

PENGARUH MODAL, LAMA USAHA, DAN JAM KERJA TERHADAP OMZET PENJUALAN PEDAGANG KIOS DI PASAR TRADISIONAL TAROWANG KABUPATEN JENEPONTO

Herman
1494040002

Program Studi Pendidikan Ekonomi Fakultas Ekonomi Universitas Negeri Makassar
Email : [herman.jps.96.@gmail.com](mailto:herman.jps.96@gmail.com)

ABSTRAK

Herman. 2019. "Pengaruh modal, lama usaha dan jam kerja terhadap omzet penjualan pedagang kios di Pasar Tradisional Tarowang Kabupaten Jeneponto". Skripsi Dibimbing oleh Bapak Prof. Dr. H. salamun dan Bapak Muhammad Hasan, S.Pd., M.Pd dan penanggap Bapak Dr. Mustari, S.E., M.Si. Fakultas Ekonomi Universitas Negeri Makassar.

Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui faktor modal, lama usaha dan jam kerja terhadap omzet penjualan pedagang kios di Pasar Tradisional Tarowang Kabupaten Jeneponto. Penelitian ini menggunakan tipe penelitian deskriptif dengan pendekatan kuantitatif. Penelitian ini dilakukan di Pasar Tradisional Tarowang dengan jumlah populasi sebanyak 94 pedagang. Sampel dalam penelitian ini adalah seluruh populasi sebanyak 94 responden. Sedangkan metode pengambilan data menggunakan observasi, wawancara dan kuisioner. Variabel yang digunakan meliputi modal (X1), lama usaha (X2), jam kerja (X3), dan omzet penjualan pedagang (Y). Analisis data yang digunakan adalah regresi linear berganda (OLS) dengan taraf signifikansi 5%.

Hasil penelitian menunjukkan bahwa secara parsial variabel-variabel yang signifikan mempengaruhi omzet penjualan pedagang kios di Pasar Tradisional Tarowang adalah modal (X1) dan lama usaha (X2). Sedangkan variabel jam kerja (X3) secara parsial tidak berpengaruh signifikan terhadap omzet penjualan pedagang kios di Pasar Tradisional Tarowang. Selanjutnya variabel modal, lama usaha, dan jam kerja secara bersama-sama berpengaruh signifikan terhadap omzet penjualan pedagang kios di Pasar Tradisional. Pengaruh tersebut sebesar 66%. Sisanya 34% dijelaskan oleh variabel-variabel lain.

Kata Kunci: Omzet Penjualan, Modal, Lama Usaha Dan Jam Kerja

A. PENDAHULUAN

Salah satu pembangunan yang sedang dijalankan oleh pemerintah saat ini adalah pembangunan ekonomi. Pembangunan ekonomi mengarah pada kebijakan yang diambil pemerintah guna mencapai kesempatan kerja dan pertumbuhan ekonomi yang berkelanjutan. Tujuan pembangunan ekonomi sendiri mencakup dalam pengendalian tingkat inflasi dan juga meningkatkan taraf hidup masyarakat. Akan tetapi yang menjadi pokok permasalahan dalam pembangunan

ekonomi pada umumnya adalah distribusi pendapatan yang tidak merata. (Budi, 2017)

Tidak meratanya kepemilikan aset produktif yang dimiliki setiap orang merupakan salah satu penyebab tidak meratanya pendapatan. Bagi masyarakat yang memiliki modal dan keterampilan, tentunya mereka bisa mendapatkan pendapatan yang lebih tinggi dibandingkan dengan masyarakat yang hanya memiliki modal dan keahlian yang rendah. Hal tersebut tentunya juga dirasakan bagi masyarakat yang mencari keberuntungan dalam berdagang.

Keberadaan pusat perdagangan merupakan salah satu indikator paling nyata kegiatan ekonomi masyarakat di suatu wilayah. Menurut bentuk fisik, pusat perdagangan dibagi menjadi dua yaitu pasar tradisional dan pusat perbelanjaan modern (Firdausa, 2013). Melalui pasarlah kegiatan perdagangan itu dapat berjalan. Disamping itu, pasar juga mampu menciptakan kesempatan kerja. Banyak masyarakat menggantungkan hidupnya dari kegiatan ekonomi di pasar, baik untuk mencari pendapatan maupun memenuhi kebutuhan. Pasar merupakan

fasilitas pelayanan umum untuk memenuhi kebutuhan masyarakat dan merupakan pusat ekonomi masyarakat. Tidak hanya itu, pasar juga berfungsi sebagai stabilitas harga, dimana harga pasar dijadikan salah satu tolak ukur pengukuran inflasi dan juga penentu kebijakan oleh pemerintah.

. Pedagang merupakan pelaku ekonomi yang paling berpengaruh dalam sektor perdagangan karena kontribusinya adalah sebagai penghubung dari produsen ke konsumen. Kesejahteraan seorang pedagang dapat diukur dari penghasilannya, oleh karena itu faktor-faktor yang mempengaruhi pendapatan pedagang harus diperhatikan supaya pendapatan pedagang stabil dan kesejahteraannya meningkat sehingga kegiatan jual-beli di pasar tetap berjalan lancar, jumlah pedagang yang ada akan tetap bertahan dan semakin bertambah.

Pasar Tarowang merupakan salah satu dari beberapa pasar yang ada di Indonesia. Kawasan perdagangan Pasar Tarowang terletak di Desa Pao kecamatan Tarowang kabupaten Jeneponto yang merupakan hierarki dikecamatan Tarowang sebagai pusat

pelayanan regional melayani daerah sekitarnya.

Pasar Tarowang merupakan pasar yang potensial, karena lokasinya yang terletak di pinggir jalan poros Jeneponto-Bantaeng sehingga mudah dijangkau oleh masyarakat. Pasar Tarowang tidak seperti kebanyakan pasar modern yang memiliki bangunan bertingkat melainkan hanya memiliki beberapa kios, los-los, dan beberapa gardu yang bisa digunakan oleh para pedagang untuk menjual barang dagangannya berdasarkan komoditas utamanya, seperti komoditas kerajina konveksi, dan kebutuhan sehari-hari.

Tujuan aktivitas berjualan adalah untuk mendapatkan omzet dari hasil usaha, besar kecilnya omzet yang diperoleh di aktivitas berdagang dipengaruhi oleh besar kecilnya modal kerja yang dikeluarkan. Modal adalah semua bentuk kekayaan yang dapat digunakan langsung maupun tidak langsung dalam proses produksi untuk menambah output (Hentiani, 2011). Modal dalam berdagang dapat bersumber dari internal dan sumber lain dari pedagang. Pedagang kios Pasar Tarowang banyak yang mengeluhkan susahnyanya mendapatkan modal, untuk mendapatkan pinjaman modal harus ada agunan yang mereka serahkan sebagai jaminan atas pinjaman. Dan realitas yang terjadi banyak diantara para pedagang yang tidak bisa memenuhi persyaratan tersebut, dan tingginya bunga yang harus dibayar menjadikan permasalahan tersendiri. Inilah permasalahan terkait permodalan dari para pedagang kios pasar tradisional Tarowang.

Selain faktor modal dalam menjalankan suatu usaha, lama usaha

memegang peranan penting dalam proses melakukan usaha perdagangan.

Lama usaha adalah lama waktu yang sudah dijalani pedagang dalam menjalankan usahanya (Asmie, 2008). Satuan variabel lama usaha adalah tahun. Lamanya suatu usaha dapat menimbulkan suatu pengalaman berusaha, dimana pengalaman dapat mempengaruhi pengamatan seseorang dalam bertindak laku. Sebagian besar pedagang kios di pasar tradisional Tarowang telah berdagang selama belasan tahun, ada juga yang baru mulai berdagang beberapa tahun. Namun tidak dapat dipastikan bahwa pedagang yang memiliki pengalaman lebih singkat, pendapatannya lebih sedikit dari pada pedagang yang memiliki pengalaman yang lebih lama.

Selain faktor modal dan lama usaha, faktor yang mempengaruhi keberhasilan pedagang dalam meningkatkan pendapatannya yaitu jam kerja. Jam kerja adalah banyaknya lama waktu kerja dalam sehari (Jafar dalam Asmie, 2008). Disamping itu, waktu operasional kerja yang hampir 14 jam/harinya dalam berdagang tentunya akan menambah daya tarik bagi konsumen yang nantinya tentu akan menambah penghasilan. Berbeda dengan keadaan di pasar tradisional, misalnya saja masalah lamanya jam kerja. Menjelang siang, kebanyakan para konsumen sudah berangsur-angsur surut dan jumlah pedagang semakin sedikit. Hal tersebut disamping karena keadaan tempat yang semakin tidak nyaman karena matahari sudah mulai bertambah panas, Selain itu, ada pula pedagang yang pulang lebih awal untuk mencari barang dagangan dikemudian hari.

Satuan variabel jam kerja adalah jam per hari. Pasar Tradisional Tarowang terbuka tiga hari dalam seminggu, yaitu hari rabu, jumat, dan minggu. Adapun jam buka Pasar Tarowang yaitu dimulai pada pukul 06:30 namun para pedagang kios biasanya baru membuka kiosnya ada yang mulai pukul 07:00 ada juga pukul 7:30, intinya jam kerja yang dipergunakan oleh pedagang kios berbeda-beda. dan biasanya tutupnya pun berbeda-beda ada yang tutup pada siang hari dan ada juga yang sampai sore hari. Jika ingin memperoleh pendapatan yang tinggi, maka diperlukan jam kerja yang tinggi pula. Semakin lama jam kerja atau operasional sebuah kios dipasar maka akan semakin tinggi pula kesempatan untuk memperoleh pendapatan yang tinggi.

B. KAJIAN PUSTAKA DAN KERANGKA PIKIR

1. Pengertian pasar

Teori ekonomi pasar adalah suatu situasi dimana pembeli (konsumen) dan penjual (produsen dan pedagang) melakukan transaksi setelah kedua pihak telah mengambil kata sepakat tentang harga terhadap sejumlah (kuantitas) barang dengan kuantitas tertentu yang menjadi objek transaksi. Kedua pihak, pembeli dan penjual, mendapatkan manfaat dari adanya transaksi atau pasar. Pihak pembeli mendapatkan barang yang diinginkan untuk memenuhi dan memuaskan kebutuhannya sedangkan penjual mendapatkan imbalan pendapatan untuk selanjutnya digunakan untuk membiayai aktivitasnya sebagai pelaku ekonomi produksi atau pedagang.

a. Jenis - Jenis Pasar

Menurut Hentiani (2011), jenis-jenis pasar dibagi menjadi sebagai berikut:

1) Jenis Pasar Menurut Jenis Barang. Jenis – jenis pasar menurut jenis barangnya, yaitu beberapa pasar yang hanya menjual satu jenis barang tertentu, misalnya:

- a) Pasar Hewan
 - b) Pasar Sayur
 - c) Pasar Ikan dan Daging
 - d) Pasar Loak
- 2) Jenis Pasar Menurut Bentuk Kegiatannya

Menurut dari bentuk kegiatannya pasar dibagi menjadi dua yaitu pasar nyata ataupun pasar tidak nyata (Abstrak).

a) Pasar nyata
Pasar nyata adalah pasar dimana barang-barang yang akan diperjual belikan dan dapat dibeli oleh pembeli. Contoh pasar tradisional dan pasar swalayan.

b) Pasar tidak nyata (Abstrak)
Pasar abstrak adalah pasar dimana para pedagangnya tidak menawarkan barang-barang yang akan dijual dan tidak membeli secara langsung tetapi hanya dengan menggunakan surat dagangannya saja. Contoh pasar online, pasar saham, pasar modal dan pasar valuta asing.

3) Jenis Pasar Menurut Cara Transaksinya, Adapun pasar menurut cara transaksinya dibagi menjadi dua yaitu:

a) Pasar tradisional
Pasar tradisional adalah pasar yang bersifat tradisional dimana para penjual dan pembeli dapat mengadakan tawar menawar secara langsung. Barang-barang yang diperjual

belikan adalah barang yang berupa barang kebutuhan pokok.

b) Pasar modern
Pasar modern adalah pasar yang bersifat modern dimana barang-barang diperjual belikan dengan harga pas dan dengan layanan sendiri. Tempat berlangsungnya pasar ini adalah di mall, plaza, dan tempat-tempat modern lainnya. Jenis - jenis Pasar menurut jenis barangnya. Beberapa pasar hanya menjual satu jenis barang tertentu, misalnya pasar hewan, pasar sayur, pasar buah, pasar ikan dan daging serta pasar loak. Sedangkan menurut Mulyani, dkk (2009) pasar memiliki tiga fungsi yaitu:

1). Pembentukan nilai harga. Pasar berfungsi untuk pembentukan harga (nilai) karena pasar merupakan tempat bertemunya penjual dan pembeli yang kemudian saling menawarkan dan akhirnya membuat kesepakatan suatu harga. Harga atau nilai ini merupakan suatu hasil dari proses jual beli yang dilakukan di pasar.

2). Pendistribusian. Pasar mempermudah produsen untuk mendistribusikan barang dengan para konsumen secara langsung. Pendistribusian barang dari produsen ke konsumen akan berjalan lancar apabila pasar berfungsi dengan baik.

3). Promosi. Pasar merupakan tempat yang paling cocok bagi produsen untuk memperkenalkan (mempromosikan) produk-produknya kepada konsumen. Karena pasar akan selalu dikunjungi oleh banyak orang, meskipun tidak diundang

2.. Pedagang

Menurut Kamus Besar Bahasa Indonesia, Pedagang adalah orang yang mencari nafkah dengan berdagang. Pedagang adalah orang yang menjalankan

usaha berjualan, usaha kerajinan, atau usaha pertukangan kecil (Peraturan Daerah no.10 tahun 1998). Pedagang dapat dikategorikan menjadi:

a.. Pedagang grosir, beroperasi dalam rantai distribusi antara produsen danpedagang eceran.

b..Pedagang eceran, disebut juga pengecer, menjual produk komoditaslangsung ke konsumen. Pemilik toko atau warung adalah pengecer.

Menurut Masrukin (2012) dalam pasar tradisional pedagang dibedakan menjadi dua, yaitu pedagang kios dan pedagang non kios.

a. Pedagang Kios, Pedagang kios adalah pedagang yang menempati bangunan kios di pasar.

b. Pedagang Non-Kios, Pedagang non kios adalah pedagang yang menempati tempat berjualan selain kios, yaitu dalam los, luar los, dasaran dan playon.

3. Omzet penjualan

Chaniago (1998) memberikan pendapat tentang omzet penjualan yaitu keseluruhan jumlah pendapatan yang didapat dari hasil penjualan suatu barang/jasa dalam kurun waktu tertentu. Sedangkan menurut swastha (1993)

Omzet penjualan adalah akumulasi dari kegiatan penjualan suatu produk barang barangan dan jasa yang dihitung secara keseluruhan selama kurun waktu tertentu secaraterus menerus atau dalam satu proses akuntansi. Dari definisi di atas dapatdisimpulkan bahwa Omzet penjualan adalah keseluruhan jumlah penjualanbarang/jasa dalam kurun waktu

tertentu, yang dihitung berdasarkan jumlah uangyang diperoleh.

Dalam praktek, kegiatan penjualan itu dipengaruhi oleh beberapa faktor sebagai berikut: (Swastha dan Irawan, 1990).

- a. Kondisi dan Kemampuan Penjual
- b. Kondisi Pasar
- c. Modal
- d. Kondisi Organisasi Perusahaan
- e. Faktor-faktor lain, seperti: periklanan, peragaan, kampanye, pemberianhadiah, yang sering mempengaruhi penjualan.

Menurut Forsyth (1990), faktor-faktor yang mempengaruhi turunnya penjualan meliputi:

a. Faktor Internal

Yaitu sebab yang terjadi karena perusahaan itu sendiri:

- 1) Penurunan promosi penjualan
- 2) Penurunan komisi penjualan
- 3) Turunnya kegiatan salesman
- 4) Turunnya jumlah saluran distribusi
- 5) Pengetatan terhadap piutang yang diberikan

b. Faktor Eksternal

Yaitu sebab yang terjadi karena pihak lain:

- 1) Perubahan kebijakan pemerintah
- 2) Bencana alam
- 3) Perubahan pola konsumen
- 4) Munculnya saingan baru
- 5) Munculnya pengganti

4. Modal, Lama Usaha dan Jam Kerja Terhadap Omzet Penjualan

a. Modal

Menurut Firdausa (2013) Modal adalah semua bentuk kekayaan yang dapat digunakan langsung maupun tidak langsung dalam proses produksi untuk menambah output. Modal atau biaya adalah salah satu faktor yang sangat penting bagi setiap pedagang, baik skala kecil, menengah maupun besar (Tambunan, 2002). Sedangkan menurut Antara dan Aswitari (2016) Modal adalah sejumlah uang yang dipakai sebagai pokok (induk) untuk berdagang, melepas uang, dan sebagainya; yang dapat dipergunakan untuk menghasilkan sesuatu yang menambah kekayaan.

Modal dalam suatu usaha harus mampu memenuhi dalam membiayai penjualan atau operasional usaha sehari-hari karena dengan adanya dukungan modal yang besar dan memadai maka akan dapat memudahkan dalam memenuhi kebutuhan operasional usaha sehingga suatu usaha tersebut tidak kesulitan dalam keuangan selain itu juga memberikan dampak besar bagi

keberlangsungan suatu usaha yaitu meminimalisasi terjadi kebangkrutan usaha. (Setiaji dan Fatuniah, 2018) Modal merupakan input (faktor produksi) yang sangat penting dalam menentukan tinggi rendahnya pendapatan. Tetapi bukan berarti merupakan faktor satu-satunya yang dapat meningkatkan pendapatan (Suparmoko, 1986). Sehingga dalam hal ini modal bagi pedagang juga merupakan salah satu faktor produksi usaha yang mempengaruhi omzet penjualan pedagang kios di pasar tradisional Tarawang.

Menurut Sukirno (1995:276) berdasarkan sumber-sumber modal dapat dibedakan menjadi dua yaitu:

- 1) Modal sendiri yaitu modal yang berasal dari investasi sendiri
- 2) Modal pinjaman yaitu modal yang berasal baik dari lembaga institusional maupun lembaga noninstitusional.

Didalam suatu usaha masalah modal mempunyai hubungan yang sangat kuat dengan berhasil tidaknya suatu usaha yang telah didirikan. Modal dapat dibagi sebagai berikut :

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

- 2) Modal lancar

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

- b. Lama usaha

Lama usaha merupakan lamanya pedagang berkarya pada usaha perdagangan yang sedang di jalani saat ini (Asmie, 2008). Lamanya suatu usaha dapat menimbulkan pengalaman berusaha, dimana pengalaman dapat mempengaruhi pengamatan seseorang dalam bertingkah laku (Sukirno, 1994). Lama pembukaan usaha dapat mempengaruhi omzet penjualan, lama seorang pelaku bisnis menekuni bidang usahanya akan mempengaruhi produktivitasnya (kemampuan profesionalnya/keahliannya), sehingga dapat menambah efisiensi dan

mampu menekan biaya produksi lebih kecil dari pada hasil penjualan.

Sedangkan menurut Butarbutar (2017). Lama usaha berkaitan dengan lamanya seseorang menekuni suatu usaha Lama seseorang dalam menjalankan usahanya diduga dapat memberikan pengaruh terhadap pendapatan yang akan diperoleh oleh para pedagang. Karena semakin lama usaha berjalan maka pedagang dapat mengetahui peluang yang ada untuk meningkatkan pendapatan.

Pengaruh pengalaman berusaha terhadap omzet penjualan pedagang telah dibuktikan dalam penelitian Tjiptoroso (1993) maupun dalam studi yang dilakukan Swasono (1986). Lamanya seorang pelaku bisnis menekuni bidang usahanya akan mempengaruhi kemampuan profesionalnya. Semakin lama menekuni bidang usaha perdagangan akan makin meningkatkan pengetahuan tentang selera ataupun perilaku konsumen.

Semakin lama menekuni bidang usaha perdagangan akan makin meningkatkan pengetahuan tentang selera ataupun perilaku konsumen (Wicaksono, 2011). Ketrampilan berdagang makin bertambah dan semakin banyak pula relasi bisnis maupun pelanggan yang berhasil dijaring (Asmie, 2008).

c. Jam Kerja

Jam kerja adalah lamanya waktu yang dicurahkan oleh pedagang dalam melayani konsumen. Jika para pedagang ingin memperoleh pendapatan yang tinggi, maka pedagang harus meningkatkan jam kerja yang dicurahkan agar pedagang dapat memperoleh pendapatan yang tinggi (Patty dan Rita, 2015).

Jam kerja merupakan lama waktu yang digunakan untuk menjalankan usaha, yang dimulai sejak persiapan sampai usaha tutup. Analisis jam kerja merupakan bagian dari teori ekonomi mikro, khususnya pada teori penawaran tenaga kerja yaitu tentang kesediaan individu untuk bekerja dengan harapan memperoleh penghasilan atau tidak bekerja dengan konsekuensi mengorbankan penghasilan yang seharusnya ia dapatkan.

Arifin (2004;15) dalam (Wardana dan yuliarini, 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.

Hasil penelitian Jafar (1994) dan Tjiptoroso (1993) membuktikan adanya hubungan langsung antara jam kerja dengan tingkat pendapatan. Setiap penambahan waktu operasi akan makin membuka peluang bagi bagi bertambahnya omzet penjualan. Jam kerja pedagang pasar tradisional sangat bervariasi.

C. METODE PENELITIAN

Metode penelitian yang digunakan dalam penelitian ini adalah metode analisis deskriptif kuantitatif, yaitu penelitian yang menekankan analisisnya pada data numerical atau angka yang diperoleh dengan metode statistik serta dilakukan pada penelitian inferensial atau dalam rangka pengujian hipotesis sehingga diperoleh signifikansi hubungan antara variabel yang diteliti.

Sugiono (2011) mengemukakan bahwa penelitian kuantitatif sapat diartikan sebagai metode penelitian yang berlandaskan pada filsafat Positivism. Digunakan untuk meneliti pada populasi atau sampel tertentu, pengumpulan data menggunakan instrumen penelitian, analisis data bersifat kuantitatif/statistik, dengan tujuan untuk menguji hipotesis.

Metujuk pada pendapat diatas, penelitian ini adalah suatu proses yang dimulai dengan observasi berupa pengalaman pendahuluan terhadap fenomena-fenomena yang terjadi terhadap pasar tradisional Tarawang terkhususnya para pedagang kios.

Penelitian ini akan menghitung besarnya pendapatan yang diperoleh oleh pedagang kios dipasar tradisional tarawang. Dimulai dari menghimpun data awal, selanjutnya pengkajian teori dan formulasi kerangka teori, pengajuan hipotesis, analisis dan diakhiri dengan kesimpulan.

D. HASIL DAN PEMBAHASAN

1. Pengaruh Modal Usaha terhadap Pendapatan Pedagang Pasar Tarawang

Hasil penelitian ini menunjukkan bahwa terdapat pengaruh modal usaha terhadap omzet penjualan pedagang. Hal tersebut terlihat dari hasil analisis diperoleh nilai $t_{hitung} = 8.692 > 1.986 = t_{tabel}$, dan $sig = 0,000 < 5\%$. Hal ini menunjukkan bahwa variabel modal usaha secara parsial mempunyai pengaruh positif dan signifikan terhadap omzet penjualan pedagang di Pasar Tradisional Tarawang. Semakin tinggi modal yang pedagang digunakan untuk berdagang maka semakin tinggi omzet penjualan pedagang di Pasar Tradisional Tarawang.

Penelitian ini sejalan dengan pendapat Case dan Fair (2007) yang menyatakan bahwa modal yang relatif besar akan semakin memungkinkan diraihinya pendapatan yang lebih besar. Dengan modal yang relatif besar, pedagang memungkinkan untuk menambah kuantitas dan variasi komoditas dagangannya sehingga laba yang didapat pun akan lebih besar. Hasil ini juga sesuai dengan hasil penelitian sebelumnya yang dilakukan oleh Budi (2017), Asmie (2008) dan firdausa (2012), yang menunjukkan bahwa terdapat pengaruh positif dan signifikan modal usaha terhadap pendapatan.

Omzet penjualan diterima oleh pedagang sangat tergantung dari kepemilikan modal. Semakin besar modal atau faktor produksi yang dimiliki maka cenderung omzet yang diterima juga semakin tinggi. Modal usaha pedagang kios Pasar Tradisional Tarawang sendiri

besarnya sangat bervariasi, tergantung jenis komoditas yang didagangkan oleh pedagang. Akan tetapi, kebanyakan modal usaha yang digunakan oleh pedagang Pasar Tradisional Tarawang tergolong sangat rendah. Modal tersebut berkisar kurang dari 13 juta atau rata-rata modal usaha sebesar 7 jutaan. Dengan modal sebesar 7 juta, pedagang mendapatkan omzet penjualan rata-rata sebesar 700 ribu setiap hari menjual. Modal yang paling rendah di Pasar Tradisional Tarawang sebesar Rp.600.000,-, dapat memperoleh omzet sekitar Rp.200.000, sedangkan modal paling tinggi sebesar Rp.30.000.000,- memperoleh omzet sekitar Rp.3.000.000,-. Hal tersebut terlihat jelas besarnya modal mempengaruhi omzet yang diperoleh pedagang.

Dari segi kepemilikan modal usaha sendiri, tidak sedikit pedagang yang tidak memiliki cukup modal untuk menyediakan barang dagangannya. Sehingga banyak pedagang yang modal usahanya bersumber dari pinjaman, sehingga omzet penjualan mereka senantiasa berkurang untuk melunasi pinjaman. Sedangkan pedagang yang cukup modal mereka mampu memperluas tempat dagangannya (kapling dagangan). Sehingga mereka dapat menambah varian dan kuantitas komoditas dagangannya lebih banyak dan lebih komplit. Dengan demikian tentunya dapat menarik pelanggan dan menambah omzet yang diperoleh. Meski tidak semua modal yang besar selalu mendapatkan pendapatan yang besar pula.

Akan tetapi, dengan meningkatkan modal usaha pedagang

dapat meningkatkan omzet penjualan yang lebih besar.

2. Pengaruh Lama Usaha terhadap Omzet Penjualan Pedagang Kios di Pasar Tradisional Tarawang

Hasil penelitian ini menunjukkan bahwa terdapat pengaruh lama usaha terhadap omzet penjualan pedagang kios di Pasar Tradisional Tarawang. Hal tersebut terlihat dari hasil analisis yang diperoleh nilai t hitung = $4,773 < 1,986 = t$ tabel, dan $sig = 0,000 > 5\%$. Hal ini menunjukkan bahwa variabel lama usaha secara parsial mempunyai pengaruh terhadap omzet penjualan pedagang kios di Pasar Tradisional Tarawang. Dengan kata lain, besarnya omzet penjualan pedagang kios di Pasar Tradisional Tarawang dipengaruhi oleh lamanya usaha yang telah ditekuni oleh para pedagang.

Hasil penelitian ini sesuai dengan pendapat Sukirno (2006), yang menyatakan lamanya suatu usaha dapat menimbulkan pengalaman berusaha, dimana pengalaman dapat mempengaruhi pengamatan seseorang dalam bertindak laku. Semakin lama seseorang menekuni bidang usaha maka seseorang tersebut akan mempengaruhi produktivitasnya (kemampuan profesionalnya/keahliannya), sehingga dapat menambah efisiensi dan mampu menekan biaya produksi lebih kecil daripada hasil penjualan. Dan itu sejalan dengan yang terjadi di Pasar Tradisional Tarawang.

Adanya hubungan Lama usaha mempengaruhi omzet penjualan para pedagang kios sesuai dengan penelitian yang dilakukan Asmie (2008) dan firdausa (2012), yang membuktikan lama

usaha memiliki pengaruh besar terhadap pendapatan pedagang. Semakin lama menekuni bidang usaha akan semakin meningkatkan pengetahuan tentang selera ataupun perilaku konsumen dan semakin banyak pula relasi bisnis maupun pelanggan yang berhasil dijaring. Sehingga dari banyaknya pelanggan yang dijaring maka akan menambah pendapatan dan akhirnya laba yang didapat akan bertambah.

Sedangkan hasil penelitian ini tidak sesuai dengan penelitian Budi (2017) yang dalam penelitiannya. Lama usaha ternyata tidak begitu mempengaruhi terhadap Omzet Penjualan Pedagang Kios di Pasar Tradisional Tarawang. Walaupun demikian, hasil penelitian ini menunjukkan adanya pengaruh secara signifikan antara variabel lama usaha terhadap omzet penjualan pedagang kios di Pasar Tradisional Tarawang.

Berdasarkan hasil penelitian, lama usaha pedagang Pasar Tradisional Tarawang rata-rata selama 6,02 tahun dengan kebanyakan pedagang memiliki kategori lama usaha yang rendah. Sebagian besar pedagang telah mejalani usaha berkisar 2 tahun sampai kurang dari 5 tahun (46.8%). Sedangkan yang berdagang selama kurang dari 2 tahun hanya sebanyak 10 (10.6%). Terlihat jelas bahwa pedagang yang paling rendah lama berusahanya yaitu 1 tahun sedangkan yang paling lama yaitu 25 tahun. Meski tidak semua pedagang mempunyai lama usaha yang tinggi akan tetapi hal ini mempengaruhi omzet penjualan mereka.

3. Pengaruh Jam Kerja terhadap Omzet Penjualan Pedagang Kios di Pasar Tradisional Tarawang

Hasil penelitian ini menunjukkan bahwa tidak ada pengaruh positif dan signifikan dari variabel jam kerja terhadap variabel Omzet penjualan pedagang kios di Pasar Tradisional Tarawang. Hal tersebut terlihat dari hasil analisis diperoleh nilai t hitung = 1,880 > 1.986 = t tabel, dan $\text{sig} = 0,063 < 5\%$, Hal ini menunjukkan bahwa variabel jam kerja secara parsial tidak mempunyai pengaruh positif dan signifikan terhadap omzet penjualan pedagang kios di Pasar Tradisional Tarawang.

Hasil penelitian ini tidak sesuai dengan teori alokasi waktu kerja menurut Adam Smith dalam Simanjuntak (2001) yang menyatakan teori alokasi waktu kerja didasarkan pada teori utilitas yakni bahwa alokasi waktu individu dihadapkan pada dua pilihan yaitu bekerja atau tidak bekerja untuk menikmati waktu luangnya. Dengan bekerja berarti akan menghasilkan pendapatan yang selanjutnya akan meningkatkan pendapatan. Semakin banyak waktu yang digunakan seseorang untuk bekerja berarti semakin banyak pula pendapatan yang akan diperolehnya. Dengan demikian, setiap penambahan waktu operasi yang dilakukan oleh pedagang akan semakin membuka peluang bagi bertambahnya omzet penjualan.

Hal tersebut juga tidak sejalan dengan hasil penelitian Budi (2017), Asmie (2008) dan Firdausa (2012), yang membuktikan adanya hubungan langsung antara jam kerja dengan tingkat pendapatan. Hal itu terjadi mungkin karena sepiunya pembeli ketika jam pasar telah selesai beroperasi walaupun masih ada pedagang

kios yang masih buka, serta kurangnya minat pembeli untuk datang kepasar membeli kebutuhan mereka diluar jam pasar sebab jarak antara pasar dengan rumah warga bisa dikatakan kebanyakan tergolong jauh.

Seperti yang telah diketahui bahwa Pasar Tradisional Tarawang dimulai jam 6 Pagi sampai jam 12 untuk waktu normalnya sehingga kita bisa dapati para pembeli sudah pulang kerumah masing-masing ketika sudah masuk jam 12 dan mereka akan datang kembali kepasar untuk membeli kebutuhan mereka ketika hari pasar tiba.

Berdasarkan hasil penelitian Untuk jam buka pedagang sendiri sangat bervariasi tergantung jenis komoditas yang diperjualbelikan dan lokasi mereka berjualan. Bagi pedagang yang menjual kebutuhan pokok biasanya berjualan dari jam 6. Bagi pedagang baju dan sandal biasanya buka antara jam 7/8 pagi. Jam kerja pedagang Pasar Tradisional Tarawang sendiri rata-rata 6,38 jam dan kebanyakan memiliki kategori jam kerja yang sedang. Paling lama pedagang bekerja selama 12 jam, sedangkan paling singkat selama 6 jam.

Mulai pukul 06.00 WITA Pasar Tradisional Tarawang sudah ramai pelanggan dan pukul 12.00 WITA sudah mulai surut. Meskipun demikian, ada pedagang yang buka pagi hari sampai malam hari terutama pedagang yang tinggal dekat pasar. Mereka biasanya membuka dagangannya dari jam 7 siang sampai sudah Isya atau sekitar jam 7:30 malam. Sehingga guna meningkatkan omzet mereka, pedagang tidak bisa langsung memperpanjang waktu usaha mereka akan tetapi hanya dapat

mengoptimalkan waktu buka pasar. Hal tersebut dikarenakan selain karena lokasi dan jam buka pasar yang tidak memungkinkan, juga karena banyak pedagang yang harus menjalankan kegiatan lainnya.

4. Pengaruh Modal Usaha, Lama Usaha, dan Jam Kerja Secara Bersama- sama terhadap Omzet Penjualan Pedagang Kios di Pasar Tradisional Tarawang

Hasil penelitian ini menunjukkan bahwa terdapat pengaruh positif dan signifikan modal, lama usaha, dan jam kerja secara bersama-sama terhadap omzet penjualan pedagang kios di Pasar Tradisional Tarawang Kabupaten Jenepono. Hal tersebut terlihat dari hasil analisis diperoleh nilai F hitung sebesar 58,243 dan F tabel sebesar 2,70 dengan signifikansi sebesar 0,000. Oleh karena F hitung lebih besar dari F tabel ($58,243 > 2,70$), dengan nilai signifikansi lebih kecil dari 0,05 ($0,000 < 0,05$), Hal ini menunjukkan bahwa keempat variabel tersebut berpengaruh terhadap omzet penjualan pedagang kios di Pasar Tradisional Tarawang.

Besarnya pengaruh modal, lama usaha dan jam kerja terhadap omzet penjualan pedagang kios di Pasar Tradisional Tarawang yang diukur menggunakan R² adalah sebesar 0,660. Hal ini berarti bahwa variabel-variabel independen dalam model mampu menjelaskan variabel dependen sebesar 66%. Sisanya 34% ($100\% - 66\%$) dijelaskan oleh variabel-variabel lain yang tidak dijelaskan dalam penelitian ini seperti misalnya jenis barang dagangan, lokasi dan lain sebagainya.

Dari keempat variabel tersebut, variabel yang paling berpengaruh terhadap omzet penjualan pedagang kios di Pasar Tradisional Tarowang adalah modal dengan koefisien korelasi sebesar 0,749 dengan sig $0,000 < 0,05$. Koefisien tersebut bertanda positif sehingga modal usaha memiliki pengaruh searah dengan omzet penjualan pedagang. Hal tersebut berarti, peningkatan modal usaha akan diikuti pula peningkatan omzet penjualan pedagang kios juga. Jelas modal usaha merupakan hal terpenting dalam suatu usaha. Maju dan berkembangnya suatu usaha tergantung oleh penggunaan modal. Dengan penambahan modal tentunya pedagang mampu meningkatkan suatu unit penjualan, menambah kuantitas dan variasi komoditas dagangannya. Sehingga pedagang bisa memperoleh tambahan pendapatan.

Variabel lama usaha juga memiliki pengaruh dengan nilai koefisien korelasi sebesar 0,594 dengan sig $0,000 < 0,05$. Koefisien tersebut bertanda positif sehingga lama usaha memiliki pengaruh searah dengan omzet penjualan pedagang. Hal tersebut berarti, peningkatan lama usaha akan diikuti pula peningkatan omzet penjualan pedagang kios juga. Walaupun pedagang menempati tempat jualan yang baru, sehingga para konsumen harus menyesuaikan kembali ke pedagang langganannya mereka. Namun karena pedagang sudah lama berjualan di pasar sehingga para pelanggan tidak kesulitan dalam mencari nama langganannya itu pada saat mau membeli sesuatu yang diperlukan. Di sinilah kemungkinan kemudahan para pedagang untuk menarik pelanggan setianya kembali. Dengan demikian, koefisien

variabel lama usaha memiliki tanda positif.

Sedangkan variabel jam kerja memiliki koefisien korelasi sebesar 0,162 dengan sig $0,119 > 0,05$ terhadap omzet penjualan pedagang kios di Pasar Tradisional Tarowang. Dengan demikian jam kerja tidak memiliki pengaruh yang searah dengan omzet penjualan pedagang. Hal tersebut mungkin terjadi karena sepiunya pembeli ketika jam pasar telah selesai beroperasi walaupun masih ada pedagang kios yang masih buka, serta kurangnya minat pembeli untuk datang kepasar membeli kebutuhan mereka diluar jam pasar sebab jarak antara pasar dengan rumah warga bisa dikatakan kebanyakan tergolong jauh.

E. KESIMPULAN DAN SARAN

Kesimpulan

Berdasarkan hasil penelitian maka dapat Berdasarkan analisis yang telah dilakukan, dapat diperoleh beberapa kesimpulan sebagai berikut:

1. Modal usaha berpengaruh positif dan signifikan terhadap omzet penjualan pedagang kios di Pasar Tradisional Tarowang
2. Lama usaha berpengaruh positif dan signifikan terhadap omzet penjualan pedagang kios di Pasar Tradisional Tarowang.
3. Jam kerja tidak berpengaruh terhadap omzet penjualan pedagang kios di Pasar Tradisional Tarowang

4. Modal, lama usaha, dan jam kerja secara bersama-sama berpengaruh signifikan terhadap omzet penjualan pedagang kios di Pasar Tradisional Tarowang Kabupaten Jeneponto.

Saran

1. Modal usaha merupakan variabel yang berpengaruh paling besar terhadap omzet penjualan pedagang kios di Pasar Tradisional Tarowang. Akan tetapi, kebanyakan pedagang kios di Pasar Tradisional Tarowang memiliki modal usaha yang tergolong sangat rendah. Untuk itu, Pemerintah Kabupaten Jeneponto beserta instansi terkait hendaknya memberikan kemudahan pinjaman modal yang lebih lunak. Sehingga pedagang dapat mendapatkan tambahan modal guna mengembangkan usahanya dan meningkatkan omzet mereka.

2. Pedagang kios di Pasar Tradisional Tarowang kebanyakan telah berdagang lebih dari 11 tahun, akan tetapi lamanya usaha tersebut Sebaiknya di imbangi dengan inovasi yang sesuai dengan tuntutan zaman. Disamping itu para pedagang juga dapat menjaga dan merawat keadaan pasar sekarang serta meningkatkan kualitas komoditas mereka sehingga dapat menarik banyak konsumen.

3. Jam kerja yang dimiliki pedagang Pasar Tradisional Tarowang bervariasi ada paling cepat jam operasionalnya 6 jam dan paling lama 12 jam . akan tetapi jam kerja tidak memperngaruhi omzet penjualan pedagang. Maka dari itu

pedagang sebaiknya dapat memanfaatkan waktu operasional pasar secara lebih bijak dan efisien sehingga omzet penjualan mereka bisa bertambah.

4. Modal usaha, lama usaha, jam kerja secara bersamasama mampu mempengaruhi omzet penjualan pedagang kios di Pasar Tradisional Tarowang. Sehingga pemerintah, pengelola pasar, dan pedagang Pasar sebaiknya melakukan evaluasi terkait dengan keempat hal tersebut. Hal tersebut bertujuan agar dapat meningkatkan omzet mereka karena omzet penjualan pedagang kios di Pasar Tradisional masih tergolong sangat rendah.

DAFTAR PUSTAKA

Antara, I komang Adi dan Luh Putu Aswitari. 2016. Beberapa Faktor yang Mempengaruhi Pendapatan Pedagang Kaki Lima di Kecamatan Denpasar Barat, *Jurnal Ekonomi Pembangunan Universitas Udayana*, Vol. 5 No. 11, hal. 1265-1291.

Asmie, 2008. Analisis Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Tingkat Pendapatan Pedagang Pasar Tradisional Di Kota Yogyakarta. *Jurnal NeO-Bis. Universitas Bhayangkara*. Vol. 2, No. 2, pp: 197-210.

Ayuningsasi, Anak Agung Ketut. 2010. Analisis Persepsi Pedagang

- dan Pembeli Sebelum dan Sesudah Program Revitalisasi Pasar Tradisional di Kota Denpasar. *Buletin Studi Ekonomi*. Volume 16. Nomor 2. Agustus. 2011.
- Badan Pusat Statistik Kabupaten Jeneponto. (2016). *Kabupaten Jeneponto Dalam Angka Regency In Figure 2018*. Katalog :1102001.7304.
- Badan Pusat Statistik Kabupaten Jeneponto. (2016). *Kecamatan Tarawang Dalam Angka 2018*. Katalog :1102001.7304042.
- Butarbutar, Gestry Romaito. 2017. Analisis Faktor-Faktor yang Mempengaruhi Pendapatan Usaha Industri Makanan Khas di Kota Tebing Tinggi, *Jurnal Fakultas Ekonomi, Universitas Riau*. Vol. 4 No. 1, hal.619-633.
- Basu Swasta dan Ibnu Sukotjo, 1993, "Pengantar Bisnis Modern", Cetakan Ketiga, Liberty, Yogyakarta.
- Basu Swastha, DH dan Irawan. 1990. *Manajemen Pemasaran Modern* Yogyakarta: Liberty.
- Boediono, 1982, *Teori Pertumbuhan Ekonomi, Seri Pengantar Ilmu Ekonomi* No.4, cetakan kedua Yogyakarta : BPFE.
- Budi Wahyono. 2017. Analisis Factor-Faktor Yang Mempengaruhi Pendapatan Pedagang Di Pasar Bantul Kabupaten Bantul. *Jurnal Pendidikan dan Ekonomi*,. Volume 6, Nomor 4 hal 389.
- Case, Karl E. & Ray C Fair. (2007). *Prinsip-Prinsip Ekonomi*. Jakarta: Penerbit Erlangga.
- Chaniago 1998 : 14. *Koperasi di Indonesia*. Lembaga penerbit: Fakultas Ekonomi Universitas Indonesia.
- Firdausa, Rosetyadi Artistyan & Fitri Arianti. 2013. Pengaruh Modal Awal, Lama Usaha Dan Jam Kerja Terhadap Pendapatan Pedagang Kios Di Pasar Bintaro Demak. Diponegoro *Journal Of Economics*. Volume. 2, Halaman 1-6.
- Forsyth, P. 1990. *Manajemen Penjualan. Elex Media Komputindo*. Jakarta.
- Ghozali, Imam. 2006. *Aplikasi Analisis Multivariate Dengan Program SPSS*. Cetakan Keempat. Semarang: Badan Penerbit Universitas Diponegoro.
- Gilarso, T., Drs., 1992, *Pengantar Ilmu Ekonomika Bagian Makro*, Yogyakarta : KANISIUS
- Gujarati, N., Damodar, 2003, *Basic Econometrics*, Cetakan ke 4, Mcgraw-Hill: International Edition.
- Hentiani, Tri, 2011. Analisis Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Pendapatan Pedagang Informal Di Pajak Sentral Medan, Medan: *Repository USU*.

- Husein, Umar. 2000. *Riset Pemasaran Dan Penilaian Konsumen*. Jakarta: PT Gramedia Pustaka. <http://ris.uksw.edu/makalah/read/kode/m01682>, diakses pada 10 Maret 2019.
- Indriantoro, Nur, dan Bambang Supomo, 1999, *Metodologi Penelitian dan Bisnis*, Yogyakarta: BPFE Yogyakarta.
- Irawan dan Suparmoko, M. 1981. *Ekonomi Pembangunan*. Yogyakarta: BPFE- UGM.
- Jafar. 1994. Analisis Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Tingkat Pendapatan Pedagang Pasar Tradisional Di Kota Yogyakarta. *Jurnal Akuntansi dan Manajemen*,(Online),Vol.15,No.1. http://www.stieykpn.ac.id/downloads/journal/JAM/JAM_Vol_15_No_1_April_2004.pdf, diakses 3 Maret 2019.
- Mantra.I.B.2004. *Demografi Umum*. Penerbit Pustaka Pelajar: Yogyakarta.
- Masrukin. 2012. *Perbedaan Pedagang Pasar Tradisional*. Jakarta:
- Sinar Grafika. Mulyadi. 2009. *Akuntansi Biaya. Edisi 5*. Yogyakarta: UPP STIM YKPN.
- Patty, Forlin Natalia dan Maria Rio Rita. 2015. Faktor-Faktor yang Mempengaruhi Pendapatan Pedagang Kaki Lima (Studi Empiris PKL di Sepanjang Jln. Jenderal Sudirman Salatiga). *Jurnal Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Kristen Satya Wacana*. hal. 5-6.
- Sarwono, Jonathan. (2006). *Metode Penelitian Kuantitatif & Kualitatif*. Yogyakarta: Graha Ilmu Setiaji,
- Khasan dan Ana Listia Fatuniah. 2018. Pengaruh Modal, Lama Usaha dan Lokasi Terhadap Pendapatan Pedagang Pasar Pasca Relokasi. *Jurnal Pendidikan Ekonomi & Bisnis*, Vol. 6. No. 1. Hal. 1-14. <http://journal.unj/unj/index.php/jpeb>, diakses pada 10 Maret 2019.
- Soeratno dan Arsyad Lincoln. 2003. *Metodologi Penelitian Untuk Ekonomi*. UPP, AMP UKPN, Jakarta.
- Sri Edi Swasono, 1986, *Sistem Ekonomi dan Demokrasi Ekonomi*, Penerbit UI, Jakarta.
- Sugiyono 2011. *Metode Penelitian Kuantitatif Kualitatif DAN R&D*. cetakan ke 14. Bandung: Alfabeta.
- Sukirno, Sadono. 1994. *Makro Ekonomi Modern*. Jakarta: PT. Raja Grafindo Persada.
- Sukirno, Sadono. (2006). *Teori Pengantar Ekonomi Makro*. Jakarta: Pt Raja Grafindo Persada.
- Tambunan, T.H.Tulus, Dr. 2002. *Perekonomian Indonesia. Teori dan Temuan Empiris*. Jakarta : Ghalia Indonesia.

Tjiptoroso dan Suparmoko. 1993. Tingkat Pendapatan Pedagang Sektor Informal di DKI Jakarta (Studi kasus: Pedagang kaki lima di Wilayah Jakarta Selatan. *Thesis. Univeritas Gajah Mada Yogyakarta.*

Wardana Nyoman Wisnu Dan Ni Nyoman Yuliarmi. 2018. Analisis Faktor Faktor Yang Mempengaruhi Pendapatan Nelayan Di Desa Serangan Kecamatan Denpasar Selatan. *E-Jurnal Ekonomi Pembangunan Universitas Udayana*, Vol. 7. No. 12. Hal. 2562

Wicaksono. 2011. “*Pengaruh Modal Awal, Lama Usaha, Dan Jam Kerja Terhadap Pendapatan Pedagang Kios Di Pasar Bintoro Demak.*” Universitas Diponegoro : Semarang