan saya secara grosir karena barang yang saya jual adalah sembako jadi saya bisa membeli dengan jumlah yang banyak dalam sekali beli karena barang dagangan saya tidak cepat rusak. Karena jika saya hanya membeli dengan jumlah yang sedikit keuntungan yang saya dapatkanpun hanyalah sedikit.”

“Saya harus membeli bahan dengan harga yang murah dari harga yang dipasarkan disini agar supaya bisa mendapatkan keuntungan sehingga penting bagi saya untuk mencari bahan untuk dijual sebelum saya datang berjualan dipasar.”

“Meskipun saya adalah penjual bahan pokok tetapi saya juga harus membeli bahan pokok dalam jumlah yang banyak agar harga yang mereka jual bisa lebih murah dan harga tersebut bisa dinaikan sesuai dengan pasaran harga yang ada. Contohnya jika saya hanya membeli tomat hanya 1kg saja pastilah harga yang saya dapatkan mahal tetapi jika saya membeli tomat hingga 50kg. harga yang akan saya dapatkan pasti lebih murah dan bisa untuk dijual kembali. Bpk. Max”

Dengan pernyataan tersebut dapat disimpulkan tidak hanya barang dagangan yang memiliki jangka waktu jual yang lama tetapi bahan pokok juga bisa dibeli dengan harga grosiran. Selain dari penjualan dagang, penjualan jasa pun bisa menjadi sumber pendapatan tetapi bagi para pedagang tidak banyak bagi dari mereka yang menghasilkan pendapatan dari hasil penjualan jasa karena mereka hanya berjualan bahan-bahan yang tidak perlu

memerlukan jasa.

Pendapatan dari hasil penjualan barang dengan memberikan diskon

Strategi penjualan dengan memberikan diskon atau pengurangan harga dari harga normal bisa juga menarik minat pembeli untuk datang, karena saat menjual barang dengan harga yang lebih murah dari harga para pedagang lainnya pasti pembeli akan memilih tempat yang lebih murah. Karena itu strategi ini sangat baik untuk meningkatkan pendapatan dari hasil jualan. Begitu juga yang diungkapkan oleh para pedagang bahwa terkadang mereka harus mengobral bahan dagangan. Tidak semua barang dagangan akan bertahan lama ada beberapa barang dagangan yang harus dijual dengan cepat karena akan berpotensi busuk, selain berpotensi busuk akan berdampak juga untuk mengalami kerugian.

Selain untuk menghindari kerugian akibat bahan yang rusak, pemberian harga diskon terhadap barang dagangan juga bisa membantu kita menambah pendapatan kita dari bahan pokok yang kita jual. Dengan memberikan promo lebih murah maka akan menarik minat dari pembeli karena tertarik dengan harga yang murah. Dan pedagang bisa menjadikan itu sebagai sumber pendapatan tambahan mereka diluar dari bahan utama yang mereka jual.

“Terkadang saya harus memberikan diskon atau mengobral bahan dagangan saya yang lain untuk mendapatkan keuntungan dengan cepat karena dengan saya mengobral barang dagangan saya, pastilah jumlah pembeli yang datang akan lebih banyak dari sebelumnya. Dengan begitu saya bisa lebih cepat dalam memutar modal saya.”(Bpk. Niko)

“Jika saya hanya berharap pada pendapatan utama dari hasil jualan bahan pokok sehari-hari kadang tidak cukup, sehingga saya seringkali menjual barang yang tidak terkait dengan jenis barang yang saya jual misalnya, buah-buahan tapi saya menjualnya dengan harga yang sangat murah tetapi tetap memiliki keuntungan. Sehingga saya bisa memiliki pendapatan tambahan. Tetapi tidak setiap hari saya menjual buah hanya pada hari-hari tertentu saja.”(Ibu Jein)

Sebagian besar dari penjual yang ada pendapatan yang mereka peroleh sebagian besar hanya dari hasil usaha mereka sendiri yaitu hanya dari hasil jualan barang yang mereka beli kemudian di jual kembali dengan harga yang lebih mahal dari harga beli.

Pendapatan dari usaha sendiri

Sumber pendapatan dari usaha milik sendiri adalah nilai total keluaran dikurangi biaya yang dikeluarkan atau dibayarkan dan usaha adalah usaha perseorangan atau usaha keluarga dan karyawan sebagai anggota pekerja. Hasil keluaran sendiri, tidak ada sehingga tidak perlu mengeluarkan uang untuk membayar biaya tenaga kerja. Dan seluruh aset yang digunakan adalah milik sendiri termasuk sewa tanah dan bangunan.

“Karena saya hanya berjualan dengan menggunakan mobil pickup jadi saya tidak perlu membayar biaya sewa dan juga hanya berjualan sendiri jadi saya juga tidak perlu membayar biaya tenaga kerja sehingga seluruh hasil penjualan saya merupakan jumlah pendapatan saya seutuhnya dan tidak perlu mengeluarkan biaya sewa dll.”

“Saya telah lama berjualan dipasar dan tidak memiliki pekerjaan yang lain, dan untuk memenuhi kebutuhan sehari saya yang menjadi sumber pendapatan saya hanya dari hasil jualan saya dipasar”(Ibu. Karina)

Dari hasil uraian diatas dapat disimpulkan bahwa sebagian besar yang menjadi sumber pendapatan dari para pedagang yaitu hanya dari usaha mereka sendiri dengan berjualan barang atau bahan-bahan yang diperlukan oleh masyarakat. Semakin banyak yang mereka jual maka akan semakin besar pendapatan mereka. Apabila usaha yang telah mereka bangun

semakin lama semakin berkembang dan kemudia bisa membuka cabang maka sumber pendapatan mereka akan bertambah melalui pendapatan dari usaha lain. Sebagian besar pedagang yang telah diwawancarai sudah cukup lama berjualan dipasar sehingga rata-rata dari mereka hanya memenuhi kebutuhan sehari-hari mereka dari pendapatan bersih mereka dari hasil jualan.

Dan sumber pendapatan utama mereka hanya dari hasil Usaha mereka. Pendapatan dari usaha lain adalah pendapatan yang diperoleh tanpa melibatkan tenaga kerja karena ini merupakan pendapatan yang diperoleh dari hasil usaha sampingan seperti dari hasil tempat usaha yang disewakan, atau barang lain yang disewakan.

Hasil wawancara yang telah dilakukan kepada pedagang kaki lima yang berada di Pasar Tradisional Berdikari Tumpaan terdapat 4 faktor penunjang pendapatan mereka yaitu, modal usaha, jam kerja, lokasi berdagang dan jenis barang yang dijual. Dan faktor pendidikan serta tenaga kerja sama sekali tidak berpengaruh bagi para pedagang kaki limayang ada dipasar tersebut. Selain faktor-faktor penunjang pendaptan, para pedagang juga harus memperhatikan sumber pendapatan mereka dari saja dan memastikan pendapatan yang mereka peroleh sudah cukup untuk menunjang kebutuhan sehari-hari mereka. Dalam membangun suatu usaha sangat penting untuk menentukan keputusan yang tepat mengenai apa saja yang akan dijadikan sebagai usaha kita, berapa modal yang harus disiapkan, apakah usaha yang kita geluti cukup untuk memenuhi kebutuhan sehari-hari kita. Dan apakah usaha yang kita bangun bisa bertahan dalam jangka waktu yang lama apabila sumber pendapatan kita hanya melalui usaha kita. Tanpa ada sumber pendapatn yang lain selain dari pendapatan atas hasil usaha para pedagang maka seorang penjual harus terus berusaha agar usaha yang telah dibangun bisa terus berkembang agar dapat menyeimbangi kebutuhan sehari-hari dengan kebutuhan usaha.

KESIMPULAN DAN SARAN

Kesimpulan

Dari hasil penelitian ini maka kesimpulan dari penelitian ini adalah sumber pendapatan pedagang kaki lima adalah penjualan barang, pendapatan dari hasil jual barang diskon dan pendapatan dari usaha sendiri dan yang menjadi faktor penentu pendapatan pedagang kaki lima yaitu modal usaha, jam kerja, lokasi berdagang, dan jenis barang.

Saran

Diharapkan bagi para pedagang kaki lima untuk terus melakukan upaya-upaya yang bisa menunjang pendapatan mereka agar supaya pendapatan mereka bisa lebih meningkat dari sebelumnya. Selain itu juga ditengah pandemi diharapkan juga bagi para pedagang yang ada di Pasar Tradisional Berdikari Tumpaan memanfaatkan kebijakan pemerintah dengan baik. Tetapi juga tetap patuh dengan apa yang pemerintah sampaikan dengan berjualan sambil memperhatikan protokol kesehatan yang telah diterapkan oleh pemerintah agar dapat mengurangi penyebaran virus covid-19 sehingga kebijakan pemerintah tentang new normal masih tetap bisa di berlakukan di Pasar Tradisional Berdikari Tumpaan.

DAFTAR PUSTAKA

- Albana, DN, 2017 Analisis Faktor-Faktor Mempengaruhi Pendapatan Pedagang Kaki Lima Malioboro Pasca Revitalisasi Parkir, http://digilib.uinsuka.ac.id/27329/1/12810012_BAB-I_IV-atau-V_DAFTAR-PUSTAKA.pdf
- Budi Prayitno, RY, 2021, No 2, Vol 19, Media Mahardika, Faktor Yang Mempengaruhi Pendapatan Pedagang Saat Pandemi Covid-19 Di Kota Surabaya Tahun 2020 (Studi Kasus Di Pasar Puncak Surabaya), <https://ojs.stiemahardhika.ac.id/index.php/mahardika/article/download/220/181/>
- Budi, W, 2017, Analisis Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Pendapatan Pedagang Di Pasar Bantul Kabupaten Bantul, [https://eprints.uny.ac.id/50340/1/Skripsi Budi %20Wahyono_%2010404241036.pdf](https://eprints.uny.ac.id/50340/1/Skripsi_Budi%20Wahyono_%2010404241036.pdf)
- Budi Prihatminingtyas, 2019, Vol 7, No 2, Hal 147-154, Pengaruh Modal, Lama Usaha, Jam Kerja Dan Lokasi Usaha Terhadap Pendapatan Pedagang Di Pasar Lindungsari, Hal 147-154 <https://jurnal.unitri.ac.id/index.php/refrensi/index>
- Firdausa, 2013, No 1, Vol 2, Diponegoro Journal Of Economics, Pengaruh Modal Awal, Lama Usaha, Dan Jam Kerja Terhadap Pendapatan Pedagang Kios Di pasar Bintaro Demak, <https://media.neliti.com/media/publications/19694-ID-pengaruh-modal-awal-lama-usaha-dan-jam-kerja-terhadap-pendapatan-pedagang-kios-d.pdf>
- Hestanto, (n.d.). <https://www.hestanto.web.id/pengertian-pendapatan/> . Retrieved from <https://www.hestanto.web.id/pengertian-pendapatan/>
- HKS, D, A, 2011, Analisis Pendapatan Pedagang Kaki Lima Di Kota Surakarta Sebelum Dan Setelah Ditata Di Pasar Klithikan Notoharjo Semanggi <https://databoks.katadata.co.id/datapublish/2020/02/05/pendapatan-per-kapita-indonesiacapai-rp-59-juta-pada-2019>. (n.d.). Retrieved from <https://databoks.katadata.co.id/datapublish/2020/02/05/pendapatan-per-kapita-indonesia-capai-rp-59-juta-pada-2019>.
- <https://sulut.bps.go.id/indicator/13/622/1/realisasi-pendapatan-daerah-pemerintah-provinsi-sulawesi-utara-menurut-jenis-pendapatan.html>. (n.d.). Retrieved from <https://sulut.bps.go.id/indicator/13/622/1/realisasi-pendapatan-daerah-pemerintah-provinsi-sulawesi-utara-menurut-jenis-pendapatan>.
- <https://www.jurnal.id/id/2017-mengenal-lebih-dekat-tentang-pendapatan-perusahaan/>. (n.d.). Retrieved from <https://www.jurnal.id/id/2017-mengenal-lebih-dekat-tentang-pendapatan-perusahaan/>.
- <https://www.kumpulanpengertian.com/2020/03/pengertian-pendapatan-menurut-para-ahli.html>, <https://www.kumpulanpengertian.com/2020/03/pengertian-pendapatan-menurut-para-ahli.html>
- Jatmiko, BP, 2020, Perekonomian Indonesia Pasca Pandemi Covid-19, <https://money.kompas.com/read/2020/05/10/091500226/perekonomian-indonesia-pasca-pandemi-covid-19?page=all>.

- Kimbal, R. 2020, Derema (Development of Research Management), Vol 15, No 1, Peran Modal Kecil Dikalangan Pekerja Perempuan Dalam Penguatan Manajemen Industri Kecil, https://scholar.google.com/citations?view_op=view_citation&hl=id&user=X-UWLkUAAAAJ&citation_for_view=X-UWLkUAAAAJ:kNdYlx-mwKoC
- Kimbal, R. 2019, Pengabdian Kepada Masyarakat, Vol 2, No 1, PKM Kelompok Usaha Kecil Warung Makan Di Kawasan Wisata Religi Bukit Kasih Kanonang, <http://ejournal.unima.ac.id/index.php/jds/article/view/1118/1060>
- Kusuma, R.P. 2014, Vol 4, No 1, Analisis Pendapatan Pedagang (Studi Pada Pasar Anyar Di Kelurahan Banjar Tengah), <https://media.neliti.com/media/publications/5313-ID-analisis-pendapatan-pedagang-studi-pada-pasar-anyar-di-kelurahan-banjar-tengah.pdf>
- Muhammad, AA, 2019, Vol 21, No 2, Faktor Yang Mempengaruhi Pendapatan Pedagang Kaki Lima (PKL) Di Pasar Sunday Morning (Sunmor) Purwokerto, <http://www.ip.feb.unsoed.ac.id/index.php/jeba/article/viewFile/1328/1395>
- Nita, BH, 2020, Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Pendapatan Pedagang Kaki Lima Di Kawasan Wisata Ziarah Wisata Bonang Tuban, <https://dspace.uui.ac.id/bitstream/handle/123456789/23579/16313044.pdf?sequence=1&isAllowed=y>
- Pendapatan, <https://www.harmony.co.id/pengertian-pendapatan-secara-mendalam-dan-mengenal-jenis-jenisnya>.
- Puti Andini, AK, 2017, No 2, Vol 1, Samudera Ekonomika, Analisis Pendapatan Pedagang Kaki Lima Sebelum Dan Sesudah Program Relokasi Di Kota Langsa (Studi Kasus Pada Pedagang Kaki Lima Di Lapangan Merdeka), <https://digilib.uns.ac.id/dokumen/detail/24370/Analisis-pendapatan-pedagang-kaki-lima-di-kota-surakarta-sebelum-dan-setelah-ditata-di-Pasar-Klithikan-Notoharjo-Semanggi>
- Samosir, R. A, 2015, Analisis Pendapatan Pedagang Kaki Lima Sektor informal Di Kecamatan Semarang Tengah Kota Semarang, <http://eprints.undip.ac.id/46114/>
- Sugiono, 2011, Pengertian metode penelitian kualitatif, <https://www.statistikian.com/2012/10/penelitian-kualitatif.html>
- Suparmoko, 2015, Sumber pendapatan perusahaan, <https://www.hestanto.web.id/teori-pendapatan-ekonom>