



Munich Personal RePEc Archive

**FACTORS THAT INFLUENCE THE  
INCOME OF RUJAK SELLER  
SIMPANG JODOH PASAR TUJUH  
TEMBUNG**

Munte, Mei Hotma Mariati

Economics Faculty, University of HKBP Nommensen

2 October 2016

Online at <https://mpra.ub.uni-muenchen.de/78948/>

MPRA Paper No. 78948, posted 05 May 2017 13:39 UTC

# **FAKTOR-FAKTOR YANG MEMPENGARUHI PENDAPATAN PEDAGANG RUJAK SIMPANG JODOH PASAR TUJUH TEMBUNG**

**MEI HOTMA MARIATI MUNTE**

**(Dosen Fakultas Ekonomi Universitas HKBP Nommensen)**

E-mail: meihotmamariati\_munte@mail.uhn.ac.id

## **ABSTRAK**

*Revenue is the net receipt someone, either in cash or in kind. Revenue also called income of a citizen is the proceeds of the factors of production are owned in the production sector. And this production sector to buy the factors of production are used as an input to the production process with the prices prevailing in the market of production factors.*

*The level of income received by a person in selling depends on the location of the business (access, visibility, traffic, parking, competition, and government regulation) and the time to sell. The business location is one very important factor in the marketing mix (marketing mix). Selection of the exact location will result in a more successful outlets than other outlets located in a less strategic, despite selling the same products and also has the characteristics of the same seller. The time to sell is the amount of hours spent on start selling until the finish at specific hours of the day.*

*Total population as well as a sample of 30 vendors, but returned questionnaires is 22 questionnaires. By using the descriptive method in analyzing the data collected showed that the business location and time effect on income trader selling salad Simpang Tujuh Tembung dating market. The business location strongly influence revenues and selling time has influence with the criteria of being on income.*

**Keywords:** *Revenue, Sales Location, Time of Sales*

## **1. PENDAHULUAN**

### **1.1 Latar Belakang Penelitian**

Menjual barang dagangannya merupakan kegiatan semua pedagang yang akan dilakukan setelah mereka menyediakan barang dagangan yang dibutuhkan oleh konsumen. Para penjual tentu selalu menginginkan barang dagangannya dapat dijual dalam jumlah yang banyak ataupun mencapai target yang sudah ditentukan. Tak terkecuali dengan para penjual rujak yang mengambil lokasi berjualan tepat di sebelah kiri dan kanan Simpang Jodoh Pasar Tujuh Tembung. Para penjual rujak ini mulai menggelar barang dagangannya pada siang hari sampai malam hari (beberapa diantaranya mulai menggelar barang dagangannya mulai pagi pukul 10.00 Wib). Namun, para pedagang rujak yang berjualan sejak pukul 10.00 Wib ini biasanya tidak berjualan sampai malam hari sebagaimana pedagang rujak yang berjualan sejak siang hari yaitu mulai pukul 13.00 Wib. Berjualan rujak di siang hari tentu merupakan waktu yang umum dilakukan oleh para pedagang rujak karena memang umumnya para pembeli (penggemar) rujakpun mencari rujak pada siang hari.

Rujak merupakan makanan yang tidak biasa dikonsumsi pada malam hari karena beberapa alasan tertentu seperti dapat menimbulkan diare. Namun, tidak demikian halnya dengan para penjual rujak di Simpang Jodoh Pasar Tujuh Tembung. Mereka berjualan rujak tidak hanya di siang hari namun berlanjut hingga malam hari. Ditambah lagi lokasi yang mereka pakai untuk berjualan, bukanlah tempat yang khusus dan “bersih”. Mereka justru memilih lokasi tepat di persimpangan jalan yang sangat ramai dilalui kendaraan dan sangat berdekatan dengan pedagang rujak lainnya.

Lalu lalangnya kendaraan ini sudah pasti mengakibatkan udara di sekitarnya kurang bersih. Debu yang beterbangan akibat banyaknya kendaraan melintas pasti membuat bahan-bahan rujak menjadi kotor karena bahan-bahan tersebut memang tidak ditaruh di tempat tertutup yang kebersihannya terjamin. Buah-buahan yang menjadi bahan pokok pembuatan rujak hanya diletakkan di atas lapak pedagang. Hal ini bisa saja mempengaruhi minat pembeli yang ingin membeli rujak, mengurungkan niatnya untuk membeli rujak.

Lokasi yang dipilih para pedagang rujak untuk menggelar dagangannya sama sekali tidak menyediakan tempat parkir bagi pembeli. Jika pembeli yang datang menaiki sepeda motor mereka dapat merapatkan kendaraannya ke lapak pedagang rujak (dapat dilihat melalui gambar).



Gambar 1. Lokasi Penjualan Tanpa Lahan Parkir

Namun, jika pembeli rujak datang dengan menaiki kendaraan roda empat tentu akan membutuhkan tempat parkir yang lebih luas. Situasi lokasi usaha yang tidak menyediakan tempat parkir seperti lokasi para pedagang rujak ini akan mengakibatkan kemacetan lalu lintas.

Ketepatan pemilihan waktu dan lokasi untuk menjual barang dagangannya merupakan faktor yang dipertimbangkan oleh seorang pedagang sebelum membuka bisnisnya. Hal ini terjadi karena pemilihan waktu dan lokasi yang tepat sering kali menentukan besarnya kecilnya pendapatan penjualan yang diperoleh dari menjual barang dagangannya. Salah satu bisnis yang memerlukan waktu dan lokasi yang tepat untuk dijual adalah bisnis penjualan rujak. Sebagai salah satu unsur dari bauran pemasaran, lokasi atau tempat bisnis diharapkan dapat mendukung keberhasilan program pemasarannya. Lokasi yang tepat sering kali menentukan banyaknya barang yang laku. Lokasi yang tepat merupakan modal untuk mencapai tujuan demikian juga sebaliknya pemilihan lokasi yang salah akan menghambat segala gerak-gerik bisnis sehingga akan membatasi kemampuan memperoleh pendapatan. Memilih lokasi usaha yang dekat dengan target pasar merupakan salah satu strategi bisnis selain itu juga memudahkan konsumen dalam mengkonsumsi barang dagang yang ditawarkan oleh pedagang. Selain kedekatan dengan target pasarnya, ketersediaan infrastruktur yang memadai juga perlu dipertimbangkan dalam pemilihan lokasi usaha.

Demikian pula halnya dengan waktu yang dipilih untuk menjalankan usaha bisnis. Berjualan rujak umumnya dilakukan pada siang hingga sore hari. Bahkan beberapa penjual rujak lebih memilih berjualan rujak pada siang hari dibanding sore apalagi malam hari. Sebab, rujak bukan merupakan makanan yang biasa dikonsumsi oleh konsumen pada sore dan malam hari.

Mengingat bahan-bahan rujak dapat menimbulkan keadaan kurang sehat pada bagian pencernaan.

Penjual bisa sukses apabila memilih satu tujuan, dan tujuan tersebut akan menjadi kenyataan apabila dilaksanakan dengan kemampuan dan kemauan yang memadai. Pada umumnya penjual mempunyai tujuan mendapatkan laba tertentu dan mempertahankan atau bahkan berusaha meningkatkan untuk jangka waktu lama. Tujuan tersebut terealisasi apabila penjualan dapat dilaksanakan seperti yang direncanakan. Penjual mempunyai tujuan utama dalam penjualan antara lain mendapatkan volume atau nilai penjualan, mendapatkan laba, demi menunjang pertumbuhan perusahaan. Pendapatan penjualan yang mengalami penurunan dapat dipengaruhi oleh lokasi dan waktu berjualan yang kurang tepat.

## **1.2 Rumusan Masalah**

Berdasarkan latar belakang masalah yang telah diuraikan di atas, yang menjadi perumusan masalah dalam penelitian ini adalah:

1. Apakah lokasi usaha berpengaruh terhadap pendapatan pedagang rujak?
2. Apakah waktu berjualan berpengaruh terhadap pendapatan pedagang rujak?

## **1.3 Tujuan Penelitian**

Tujuan penelitian ini adalah untuk mengetahui:

1. Lokasi yang tepat untuk berjualan rujak sehingga meningkatkan pendapatan pedagang rujak.
2. Waktu berjualan yang tepat supaya dapat meningkatkan pendapatan pedagang rujak.

## **1.4 Manfaat Penelitian**

### **a. Manfaat praktis :**

1. Bagi pedagang rujak yang mengambil lokasi berjualan di Simpang Jodoh Pasar Tujuh Tembung, agar mengambil tempat yang lebih tepat dan memilih waktu yang tepat pula untuk meningkatkan volume penjualan jika lokasi berjualan sekarang dan waktu yang dipilih tidak dapat membuat pendapatan memenuhi kebutuhan hidup keluarga.
2. Bagi pemerintah setempat, seperti Kepala Desa Amplas agar mulai memikirkan tempat yang lebih tepat bagi para penjual rujak Simpang Jodoh Pasar Tujuh Tembung, karena kondisi sekarang menimbulkan kemacetan lalu lintas setiap hari.

### **b. Manfaat teoristis :**

Untuk menambah wawasan atau pengetahuan khususnya dalam bidang studi kelayakan bisnis, manajemen pemasaran, pengantar bisnis dan akuntansi keuangan.

## **2. KAJIAN PUSTAKA**

### **2.1. Pendapatan**

Pendapatan atau keuntungan ekonomi adalah pendapatan yang diperoleh pengusaha setelah dikurangi ongkos tersembunyi (Sadono Sukirno, 1994). Pendapatan merupakan hasil yang didapatkan dari kegiatan usaha seseorang sebagai imbalan atas kegiatan yang dilakukan. Pengusaha sebagai pemimpin usaha dapat mengambil keputusan-keputusan untuk mendapatkan keuntungan yang tinggi. Di samping itu pengusaha dapat memproduksi barang dan jasa dengan tujuan untuk memperoleh keuntungan.

Menurut Sukirno (2000), pendapatan dapat dihitung melalui tiga cara yaitu :

- 1) Cara Pengeluaran. Cara ini pendapatan dihitung dengan menjumlahkan nilai pengeluaran/ perbelanjaan ke atas barang-barang dan jasa.
- 2) Cara Produksi. Cara ini pendapatan dihitung dengan menjumlahkan nilai barang dan jasa yang dihasilkan.
- 3) Cara Pendapatan. Dalam penghitungan ini pendapatan diperoleh dengan cara menjumlahkan seluruh pendapatan yang diterima.

#### **2.1.1. Jenis-Jenis Pendapatan**

Secara garis besar pendapatan digolongkan menjadi tiga golongan (Suparmoko, 2000), yaitu :

- 1) Gaji dan Upah. Imbalan yang diperoleh setelah orang tersebut melakukan pekerjaan untuk orang lain yang diberikan dalam waktu satu hari, satu minggu maupun satu bulan.
- 2) Pendapatan dari Usaha Sendiri. Merupakan nilai total dari hasil produksi yang dikurangi dengan biaya-biaya yang dibayar dan usaha ini merupakan usaha milik sendiri atau keluarga dan tenaga kerja berasal dari anggota keluarga sendiri, nilai sewa kapital milik sendiri dan semua biaya ini biasanya tidak diperhitungkan.
- 3) Pendapatan dari Usaha Lain. Pendapatan yang diperoleh tanpa mencurahkan tenaga kerja, dan ini biasanya merupakan pendapatan sampingan antara lain: 1.) Pendapatan dari hasil menyewakan aset yang dimiliki seperti rumah, 2.) Ternak dan barang lain, 3.) Bunga dari uang, 4.) Sumbangan dari pihak lain, 5.) Pendapatan dari pensiun, 6.) Dan lain-lain.

Menurut Yudhohusodo dalam Ariyani (2006) tingkat pendapatan seseorang dapat digolongkan dalam 4 golongan yaitu :

- 1) Golongan yang berpenghasilan rendah (*low income group*) yaitu pendapatan rata-rata dari Rp.150.000 perbulan.
- 2) Golongan berpenghasilan sedang (*Moderate income group*) yaitu pendapatan rata-rata Rp.150.000 – Rp.450.000 perbulan.
- 3) Golongan berpenghasilan menengah (*middle income group*) yaitu pendapatan rata-rata yang diterima Rp.450.000 – Rp.900.000 perbulan.

4) Golongan yang berpenghasilan tinggi (*high income group*) yaitu rata-rata pendapatan lebih dari Rp.900.000.

### **2.1.2. Sumber-Sumber Pendapatan**

Pendapatan yang diterima seseorang berasal dari berbagai sumber pendapatan yaitu :

1. Pendapatan sektor formal, yaitu pendapatan yang bersumber dari upah atau gaji yang diperoleh secara tetap dan jumlah yang telah ditentukan
2. Pendapatan sektor informal, yaitu pendapatan yang bersumber dari perolehan atau penghasilan tambahan seperti dagang, tukang dan buruh
3. Pendapatan sub intern, yaitu pendapatan yang bersumber dari usaha sendiri seperti dari hasil bercocok, hasil dari beternak, hasil dari kebun dan sebagainya.

### **2.2. Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Pendapatan Pedagang**

Tinggi rendahnya pendapatan yang diterima seseorang dalam berjualan bergantung kepada lokasi usaha (akses, visibilitas, lalu lintas, tempat parkir, persaingan, dan peraturan pemerintah) dan waktu berjualan.

#### **2.2.1. Lokasi Usaha**

Lokasi usaha merupakan salah satu faktor yang sangat penting dalam bauran pemasaran (*marketing mix*). Pemilihan lokasi yang tepat akan mengakibatkan sebuah gerai lebih sukses dibanding gerai lainnya yang berlokasi di tempat kurang strategis, meskipun menjual produk yang sama dan juga mempunyai karakteristik penjual yang sama.

Menurut Tjiptono (2007) pemilihan tempat atau lokasi usaha memerlukan pertimbangan yang cermat terhadap beberapa faktor berikut: a. Akses, misalnya lokasi yang mudah dilalui atau mudah dijangkau sarana transportasi; b. Visibilitas, misalnya lokasi yang dapat dilihat dengan jelas dari tepi jalan; c. Lalu lintas (*traffic*); d. Banyaknya orang yang lalu lalang bisa memberikan besar terjadinya *impulse buying*; e. Kepadatan dan kemacetan lalu lintas juga dapat menjadi hambatan; f. Tempat parkir yang luas dan aman; g. Ekspansi yaitu tersedianya tempat yang cukup luas untuk perluasan bisnis di kemudian hari; h. Lingkungan yaitu daerah sekitar yang mendukung bisnis yang ditawarkan; i. Persaingan yaitu lokasi dengan penjual yang sama. j. Peraturan Pemerintah.

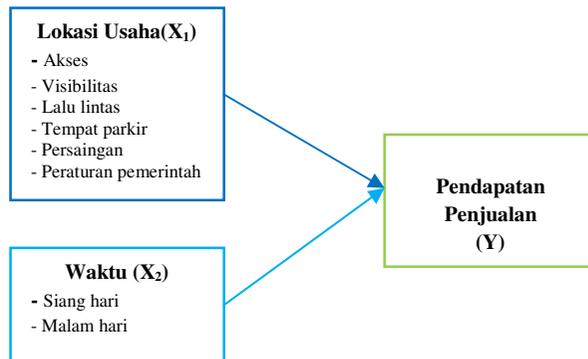
#### **2.2.2 Waktu Berjualan**

Waktu berjualan yang dimaksudkan dalam penelitian ini adalah jumlah jam yang dipakai oleh seorang pedagang untuk menjual barang dagangannya. Waktu dapat diartikan sebagai seluruh rangkaian saat ketika proses, perbuatan, atau keadaan berada atau berlangsung (KBBI, 2008). Waktu berjualan adalah jumlah jam yang dihabiskan dari mulai berjualan sampai selesai di jam tertentu dalam sehari. Damayanti (2011) mengatakan bahwa jam kerja adalah waktu yang digunakan oleh para pedagang dalam menjajakan barang dagangannya dalam sehari.

Waktu yang dipakai dalam penelitian ini adalah siang dan malam. Berapa jam pedagang berjualan siang hari dan berapa jam berjualan malam hari

## 2.4 Kerangka Konseptual

Berdasarkan pada penjelasan teoritis di atas, maka kerangka berpikir sebagai dasar penetapan model penelitian dapat dijelaskan pada gambar di bawah ini:



Gambar 2. Kerangka Konseptual

## 2.5 Hipotesis

Hipotesis adalah jawaban sementara dari masalah atau pertanyaan penelitian yang memerlukan pengujian secara empiris.

### 2.5.1 Hubungan Lokasi Usaha dengan Pendapatan

Lokasi usaha mempengaruhi pendapatan usaha. Berdasarkan teori dan penelitian sebelumnya menyatakan bahwa dengan lokasi atau letak yang strategis dari jangkauan konsumen meliputi transportasi, lokasi penjualan, parkir, dan jarak antara pedagang, dan peraturan pemerintah dapat mempengaruhi pendapatan pedagang. Penentuan lokasi juga sangat mempengaruhi pendapatan. Semakin strategis lokasi berdagang yang ditematinya maka probabilitas pendapatan yang diterima pedagang akan semakin tinggi.

Hal ini sejalan dengan penelitian terdahulu yang dilakukan oleh Leni Novita (2015) yang meneliti “Hubungan Lokasi Usaha Dagang Terhadap Pendapatan Pedagang Pakaian Pasar Senggol Kecamatan Tampan Pekanbaru Menurut Perspektif Ekonomi Syariah”. Berdasarkan hasil penelitian, dapat diketahui bahwa lokasi usaha memiliki hubungan yang sangat kuat dengan pendapatan. Penentuan lokasi usaha dagang oleh pihak pengelola tentu saja harus bisa memberikan manfaat bagi para pedagang, karena tidak strategisnya lokasi usaha yang pedagang tempati tentu saja sangat berpengaruh pada hasil penjualan ataupun keuntungan yang pedagang dapatkan. Hal ini tentu saja sangat merugikan para pedagang pakaian dan juga dapat menghambat pedagang untuk lebih mengembangkan usahanya.

### **2.5.2 Hubungan Waktu Berjualan dengan Pendapatan**

Waktu berjualan atau jam kerja adalah jumlah jam kerja yang digunakan oleh seseorang dalam suatu waktu, yang juga menunjukkan prosentase banyaknya jam kerja yang tersedia. Jam kerja merupakan lama waktu yang digunakan untuk menjalankan usaha, yang dimulai sejak persiapan sampai usaha tutup. Setiap penambahan waktu operasi akan makin membuka peluang bagi bertambahnya omzet penjualan.

Hal ini sejalan dengan penelitian yang dilakukan oleh Berchman Prana Sasmita, Gunawan Sudarmanto dan Tedi Rusman yang meneliti Pengaruh Modal dan Lama Jam Kerja Terhadap Tingkat Pendapatan Pedagang Kaki Lima. Hasil penelitian menunjukkan, ada pengaruh positif dan signifikan lama jam kerja terhadap tingkat pendapatan pedagang kaki lima pada unit pelaksana teknis pasar Gadingrejo tahun 2012/2013.

Berdasarkan tinjauan teoritis, rumusan masalah dan tinjauan penelitian terdahulu yang telah dikemukakan di awal, maka hipotesis penelitian ini adalah sebagai berikut:

1. Lokasi usaha mempunyai pengaruh terhadap pendapatan pedagang rujak Simpang Jodoh Pasar Tujuh Tembung.
2. Waktu berjualan berpengaruh terhadap pendapatan pedagang rujak Simpang Jodoh Pasar Tujuh Tembung.

## **3. METODE PENELITIAN**

### **3.1. Lokasi dan Waktu Penelitian**

Penelitian ini dilaksanakan pada para pedagang rujak yang berjualan di Simpang Jodoh Pasar Tujuh Tembung. Waktu penelitian ini direncanakan dilaksanakan pada Oktober 2016 sampai dengan Pebruari 2017.

### **3.2. Jenis Penelitian**

Jenis penelitian ini merupakan penelitian deskriptif kualitatif dengan melakukan pengujian untuk menuturkan pemecahan masalah yang ada sekarang berdasarkan data-data. Penelitian ini akan menjelaskan tentang hubungan kausal antara variabel independen yaitu lokasi usaha dan waktu berjualan terhadap variabel dependen yaitu pendapatan pedagang rujak di Simpang Jodoh Pasar Tujuh Tembung. Penelitian kualitatif secara umum dapat digunakan untuk penelitian tentang kehidupan masyarakat, sejarah, tingkah laku, fungsionalisasi organisasi, aktivitas sosial, dan lain-lain. (V. Wiratna Sujarweni, 2015:21).

### **3.3. Populasi dan Sampel**

Populasi adalah kelompok atau kumpulan individu-individu yang menjadi obyek penelitian yang memiliki standart dan ciri-ciri yang telah ditetapkan. Sampel adalah wakil populasi yang akan diteliti. Adapun jumlah populasi dalam penelitian ini adalah seluruh pedagang rujak di

Simpang Jodoh Pasar Tujuh Tembung yaitu sebanyak 30 orang. Keseluruhan populasi sekaligus menjadi sampel.

### 3.4. Jenis dan Sumber Data

Jenis data yang digunakan dalam penelitian ini adalah

1. Data sekunder yaitu data yang berbentuk angka-angka, meliputi data pendapatan pedagang dari hasil berjualan rujak.
2. Data primer yaitu data yang berbentuk kata, kalimat, dan tanggapan. Data tersebut meliputi tanggapan-tanggapan pihak pedagang mengenai alasan memilih lokasi dan waktu penjualan rujak.

Adapun sumber data yang digunakan dalam penelitian ini adalah :

1. Para pedagang rujak. Data yang dikumpulkan meliputi identitas responden, lokasi, waktu berjualan dan pendapatan pedagang rujak.
2. Kantor Kepala Desa Amplas mengenai lokasi penjualan rujak.

### 3.5. Teknik Pengumpulan Data

Teknik pengambilan data pada penelitian ini dilakukan dengan cara sebagai berikut:

1. Observasi yaitu pengamatan langsung terhadap lokasi penelitian dalam hal ini pedagang rujak di Simpang Jodoh Pasar Tujuh Tembung.
2. Wawancara yaitu pengumpulan data dengan mengajukan beberapa pertanyaan kepada responden penelitian. Peneliti membuat daftar pertanyaan dan dibagikan langsung kepada para penjual rujak Simpang Jodoh pasar Tujuh Tembung. Daftar pertanyaan tersebut akan diisi oleh para pedagang rujak sesuai dengan kondisi yang dihadapi setiap hari pada saat berjualan.

### 3.7. Metode Analisis Data

Analisis data dapat diartikan sebagai cara melaksanakan analisis terhadap data, dengan tujuan mengolah data tersebut untuk menjawab perumusan masalah. Metode analisis data yang digunakan adalah metode deskriptif yaitu metode yang meneliti status kelompok manusia, suatu objek, suatu set kondisi, suatu sistem pemikiran ataupun suatu kelas peristiwa pada masa sekarang.

**Tabel 1. Korelasi Antar Variabel**

<b>Interval Korelasi</b>	<b>Tingkat Hubungan</b>
0,00 – 0,19	Sangat Rendah
0,20 – 0,39	Rendah
0,40 – 0,59	Sedang
0,60 – 0,79	Kuat
0,80 – 1,00	Sangat Kuat

Sumber: Sugiyono (2012:184)

## **4. DATA DAN PEMBAHASAN**

### **4.1 Gambaran Umum Responden**

Responden adalah para pedagang rujak yang berjualan rujak di Simpang Jodoh Pasar Tujuh Tembung berjumlah 30 orang pedagang. Para pedagang menggunakan sisi kiri dan kanan persimpangan untuk berjualan sehingga hal ini menjadi alasan bagi para pembeli rujak untuk menyebutnya dengan rujak Simpang Jodoh karena memang simpang tersebut sangat berdekatan dengan pasar yang bernama Pasar Jodoh. Namun, hanya sebanyak 22 pedagang rujak yang bersedia mengisi kuesioner yang dibagikan. Para pedagang membayar sewa untuk lapak yang mereka pakai sebagai tempat berjualan. Berdasarkan hasil tanya jawab dengan para pedagang, diperoleh data bahwa uang yang mereka keluarkan sebagai sewa tempat dibayarkan kepada orang yang “terdahulu” sudah berjualan rujak di tempat yang sama namun karena alasan tertentu berhenti berjualan rujak. Nominal yang harus mereka bayar untuk sewa tempat Rp 7.000.000,- sampai Rp 8.000.000,- per tahun.

Jarak lapak antara satu pedagang dengan pedagang rujak lainnya hanya berkisar satu meter. Buah-buahan yang dipakai sebagai bahan baku rujak berasal dari pemasok yang sama. Pagi hari pemasok buah memasukkan bahan dan sore hari atau keesokan harinya pembayaran dilakukan. Total pembelian buah tiap-tiap pedagang rata-rata Rp 200.000,- per hari atau lebih pada hari libur yaitu Rp 250.000. Untuk biaya pembuatan bumbu rujak pedagang harus mengeluarkan uang sebesar Rp 100.000,- per hari. Selain itu, para pedagang rujak inipun harus membayar arus dan air yang dipakai selama berjualan. Untuk biaya listrik dan air seorang pedagang harus membayar sebesar Rp 20.000,- per hari untuk arus dan air yang mereka pakai. Jadi, beban pengeluaran yang harus ditanggung para pedagang rujak ini terdiri atas sewa tempat, buah-buahan, dan arus listrik (selain ini tentu saja mereka harus memperhitungkan upah untuk tenaga yang sudah mereka keluarkan selama berjualan). Harga sebungkus rujak Simpang Jodoh Rp 13.000.

### **4.2. Pendapatan Pedagang Rujak**

Pendapatan atau disebut juga dengan income dari seorang warga masyarakat adalah hasil penjualannya dari faktor-faktor produksi yang dimilikinya pada sektor produksi. Pendapatan atau keuntungan ekonomi adalah pendapatan yang diperoleh pengusaha setelah dikurangi ongkos tersembunyi (Sadono Sukirno, 1982:38). Pendapatan merupakan hasil yang didapatkan dari kegiatan usaha seseorang sebagai imbalan atas kegiatan yang dilakukan.

Ditinjau dari jenis usaha dan pemilikinya, pendapatan yang diperoleh oleh pedagang rujak Simpang Jodoh termasuk ke dalam jenis Pendapatan dari Usaha Sendiri. Pendapatan jenis ini merupakan nilai total dari hasil

produksi yang dikurangi dengan biaya-biaya yang dibayar dan usaha ini merupakan usaha milik sendiri atau keluarga dan tenaga kerja berasal dari anggota keluarga sendiri, nilai sewa kapital milik sendiri dan semua biaya ini biasanya tidak diperhitungkan. Berikut tabel rata-rata pendapatan pedagang rujak Simpang Jodoh setiap bulan (bruto).

Tabel 2. Rata-rata Pendapatan Pedagang Rujak

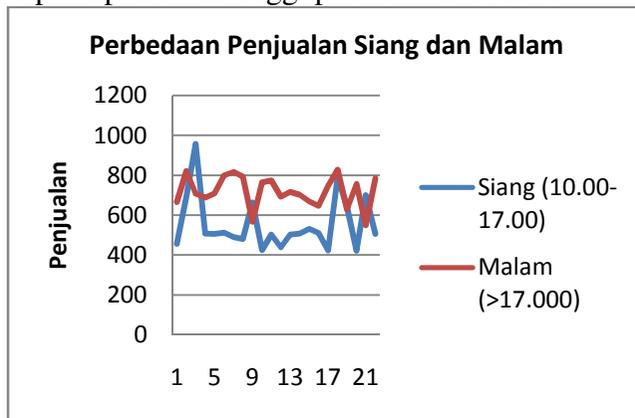
R	Lama Berjualan/hari	Penjualan/hari (bungkus)	Harga (Rp)	Pendapatan/hari (Rp)	Pendapatan/bulan (Rp)
1	11	68	13000	884000	26520000
2	9	92	13000	1196000	35880000
3	9	101	13000	1313000	39390000
4	10	73	13000	949000	28470000
5	9	74	13000	962000	28860000
6	14	80	13000	1040000	31200000
7	11	80	13000	1040000	31200000
8	9	78	13000	1014000	30420000
9	14	75	13000	975000	29250000
10	9	73	13000	949000	28470000
11	13	78	13000	1014000	30420000
12	13	69	13000	897000	26910000
13	8	75	13000	975000	29250000
14	11	74	13000	962000	28860000
15	11	74	13000	962000	28860000
16	11	71	13000	923000	27690000
17	8	72	13000	936000	28080000
18	14	99	13000	1287000	38610000
19	11	78	13000	1014000	30420000
20	8	73	13000	949000	28470000
21	12	77	13000	1001000	30030000
22	9	80	13000	1040000	31200000

Sumber: Data primer yang telah diolah, 2017

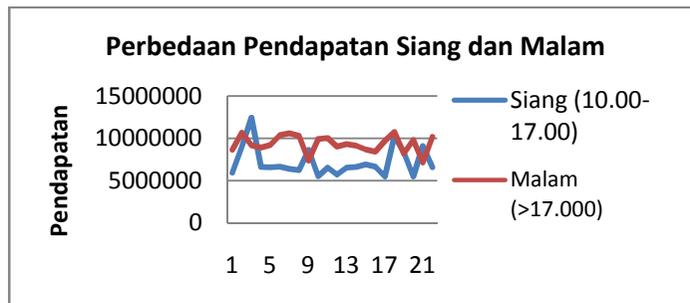
Rata-rata penjualan tertinggi yang diperoleh pedagang rujak selama satu bulan di mana penelitian ini dilakukan adalah 101 bungkus per hari dengan pendapatan sebesar Rp 39.390.000,- per bulan. Rata-rata penjualan terendah adalah 68 bungkus dengan total pendapatan satu bulan Rp 26.520.000. Jika angka ini dibandingkan dengan UMP minimum kota Medan tahun 2016 yaitu sebesar Rp 2.271.255 dan jam kerja normal 8 jam maka pendapatan pedagang rujak Simpang Jodoh Pasar Tujuh Tembung ini

sudah masuk golongan tinggi. Maka jumlah pendapatan bersih pedagang rujak (dikurangi dengan uang sewa lapak, bahan rujak (buah-buahan dan bumbu), dan listrik adalah Rp 39.390.000 – Rp 18.100.000 = Rp 21.290.000. Biaya sebesar Rp 18.100.000 meliputi sewa lapak Rp 7.000.000, Rp 7.500.000 (Rp 250.000/hari x 30 hari), listrik Rp 600.000, bumbu Rp 3.000.000. Sedangkan pendapatan bersih terendah adalah Rp 26.520.000 – Rp 18.100.000 = Rp 8.420.000.

Pengumpulan data penjualan dilakukan selama 30 hari di mana di selama 30 hari tersebut ditemukan beberapa hari yang merupakan tanggal merah atau hari libur. Jadi, pada saat hal ini ditanyakan secara lisan kepada pedagang mereka mengakui bahwa pada hari libur jumlah penjualan rujak lebih tinggi dibandingkan dengan hari yang bukan merupakan hari libur. Sehingga pendapatanpun lebih tinggi pada saat hari libur.



**Gambar 3. Perbedaan Penjualan Siang dan Malam**



**Gambar 4. Perbedaan Pendapatan Siang dan Malam**

Dari tabel 2, gambar 3 dan 4 di atas dapat dijelaskan bahwa jumlah pedagang rujak yang memperoleh pendapatan lebih tinggi pada malam hari ada sebanyak 18 pedagang sedangkan 4 pedagang mengumpulkan pendapatan lebih tinggi pada siang hari.

Jika dilihat dari jumlah jam yang dihabiskan untuk berjualan siang maupun malam hari, jumlahnya sama yaitu 7 jam. Namun, sebagaimana

hasil wawancara kepada pedagang yang mengatakan jumlah pembeli rujak di siang hari hanya penduduk yang tinggal di sekitar lokasi usaha penjualan rujak. Sedangkan malam hari, pembeli rujak yang datang membeli rujak bukan lagi hanya penduduk yang tinggal di sekitar lokasi usaha penjualan rujak tetapi juga penduduk dari luar lokasi usaha atau di luar Tembung seperti Medan.

#### **4.3. Pengaruh Lokasi Usaha Terhadap Pendapatan Pedagang Rujak**

Menurut Kasmir (2006) untuk menentukan pendapatan pedagang atau pengusaha dibutuhkan beberapa faktor, diantaranya yaitu minat atau bakat pengusaha, modal usaha, waktu, laba, pengalaman, tenaga kerja, kondisi lingkungan, perhitungan dan pendidikan. Sedangkan menurut Suparmoko (1990), teori mengenai variabel pendapatan pedagang tidak terlepas dari faktor-faktor seperti jam/waktu berdagang, modal yang dimiliki seorang pedagang, jumlah tanggungan dan pengalaman berdagang/lama usaha di bidang usaha kecil yang digunakan dalam proses kegiatan tersebut saling berkaitan dan berhubungan. Berdasarkan teori dan penelitian terdahulu dapat diketahui dan disimpulkan variabel-variabel yang mempengaruhi pendapatan pedagang atau pengusaha adalah modal usaha, pengalaman usaha, jam kerja, bakat pengusaha, lokasi usaha, pendidikan, laba, jumlah tenaga kerja dan jumlah tanggungan keluarga.

Lokasi usaha dalam penelitian ini mencakup beberapa faktor antara lain, akses, visibilitas, lalu lintas, tempat parkir, persaingan, dan peraturan pemerintah. Faktor-faktor tersebut diteliti pengaruhnya terhadap pendapatan pedagang rujak Simpang Jodoh dengan mengajukan beberapa pertanyaan yang harus dijawab oleh responden.

Akses merupakan jalan masuk yang dapat dilalui sehingga sampai ke tujuan yang diinginkan. Lokasi usaha yang mudah dijangkau oleh konsumen pada umumnya lebih diminati. Banyaknya jenis transportasi umum yang melintas memberi daya tarik tersendiri bagi konsumen karena membantu untuk tiba di lokasi tanpa kesulitan.

Lokasi yang visibel atau terlihat dengan mudah oleh konsumen. Tempat berjualan merupakan lokasi yang dilalui oleh banyak orang.

Memiliki tempat parkir yang memadai untuk para pembeli yang menaiki kendaraan sehingga tidak mengakibatkan kemacetan lalu lintas. Untuk kota-kota besar, yang memiliki fasilitas parkir yang memadai dapat menjadi pilihan yang lebih baik bagi pedagang dibandingkan dengan tempat yang fasilitas parkirnya tidak memadai. Kesuksesan dan kemajuan suatu masyarakat dapat dilihat dari sistem penataan dan kondisi prasarana umum dimana masyarakat menjalankan perekonomian dan aktivitas bisnisnya (Tiasta, 2012). Fasilitas parkir merupakan fasilitas pelayanan umum yang merupakan faktor sangat penting dalam sistem transportasi di daerah perkotaan (Alamsyah, 2005).

Berada satu lokasi dengan pedagang sejenis sehingga menciptakan persaingan sehat, dan tentu saja lokasi berjualan yang digunakan harus memperoleh izin dari pemerintah.

Pertanyaan pertama, ketujuh, kedelapan dan kesepuluh menyinggung tentang faktor akses. Pertanyaan kedua, dan ketiga menyangkut peraturan pemerintah. Pertanyaan kedelapan, dan kesembilan menyangkut visibilitas. Pertanyaan kesebelas menyangkut lalu lintas. Pertanyaan keempat menyangkut persaingan antar pedagang rujak. Dan pertanyaan kelima dan ketiga belas tentang tempat parkir. Dari penghitungan skor seluruh jawaban yang diberikan responden untuk pertanyaan lokasi usaha diperoleh hasil sebagai berikut.

**Tabel 3. Jawaban Responden Terhadap Lokasi Usaha**

<b>Kriteria</b>	<b>Rata-rata Skor</b>	<b>Hubungan</b>
Akses, visibilitas, lalu lintas, tempat parkir, persaingan, dan peraturan pemerintah	0,71	Kuat

Sumber: Data primer yang telah diolah, 2017

Berdasarkan hasil pengolahan jawaban responden atas pertanyaan yang disediakan, skor hasil pengumpulan jawaban responden yang ditampilkan pada tabel 3 di atas, lokasi usaha memiliki hubungan yang kuat dengan pendapatan pedagang rujak Simpang Jodoh Pasar Tujuh Tembung.

Di antara enam kriteria yang digunakan untuk melihat pengaruh lokasi usaha terhadap pendapatan pedagang rujak Simpang Jodoh, persaingan merupakan faktor yang mendapat nilai sempurna yaitu 1. Hasil ini menunjukkan bahwa dekatnya jarak antara satu pedagang rujak dengan pedagang rujak lainnya sama sekali tidak membuat pendapatan mereka menurun. Melainkan berkumpulnya mereka di satu tempat justru menjadi ciri tersendiri bagi pembeli. Di kalangan penggemar rujak menjadi sangat hafal bahwa Simpang Jodoh Pasar Tujuh Tembung, adalah lokasi berjualan pedagang rujak. Jadi kalau penggemar rujak menginginkan rujak, mereka akan langsung mendatangi Simpang Jodoh Pasar Tujuh Tembung.

Namun, di antara enam kriteria yang dipakai ada satu faktor yaitu tempat parkir yang tidak mampu mempengaruhi pendapatan pedagang rujak Simpang Jodoh Pasar Tujuh Tembung. Tempat parkir yang luas dan nyaman seyogianya menjadi salah satu syarat penting bagi pembeli terutama yang memiliki kendaraan untuk bersedia datang membeli barang dagangan penjual. Sebab, mendatangi tempat penjual yang dilengkapi dengan tempat parkir yang luas tidak akan mengakibatkan kemacetan lalu lintas. Untuk kota-kota besar, yang memiliki fasilitas parkir yang memadai dapat menjadi pilihan yang lebih baik bagi pedagang dibandingkan dengan tempat yang fasilitas parkirnya tidak memadai.

#### IV.2.6 Waktu Berjualan

Waktu merupakan seluruh rangkaian saat ketika proses, perbuatan, atau keadaan berada atau berlangsung. Waktu berjualan merupakan jumlah waktu yang dibutuhkan seseorang untuk menjual barang dagangannya dari sejak buka lapak pada pagi atau siang hari sampai dengan tutup pada sore atau malam hari. Waktu berjualan ini digunakan untuk melayani konsumen setiap harinya. Ketersediaan tenaga kerja untuk bekerja dengan jam kerja panjang atau pendek adalah merupakan keputusan individu (Wicaksono, 2011). Jam kerja merupakan lama waktu yang digunakan untuk menjalankan usaha, yang dimulai sejak persiapan sampai usaha tutup. Setiap penambahan waktu operasi akan makin membuka peluang bagi bertambahnya omzet penjualan. Jam kerja pedagang pasar tradisional sangat bervariasi. Lamanya waktu dalam berjualan tergantung atas berbagai hal seperti jenis barang dagangannya, cuaca dan sebagainya.

Dari hasil wawancara dengan pedagang rujak diketahui bahwa berjualan rujak di malam hari akan menghasilkan pendapatan yang lebih tinggi dibanding siang hari. Siang hari jumlah pembeli rujak tidak sebanyak malam hari. Hal ini dikatakan karena pada malam hari, pembeli rujak yang datang membeli bukan hanya penduduk sekitar lokasi melainkan juga pembeli yang datang dari luar Tembung.

Jumlah pembeli yang lebih banyak datang membeli di malam hari ini membuat pedagang rujak membuka lapaknya mulai pertengahan hari (pukul 13.00 Wib) walaupun ada juga yang mulai berjualan pada pukul 10.00 Wib. Namun, jumlahnya hanya beberapa.

Kategori siang hari adalah pukul 10.00 – 17.00 Wib sedangkan malam adalah pukul 17.00 – 24.00. Di mana kalau dihitung jumlah jam yang dihabiskan untuk dua kategori ini, keduanya berjumlah 7 jam per hari (dapat dilihat pada tabel 10 berikut).

**Tabel 4. Jumlah jam Siang dan Malam**

Resp.	Waktu Berjualan	
	Buka Lapak Siang (10.00-17.00) (jam)	Tutup Lapak Malam (>17.000) (jam)
1	4	5
2	4	5
3	4	5
4	4	6
5	2	7
6	7	7
7	4	7
8	4	5
9	7	7

10	4	5
11	7	6
12	7	6
13	4	4
14	4	7
15	4	7
16	4	7
17	1	7
18	7	7
19	4	7
20	2	6
21	7	5
22	4	5

Sumber: Data primer yang telah diolah, 2017

Aturan jam berjualan di Simpang Jodoh tidak ada dikeluarkan pemerintah setempat. Hal ini membuat para pedagang rujak dapat berjualan dalam waktu yang lebih lama dari jam kerja normal yaitu 8 jam/hari. Jam kerja adalah lamanya pedagang melakukan aktivitas perdagangannya dalam satu hari. Faktor jam kerja pedagang mempengaruhi pendapatan usaha, semakin tinggi waktu yang digunakan dalam bekerja/buka kios maka kecenderungan pendapatan yang diterima pedagang akan semakin tinggi. Jam buka Pedagang Rujak Simpang Jodoh setiap harinya mulai pukul 10.00 – 24.00 Wib atau rata-rata 14 jam perhari. Dimana pedagang rujak Simpang Jodoh yang mempunyai jam kerja 8 jam perhari sebesar 14% dibandingkan dengan pedagang yang mempunyai jam kerja diatas 9 jam perhari sebesar 86%.

**Tabel 5. Klasifikasi Responden Berdasarkan Waktu Berjualan**

No.	Waktu Berjualan	Frekuensi (orang)	Persentase (%)
1	Siang (10.00 – 17.00)	3	14
2	Malam ( >17.00 )	19	86
	<b>Jumlah</b>	<b>22</b>	<b>100</b>

Sumber: Data primer yang telah diolah, 2017

Dari tabel 5 di atas dapat dilihat jumlah pedagang rujak yang berjualan sampai malam hari jauh lebih banyak dibandingkan dengan pedagang rujak yang berjualan hanya di siang hari. Padahal jika diperhatikan kebiasaan yang umumnya terjadi di kalangan penggemar rujak, mereka biasanya membeli rujak di siang hari. Jadi, tingginya jumlah pembeli yang datang membeli rujak menjadi penyebab lebih banyaknya pedagang rujak yang memilih berjualan rujak sampai malam hari dan memulai berjualan sejak siang hari.

Tabel 6 berikut ini menunjukkan hasil jawaban responden terhadap pertanyaan waktu berjualan di siang hari dan malam hari.

**Tabel 6. Jawaban Responden Terhadap Waktu Berjualan**

Kriteria	Rata-rata Skor	Hubungan
Siang, dan malam	0,59	Sedang

Sumber: Data primer yang telah diolah, 2017

Dari tabel 5 di atas dapat dilihat bagaimana waktu berjualan mempengaruhi pendapatan pedagang rujak Simpang Jodoh Pasar Tujuh Tembung. Umumnya pedagang rujak lebih memilih menjual rujak pada siang hari karena hal ini sejalan dengan penggemar rujak. Namun, berdasarkan data yang dikumpulkan seluruh pedagang rujak Simpang Jodoh berpendapat berjualan rujak di malam hari mampu mempengaruhi jumlah pendapatan yang mereka peroleh setiap bulan. Data pada lampiran 3 menunjukkan jumlah (bungkus) rujak yang terjual pada malam hari selalu lebih banyak dibanding siang hari untuk semua pedagang rujak Simpang Jodoh Pasar Tujuh Tembung.

Jika ditinjau dari waktu berjualan yang dipakai oleh pedagang dengan kriteria siang dan malam, dapat dikatakan bahwa faktor ini berpengaruh terhadap pendapatan namun tidak sekuat faktor lokasi usaha. Tabel 10 menunjukkan seluruh pedagang rujak memanfaatkan waktu malam menjual rujak.

## **5. KESIMPULAN DAN SARAN**

### **5.1 Kesimpulan**

1. Mudahnya pembeli untuk menjangkau lokasi penjualan rujak, lokasi pedagang rujak yang tepat berada di persimpangan, dapat dilihat dengan mudah oleh pembeli, Lokasi pedagang rujak yang dilalui oleh banyak alat transportasi umum menjadi salah satu kriteria yang memiliki pengaruh sangat kuat terhadap pendapatan pedagang rujak Simpang Jodoh Pasar Tujuh Tembung.
4. Simpang Jodoh sudah dikenal oleh penduduk baik sekitar Tembung maupun di luar Tembung sebagai lokasi pedagang rujak sejak berdirinya tahun 1970. Di lokasi ini terdapat 30 pedagang rujak sehingga membuat penggemar rujak memiliki banyak pilihan. Hal ini memotivasi pedagang rujak untuk memberi layanan yang terbaik kepada pembeli.
5. Meskipun sudah berdiri sejak tahun 1970, lokasi pedagang rujak ini belum ditata dengan rapi dan memiliki lahan parkir. Tidak tersedianya lahan parkir di lokasi ini membuat para pembeli rujak yang memiliki kendaraan berhenti tepat di depan lapak pedagang rujak sehingga mengakibatkan kemacetan lalu lintas. Namun, kondisi ini tidak menghalangi pembeli untuk tetap datang membeli rujak.

6. Pedagang rujak Simpang Jodoh lebih memilih berjualan malam hari karena pembeli lebih banyak datang malam hari.

#### **DAFTAR PUSTAKA**

- Damayanti, I. **Analisis Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Pendapatan Pedagang Kaki Lima di Pasar Gede Kota Surakarta**. 2011 <http://core.ac.uk/download/pdf/12348858.pdf>. Diunduh 09 September 2016.
- Ghozali, Imam. **Aplikasi Analisis Multivariate Dengan Program IBM SPSS 19**. Badan Penerbit Universitas Diponegoro. Semarang. 2011.
- Hidayat Taufik Relon & Zuliarni Sri. **Pengaruh Lokasi Usaha Pada Volume Penjualan (Survei Pada Restoran Kecil Di Lingkungan Universitas Riau)**. Jurnal Ilmiah Akuntansi dan Bisnis, Vol. 9, No. 2, Juli 2014.
- Fitriah Nur Azizah Andi. **Pengaruh Harga Jual Dan Lokasi Terhadap Volume Penjualan Telur Itik Di Kota Makassar**. 2013.
- Kamus Besar Bahasa Indonesia, “**Pengertian Waktu**”, Pusat Bahasa Indonesia, 2008.
- Kasmir, **Kewirausahaan**. Jakarta. Penerbit Raja Grafindo Persada. 2006.
- Kotler, Philip & Kevin Lane Keller. **Manajemen Pemasaran**. Penerbit Erlangga. Yogyakarta. 2009.
- Lamb, Charles W., Jr., et al. **Pemasaran**. Salemba Empat. Jakarta. 2001.
- Lupiyoadi Rambat. **Manajemen Pemasaran Jasa**. Salemba Empat. Jakarta. 2001.
- Ma’aruf, Hendri. **Pemasaran Ritel**. PT. Gramedia Pustaka Utama. Jakarta. 2005.
- Mudradjad, Kuncoro. **Strategi Pengembangan Pasar Modern dan Tradisional**. 2008
- Munandar, M. **Pokok-pokok Intermediate Accounting**, Universitas Gadjah Mada. 2006.

- Nanga, Muana. **Makro Ekonomi Teori, Masalah dan Kebijakan**, Edisi Pertama: Rajawali Press. 2001.
- Narbuko, Cholid & Abu Achmadi. **Metodolgi Penelitian**. Bumi Aksara. Jakarta. 2005.
- Nazir, Moh. **Metode Penelitian**. Ghalia Indonesia. Jakarta. 2011.
- Nawawi, Hadari. **Metode Penelitian Bidang Sosial**. Gadjah Mada University. 2005
- Novita, Leni. **Hubungan Lokasi Usaha Dagang Terhadap Pendapatan Pedagang Pakaian Pasar Senggol Kecamatan Tampan Pekanbaru Menurut Perspektif Ekonomi Syariah**. Diunduh pada 10 Oktober 2016.
- Tjiptono, Fandy. **Pemasaran Jasa**. Bayumedia Publishing. Malang. 2007.
- Rio, Rita, Maria. **Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Pendapatan Pedagang Kaki Lima (Studi Empiris PKL di Sepanjang Jln. Jenderal Sudirman Salatiga)**. [maria.riorita@staff.uksw.edu](mailto:maria.riorita@staff.uksw.edu). Diunduh pada 10 Oktober 2016.
- Samuelson, Paul A. & William D. Nordhaus. **Makro Ekonomi**. Edisi 12 jilid 2. Penerbit Erlangga. Jakarta. 2002
- Sasmita, Berchman Prana, Gunawan Sudarmanto dan Tedi. **Pengaruh Modal dan Lama Jam Kerja Terhadap Pendapatan Pedagang Kaki Lima**. Diunduh pada 10 Oktober 2016
- Stice ,Earl K Stice, James D and Skaousen, K. Fred. *Intermediate Accounting, Edisi ke 15*, Cetakan Pertama diterjemahkan oleh Palupi Wariati, Penerbit : Palupi Wariati, Salemba Empat, Jakarta. 2011
- Sugiyono. **Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif dan R&D**, Bandung: Alfabeta, 2009.
- Sukirno, Sadono. **Pengantar Teori Makro Ekonomi**. Jakarta : PT. Rai Grafindo Persada. 2000.
- Sukirno, S., **Pengantar Teori Mikroekonomi**. Raja Grafindo Persada. Jakarta. 1994.

- Suparmoko, **Pengantar Ekonomi Mikro**, Edisi Pertama BPFE Yogyakarta. 1990.
- Sujarweni, V. Wiratna. *Metodologi Penelitian Bisnis & Ekonomi*. PT. Pustaka Baru. Yogyakarta. 2015
- Swastha, Basu & Irawan. **Manajemen Pemasaran Modern**. Fakultas Ekonomi Universitas Gajah Mada. Yogyakarta. 2008.
- Taylor, Marilyn. *Strategic Management Creating Competitive Advantages*. McGraw-Hill. New York. 2005.
- Tiasta dkk., 2012. **Analisis Kebutuhan Parkir Di Pasar Seni Guwang Kabupaten Gianyar**. available at: [ejournal.unud.ac.id/](http://ejournal.unud.ac.id/) Jurnal Ilmiah Elektronik Infrastruktur Teknik Sipil Universitas Udayana.
- Wicaksono. **Manajemen Sumber Daya Manusia**. Bumi Aksara. Jakarta. 2011.