

ANALISIS PERANAN PEDAGANG SAYUR WANITA DALAM MENINGKATKAN PENDAPATAN KELUARGA

Nama : Hermayani Hasibuan, Fuad Balatuf, Tina Herianty Masitah
Jurusan Pertanian Fakultas agribisnis Universitas Univa Medan Alamat institusi Jl.
Sisingamangaraja No. 10 km. 5,5 Medan. Kode pos 20229. Email : Hermayani30051998@gmail.com

ABSTRAK

Hermayani Hasibuan, analisis peranan pedagangsayur wanita dalam meningkatkan pendapatan keluarga (studi kasus : pasar pemerintah dan pasar tradisional sukaramai, Kecamatan Medan Area, Sumatera Utara). Dibawah bimbingan Ir. A. Effendi Lubis. MMA sebagai ketua pembimbing dan Tina H Masitah, SP. Msi sebagai anggota pembimbing.

metode analisa data dilakukan dengan cara membahas masalah yang ada mengingat bahwa penelitian yang dilakukan adalah penelitian deskriptif statistik.

Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui : (1) keadaan biaya-biaya usaha berdagang sayur, seperti biaya bahan baku, biaya retribusi dan biaya plastik, (2) pengaruh lokasi tempat berjualan di dalam dan di luar pasar terhadap terhadap harga jual, (3) perbedaan pendapatan pedagang sayur wanita di dalam dan di luar pasar dan untuk mengetahui (4) besar kontribusi pedagang sayur wanita yang berusaha/berjualan di pasar sukaramai. Metode yang digunakan dalam penentuan sampel adalah metode rancangan acak sampel purposive (purposive roudom sampling) yaitu sampel di tetapkan secara sengaja oleh peneliti dan tidak melalui proses pemilihan dengan alasan bahwa responden tidak ada daftar pedagang di dinas pasar dan peneliti mengambil langsung sampel yang dianggap sesuai dengan kriteria penelitian yang dilaksanakan.

Mengingat salah satu masalah yang ingin di analisis adalah pengaruh lokasi dan penerimaan terhadap pendapatan usaha berdagang sayuran, maka penulis membagi sampel menjadi dua sub bagian. Teknik ini di sebut dengan pengambilan sampel secara rancangan acak berstrata (stratified random sampling) yaitu dari populasi yang ada di ambil secara acak sebagai sampel yang kemudian distratakan/dibagi berdasarkan kondisi yang ada seperti halnya pada penelitian bahwa lokasi usaha ada yang di luar dan di dalam pasar.

Populasi yang terdapat pada daerah penelitian adalah sebanyak 60 orang pedagang sayur wanita (sensus pedagang di pasar sukaramai) dan peneliti mengambil dari jumlah populasi yang ada yaitu menjadi 30 orang pedagang sampel, di karenakan peneliti merasa bahwa jumlah tersebut sudah dapat mewakili karakteristik pedagang yang ada.

Biaya usaha pedagang sayuran yang paling besar di keluarkan selama satu bulannya adalah biaya untuk pembelian bahan baku sayuran yang di ikuti dengan biaya transportasi, biaya pembelian pembungkus (plastik). Biaya usaha pedagang sayuran yang paling sedikit yaitu biaya retribusi.

Lokasi usaha yang berada di dalam pasar sukaramai tidak berpengaruh terhadap pendapatan pedagang sayur wanita. Rata-rata pendapatan pedagang sayur yang berlokasi di dalam pasar lebih kecil daripada berlokasi di luar pasar sukaramai.

Terdapat perbedaan yang nyata antara pendapatan pedagang sayur yang berjualan di luar pasar dengan berjualan di dalam pasar. Kemudian di uji dengan T-test Apabila $t_{hit} > t_{tabel}$ terima H_a tolak H_0 maka hipotesis diterima (nyata) pada taraf kepercayaan 95%.

Pendapat istri sebagai pedagang sayur wanita ternyata mampu memberikan kontribusi yang besar didalam meningkatkan pendapatan keluarga.

ABSTRACT

Hermayani Hasibuan, analysis of the role of women traders in increasing family income (case study: government market and the traditional market of voluntary, Medan Area District, North Sumatra). Under the guidance of Ir. A. Effendi Lubis. MMA as the head supervisor and Tina H Masitah, SP. Msi as a supervisor.

the data analysis method is done by discussing the existing problems considering that the research conducted is descriptive statistical research.

This study aims to determine: (1) the condition of the business costs of trading vegetables, such as raw material costs, retribution costs and plastic costs, (2) the effect of the location of places to sell inside and outside the market on the selling price, (3) differences income of female vegetable traders inside and outside the market and to find out (4) the contribution of female vegetable traders who run / sell in the Voluntary Market. The method used in determining the sample was purposive random sampling method (purposive random sampling), namely the sample was determined deliberately by the researcher and did not go through the selection process on the grounds that the respondent did not have a list of traders in the market department and the researcher took the sample directly that was deemed appropriate research criteria carried out.

Considering that one of the problems to be analyzed is the effect of location and revenue on the income of a vegetable trading business, the authors divide the sample into two subsections. This technique is called stratified random sampling, that is, from the existing population it is taken randomly as a sample which is then leveled / divided based on existing conditions such as in research that the business location is outside and inside. market.

The population in the study area was as many as 60 female vegetable traders (merchant census in the voluntary market) and the researchers took from the existing population of 30 sample traders, because the researcher felt that this number could represent the characteristics of existing traders.

The biggest cost of a vegetable trader business that is incurred during one month is the cost of purchasing raw vegetables followed by transportation costs and the cost of purchasing packaging (plastic). The lowest cost of business for vegetable traders is retribution.

The location of the business which is located in the voluntary market does not affect the income of women vegetable traders. The average income of vegetable traders who are located inside the market is smaller than those located outside the voluntary market.

There is a significant difference between the income of vegetable traders selling outside the market and selling inside the market. Then tested with the T-test If - $t_{hit} > t_{table}$ accept H_a reject H_0 then the hypothesis is accepted (real) at the 95% confidence level.

The wife's opinion as a woman vegetable trader is able to make a big contribution in increasing family income.

PENDAHULUAN

Sayuran merupakan salah satu unsur terpenting yang dibutuhkan tubuh manusia sebagai suplemen vitamin dan mineral. Sebagai Negara yang subur ternyata Indonesia mampu menyediakan kebutuhan tersebut dan bagi penduduk Indonesia sepatutnya bersyukur karena alam Indonesia dapat ditanami berbagai sayuran. Semakin tingginya pengetahuan dan semakin tingginya tingkat pendapatan masyarakat, menuntut agar dapat hidup yang lebih layak sehingga semakin menyadari akan manfaat dari sayuran. Idealnya seseorang mengkonsumsi sayuran sekitar 200 gram per hari, berarti dengan jumlah penduduk Indonesia sekitar \pm 170 juta jiwa memerlukan 34.000 ton sayuran per hari (Siti, 2015).

Kedudukan wanita dalam perekonomian rumah tangga menurut para ahli ekonomi lebih menitik beratkan perhatiannya pada rumah tangga sebagai satu kesatuan yang menentukan dalam pengambilan keputusan dalam berbagai aspek untuk kepentingan anggota keluarga, dan desa kehidupan wanita sangat kuat, bahkan merupakan faktor yang menentukan dalam kehidupan sosial ekonomi keluarga oleh karena itu maka wanita turut berperan dalam hal meningkatkan taraf hidup keluarga (Della, *dkk.*, 2018).

Wanita adalah salah satu pribadi yang cocok akses dalam mengatur kegiatan pertanian karena dalam diri wanita mempunyai kontrol yang mampu mengatur, mengambil keputusan dalam sebuah manajemen usaha tani. Di daerah Sumatera Barat wanita mempunyai akses yang lebih tinggi terhadap lahan/tanah. Namun demikian kontrol pengaturan perusahaan tanah cenderung dilakukan oleh pria. Sedang di provinsi daerah Istimewa Yogyakarta pria mempunyai akses yang lebih besar terhadap tanah, meskipun secara normatif pembagian warisan sama bagi anak laki-laki dan perempuan.

Oleh karena itu maka kebijakan pembangunan pertanian tanaman pangan mempunyai tujuan untuk memenuhi kebutuhan konsumsi pangan penduduk, perbaikan gizi, memenuhi permintaan industri pertanian sebagai bahan bakunya, mengurangi impor, memerlukan dan menciptakan peluang kerja serta pendapatan petani dan pemerataan hasil-hasil pembangunan khususnya pertanian pangan (Ditjen Tanaman Pangan, 2012).

Wanita adalah salah satu pribadi yang cocok akses dalam mengatur kegiatan pertanian karena dalam diri wanita mempunyai kontrol yang mampu mengatur, mengambil keputusan dalam sebuah manajemen usaha tani. Di daerah Sumatera Barat wanita mempunyai akses yang lebih tinggi terhadap lahan/tanah. Namun demikian kontrol pengaturan perusahaan tanah cenderung dilakukan oleh pria. Sedang di provinsi daerah Istimewa Yogyakarta pria mempunyai akses yang lebih besar terhadap tanah, meskipun secara normatif pembagian warisan sama bagi anak laki-laki dan perempuan.

Berdasarkan latar belakang diatas, maka dapat dirumuskan masalah sebagai berikut:

Bagaimana keadaan biaya-biaya usaha pedagang sayur, seperti biaya bahan baku, sewa tempat dan retribusi dan plastik pembungkus. Apakah ada pengaruh lokasi tempat berjualan didalam dan diluar pasar terhadap harga jual. Bagaiman perbedaan pendapatan pedagang sayur didalam dan diluar pasar. Berapa besar kontribusi pedagang sayur dalam meningkatkan pendapatan keluarga.

Tujuan dan Manfaat Penelitian

Berdasarkan latar belakang dan perumusan masalah diatas, maka tujuan dari penelitian ini diarahkan:

Untuk mengetahui keadaan biaya-biaya usaha berdagang sayur, seperti biaya bahan baku, sewa tempat, biaya retribusi dan biaya plastik. Untuk mengetahui pengaruh lokasi tempat berjualan didalam dan diluar pasar terhadap harga jual. Untuk mengetahui perbedaan pendapatan pedagang sayur di dalam dan di luar pasar. Untuk mengetahui besar kontribusi pedagang sayur dalam meningkatkan pendapatan keluarga.

Manfaat penelitian ini Untuk memberikan informasi bagi pedagang sayuran untuk meningkatkan pendapatannya. memberikan informasi dan pertimbangan kepada pemerintah agar lebih memperhatikan tata pasar. Sebagai bahan referensi bagi penulis lain yang berhubungan dalam penelitian ini.

METODOLOGI PENELITIAN

Metode Penentuan Lokasi dan Waktu Penelitian

Penelitian dilakukan di Pasar Sukaramai, kecamatan Medan Area, Sumatera Utara. Penentuan daerah penelitian ditetapkan secara purposive dengan alasan daerah ini banyak terdapat pedagang sayur yang didominasi oleh Wanita. Penelitian ini dilaksanakan pada bulan maret 2020 sampai dengan bulan april 2020.

Metode Pendekatan Penelitian

Metode pendekatan penelitian yang dilakukan dalam penelitian ini adalah metode studi kasus. Studi kasus yang diambil adalah pedagang sayur wanita yang berada di Pasar Sukaramai, Kecamatan Medan Area, Sumatera Utara.

Metode studi kasus adalah metode yang meneliti populasi dengan lebih terarah/terfokus pada sifat tertentu dan tidak berlaku umum. Dan biasanya dibatasi oleh kasus,

lokasi, tempat tertentu dan waktu tertentu. Metode pengambilan sampel dalam studi kasus yang dimaksud tidak terlalu mengikat. Tetapi dalam prakteknya bila menggunakan pengambilan contoh seperti halnya dalam metode survei. Keadaan ini disarankan pada kasus daerah yang penyebarannya cukup luas (Faisal, 2014).

Metode Penentuan Sampel

Sampel atau responden dalam penelitian ini adalah pedagang sayur wanita yang berusaha/berjualan di pasar Tradisional Sukaramai, Kecamatan Medan Area, Provinsi Sumatera Utara. Metode yang digunakan dalam penentuan sampel adalah Metode Rancangan Acak Sampel Purposif (*Purposive Random Sampling*) yaitu sampel ditetapkan secara sengaja oleh peneliti dan tidak melalui proses pemelihan dengan alasan bahwa responden tidak ada daftar pedagang di Dinas Pasar dan penelitian mengambil langsung sampel yang dianggap sesuai dengan kriteria penelitian yang dilaksanakan.

Mengingat salah satu masalah yang ingin dianalisis adalah pengaruh lokasi dan penerimaan terhadap pendapatan usaha berdagang sayuran, maka penulis membagi sampel menjadi dua sub bagian. Teknik ini disebut dengan pengambilan sampel secara Rancangan Acak Berstrata (*Stratified Random Sampling*) yaitu dari populasi yang ada diambil secara acak sebagai sampel yang kemudian distratakan/dibagi berdasarkan kondisi yang ada seperti halnya pada penelitian bahwa lokasi usaha ada di luar dan di dalam pasar.

Dapat dijelaskan bahwa populasi yang terdapat pada daerah penelitian adalah sebanyak 60 orang pedagang sayur wanita (Sensus Pedagang di Pasar Sukaramai) dan peneliti mengambil 50 % dari jumlah populasi yang ada yaitu 30 orang pedagang sampel, dikarenakan peneliti merasa jumlah tersebut sudah dapat mewakili karakteristik pedagang yang ada. Hal ini didukung oleh pendapat Sugiono (2008), apa bila ukuran populasi sebanyak kurang lebih dari 100, maka pengambilan sampel sekurang kurangnya 50% dari ukuran populasi yang ada.

Tabel 1. Pembagian jumlah pedagang sayur wanita menjadi sampel di pasar Tradisional Sukaramai Pada Tahun 2020

N	Lokasi	Populasi (orang)	Persentase (%)	Jlh.sampel (orang)	Persentase (%)
1.	Di luar pasar	35	58,33	18	60,00
2.	Di dalam pasar	25	41,67	12	40,00

Jumlah	60	100,00	30	100,00
--------	----	--------	----	--------

Sumber : observasi lapangan

Metode Pengumpulan Data

Data yang dikumpulkan dalam penelitian ini terdiri dari data primer dan data sekunder. Data primer diperoleh dengan wawancara langsung terhadap pedagang sayur wanita dengan menggunakan daftar pertanyaan (kuisisioner) yang telah dipersiapkan terlebih dahulu. Sedangkan data sekunder diperoleh dari lembaga-lembaga dan instansi- instansi terkait literatur yang mendukung dan relevan yang berhubungan dengan penelitian yang dilakukan. Selain kedua data tersebut pengumpulan data dapat dilakukan dengan observasi. Observasi adalah cara pengumpulan data dengan meninjau atau melihat langsung ke lapangan terhadap objek yang ingin diteliti (populasi atau sampel).

Metode analisis data

Analisa data adalah proses penyederhanaan data kedalam bentuk yang lebih mudah dibaca dan diinterpretasikan. Dalam penelitian ini analisa data dilakukan dengan menggunakan tabulasi sederhana, yaitu analisa yang menggunakan table dan tabulasi silang. Untuk menguji hipotesis (1 dan 2) data di analisa dengan menggunakan tabel frekuensi. Tabel frekuensi memuat dua kolom yaitu jumlah frekuensi dan persentase untuk setiap kategori dan kegunaan penyusunan table frekuensi adalah untuk mengelompokkan data untuk kemudian di susun ketabulasi silang.

Untuk menguji hipotesis (3), digunakan analisis uji beda rata-rata dua pihak tidak berpasangan dengan rumus sebagai berikut:

$$t_{hitung} = \frac{(\bar{x}_1 - \bar{x}_2) - (\mu_1 - \mu_2)}{\sqrt{\frac{s^2}{n_1} + \frac{s^2}{n_2}}}$$

n_1 = Besar sampel pedagang sayur yang berada di luar pasar.
 n_2 = Besar sampel pedagang sayur yang berada di dalam pasar

Kriteria pengujian :

Apabila $t_{hitung} > t_{tabel}$ terima H_a tolak H_0 maka hiotesis diterima (nyata)

Apabila $t_{hitung} < t_{tabel}$ terima H_0 tolak H_a maka hipotesis ditolak (tidak nyata) pada taraf kepercayaan 95% (Sudjana, 1992).

Untuk menguji hipotesis (4) metode analisa data dilakukan dengan cara membahas masalah yang ada mengingat bahwa penelitian yang dilakukan adalah penelitian deskriptif statistik. Untuk pengukurannya dapat digunakan rumus:

$$K = \frac{PPS}{PK} \times 100\%$$

Dimana :

K = Kostribusi
 PPS = Pendapatan pedagang sayur
 wanita PK = Pendapatan Keluarga

Deskripsi Pasar Tradisional Sukaramai

Pasar Sukaramai Medan Area berada di bawah pengelolaan Perusahaan Daerah Pasar. Melihat banyaknya pasar yang ada di Kota Medan, maka pemerintah menentukan suatu kantor untuk mengatur ketertiban pasar dan memperlancar hubungan antara produsen dengan konsumen dan antara penjual dengan pembeli. Sebelum PD Pasar terbentuk penanganan di pasar-pasar ditangani oleh Dinas Pasar Tingkat II Medan. Pada tanggal 7 Juni 1993 sesuai dengan Perda No. 15 tahun 1992 yang disahkan oleh Gubernur Sumatera Utara dengan SK No. 188.342-09/1995 tanggal 15 Februari 1993 dibentuklah Perusahaan Daerah Pasar.

HASIL DAN PEMBAHASAN

$$S^2 = \frac{n_1 - 1 \cdot S_1^2 + n_2 - 1 \cdot S_2^2}{n_1 + n_2 - 2}$$

Dimana :

$$S_1^2 = \frac{\sum_{i=1}^{n_1} x_i^2 - (\sum_{i=1}^{n_1} x_i)^2}{n_1(n-1)}$$

$$S_2^2 = \frac{n_1 \sum_{i=1}^{n_2} x_i^2 - (\sum_{i=1}^{n_2} x_i)^2}{n_2(n-1)}$$

t' = Uji T

X₁ = Rata-rata variable pedagang sayur yang berada diluar pasar.

X₂ = Rata-rata variable pedagang sayur yang berada didalam pasar.

S₁² = Simpangan baku pedagang sayur yang berada diluar pasar.

S₂² = Simpangan baku pedagang sayur yang berada didalam pasar.

Deskripsi Daerah Lokasi Penelitian

Lokasi penelitian adalah di pasar Sukaramai Medan yang berada di Kecamatan Medan Area, Sumatera Utara. Daerah penelitian ini mempunyai luas lahan mencukupi 2,3 Ha. Dekat dengan pemukiman penduduk, sehingga target pasar dapat dengan mudah terpenuhi, karena tersedianya jumlah pembeli yang memadai. Pencapaian mudah karena kawasan ini di lalui oleh banyak angkutan umum, sehingga dapat di akses oleh para pejalan kaki.

Adapun bangunan pasar sukaramai sebelumnya terdiri dari 3 lantai tetapi sekarang sudah mencapai 4 lantai. Dikarenakan lokasi pasar yang berada pada pusat kota, maka

pasar termasuk daerah yang hidup mulai pukul 05.00 pagi s/d 18.00 wib.

Karakteristik Pedagang Sampel

Menurut Umur

Pada penelitian ini, umur yang dimaksud adalah umur pedagang khususnya pedagang sayur wanita pada saat dilakukannya penelitian. Umur pedagang sampel sangat bervariasi yaitu antara 21 tahun sampai dengan 50 tahun. Umur responden akan mempengaruhi fisik bekerja dan cara berpikir responden akan terus bertambah pada satu tingkat umur tertentu, umur juga mempunyai hubungan dengan lamanya berdagang sayuran. Pada tabel berikut ini akan diuraikan tentang karakteristik pedagang sayur wanita berdasarkan umur yang dibagi atas tiga kelompok.

Tabel 2. Karakteristik Pedagang Sayur Wanita Smpel Menurut Tingkat Umur

Tahun 2020

No	Tingkat Umur (Tahun)	Jumlah (Jiwa)	Persentase (%)
1.	21-30	9	30,00
2.	31-40	16	53,33
3.	≥ 41	5	16,67
Jumlah		30	100,00

Sumber : Data Primer Diolah dari Lampiran 1

Berdasarkan tabel 2 di atas dapat diketahui bahwa umur pedagang sayur wanita yang menjadi sampel yang paling banyak adalah umur antara 31-40 tahun yaitu sebanyak 16 orang atau sebesar 53,33% dan umur sampel yang paling sedikit adalah ≥ 40 tahun yaitu sebesar 5 orang atau sebesar 16,67%. Penyebab dari hal ini adalah karena persepsi pemikiran bahwa bekerja sebagai pedagang sayur sangat mudah di kerjakan. Sedangkan pedagang sayuran yang berumur kurang dari 51 tahun, dimana mereka sudah berusia lanjut, mereka lebih memilih bekerja sebagai pedagang sayuran, karena kemampuan keadaan fisik yang sudah semakin menurun dan yang dirasa masih mampu untuk mereka lakukan.

Berbeda dengan responden yang berumur di kisaran 30-40 walaupun kemampuan fisik mereka yang masih baik tetapi karena keterampilan yang mereka miliki yang tidak mendukung untuk bekerja di sektor lain, maka mereka hanya bekerja sebagai pedagang sayuran serta pendapatan yang dirasa sudah bisa membantu ekonomi keluarga, maka responden yang melakoni pekerjaan sebagai pedagang sayuran disamping sebagai ibu rumah tangga yang mengurus rumah tangga (Hugeng, 2011).

Menurut pendidikan

Pendidikan yang dimaksud adalah pendidikan formal yang pernah diikuti oleh pedagang sampel yang bertujuan mengoptimalkan pertimbangan-pertimbangan kemampuan individu agar dapat memainkan peranan secara tepat sebagai pedagang (redja, 2008).

Dari hasil penelitian, pendidikan pedagang sampel tersebut bervariasi dan secara terperinci dapat dilihat pada tabel berikut.

Tabel 3. Karakteristik Pedagang Sayur Wanita Sampel Menurut Tingkat Pendidikan Tahun 2020

No	Tingkat Pendidikan	Jumlah Pedagang (Jiwa)	Persentase
1.	Tidak Sekolah	1	3,33
2.	SD	5	16,67
3.	SMP	10	33,33
4.	SMA/Sederajat	11	36,67
5.	Sarjana	3	10,00
	Jumlah	30	100,00

Sumber : Data Primer Diolah dari Lampiran 1

Dari table 3 diatas dapat diketahui bahwa tingkat pendidikan pedagang sampel kebanyakan adalah SMA yaitu sebanyak 11 orang atau sebesar 36,67% dan tingkat SMP yaitu 10 orang sebesar 33,33%.

Besarnya persentase responden yang pendidikannya hanya sampai pada tingkat pendidikan Sekolah Menengah Atas (SMA) yang bekerja sebagai pedagang sayuran. setelah diteliti, ada juga yang ingin sekolah lebih tinggi tetapi mereka tidak mempunyai biaya untuk menempuh ke jenjang yang lebih tinggi. Adapun karena mengurus rumah tangga dan pada akhirnya mereka bekerja untuk membantu suami bekerja sebagai pedagang sayuran.

Dari pemikiran di atas, ada juga sebagian responden yang berpendapat bahwa bekerja di sektor lain memerlukan keterampilan khusus, mereka tidak memiliki keterampilan khusus tersebut maka mereka merasa lebih baik membantu suami berdagang sayuran untuk membiayai kebutuhan hidup sehari-hari.

Menurut Pengalaman Berdagang

Pengalaman berdagang sayuran mempengaruhi keputusan-keputusan yang diambil dan ketahanan dalam menghadapi berbagai permasalahan yang muncul dalam proses berdagang. Sebab perempuan pedagang sayuran yang lebih berpengalaman akan lebih mengenal kelebihan dan kelemahan usahanya yang di lakukan sehingga lebih siap menghadapi permasalahan yang mungkin timbul. Selama menjalankan berdagang pengalaman berdagang yang dimiliki pedagang sampel berbeda-beda, hal ini dapat dilihat pada tabel berikut.

Di dalam menjalankan suatu usaha, lama usaha memegang peranan penting dalam proses melakukan usaha perdagangan. Semakin lama menekuni bidang usaha perdagangan akan makin meningkatkan pengetahuan tentang selera dan perilaku konsumen serta semakin banyak relasi bisnis dan pelanggan (Asmie dan Wicaksono, 2011).

Tabel 4. Karakteristik Pedagang Sayur Wanita Sampel Menurut Pengalaman Berdagang Tahun 2020.

No	Pengalaman (tahun)	Jumlah Pedagang	Persentase (%)
1.	01 – 10	24	80,00
2.	10 – 20	4	13,33
3.	≥21	2	6,67
Jumlah		30	100,00

Sumber : Data Primer Diolah dari Lampiran 1

Pada tabel 4 dapat diketahui pengalaman berdagang pedagang sampel yaitu paling banyak adalah 1-10 tahun sebanyak 24 orang atau sebesar 80,00% dari jumlah keseluruhan.

Menurut Jumlah Tanggungan

Tanggungan adalah orang atau orang-orang yang masih berhubungan keluarga serta hidupnya ditanggung. Jumlah tanggungan adalah banyaknya jumlah jiwa yang masih menempati atau menghuni satu rumah dengan kepala rumah tangga, serta masi menjadi beban tanggungan rumah tangga dalam memenuhi kebutuhan sehari-hari. Jumlah tanggungan besar, apabila jumlah tanggungan lebih dari 5 orang. Jumlah tanggungan kecil, apabila jumlah tanggungan kurang dari 5 orang. Dengan demikian dapat diketahui bahwa kuluarga yang jumlah tanggungannya lebih banyak akan cenderung mengkonsumsi kebutuhan lebih banyak pula, sehingga sulit untuk memenuhi kebutuhan pokok keluarganya (Ahmadi, 2007). Karakteristik pedagang sampel berdasarkan jumlah tanggungan dapat dilihat pada tabel berikut.

Tabel 5. Karakteristik Pedagang Sayur Wanita Sampel Menurut Jumlah Tanggungan Tahun 2020.

No	Jumlah Tanggungan	Jumlah Pedagang	Persentase (%)
1.	1-2	7	23,33
2.	3-4	15	50,00
3.	≥ 5	8	26,67
Jumlah		30	100,00

Sumber : Data Primer Diolah dari Lampiran 1

Dari tabel 5 diatas dapat diketahui jumlah tanggungan pedagang sampel yang paling besar adalah sebanyak 3 – 4 orang yaitu sebesar 50,00 dari jumlah keseluruhan. Jumlah tanggungan kecil adalah 22 pedagang sebesar 73,33 sedangkan jumlah tanggungan besar adalah 8 pedagang sebesar 26,67. Dari hasil data tabel menunjukkan

bahwa tanggungan pedagang rentan tidak sulit karena tanggungan memiliki kurang dari 5 orang sebesar 73,33%.

HASIL PENELITIAN

Biaya Usaha Pedagang

Biaya usaha yang dimaksud dalam penelitian ini adalah keseluruhan biaya yang dikeluarkan oleh pedagang untuk kelancaran usahanya dan dalam hal ini adalah berjualan sayuran. Adapun jenis biaya yang dikeluarkan berupa biaya pembelian sayuran, biaya transportasi, biaya retribusi yang termasuk didalamnya seperti biaya keamanan dan kebersihan, serta biaya untuk plastik pembungkus.

Keseluruhan biaya usaha yang dikeluarkan pedagang sampel pada saat penelitian adalah sebesar Rp. 748.902.500,-/bulan atau sebesar Rp. 24.963.417,-/hari dengan rata-rata sebesar Rp. 24.963.417,-/bulan atau rata-rata sebesar Rp. 832.114,-/hari. Untuk lebih jelasnya biaya-biaya yang dibutuhkan secara keseluruhan dapat dilihat pada tabel berikut.

Tabel 6. Rata-rata Biaya Pedagang Sayur Wanita Sampel Menurut Jumlah Tanggungan Tahun 2020.

No	Jenis Biaya Usaha (Pedagang Sampel)	Jumlah (Rp/Bulan)
1.	Biaya Bahan Sayuran	23.725.617
2.	Biaya Sewa Tempat	-
3.	Biaya Transportasi	276.800
4.	Biaya Retribusi	60.000
5.	Biaya Plastik	901.000
Jumlah		24.963.417

Sumber : Data Primer Diolah dari Lampiran 5

Dari tabel 6 di atas dapat diketahui bahwa rata-rata biaya usaha pedagang sayur wanita sampel yang paling banyak adalah untuk biaya pembelian sayur sebesar Rp. 23.725.617/bulan, sedangkan biaya usaha yang terkecil adalah untuk biaya retribusi sebesar Rp.60.000/bulan.

Penerimaan Pedagang

Penerimaan adalah seluruh penerimaan yang diperoleh pedagang dari hasil menjual dagangannya, dalam hal ini adalah sayuran yang dibatasi atas lima jenis sayuran seperti cabai merah, bawang merah, tomat, kentang dan wortel. Sedangkan harga jual ditetapkan berdasarkan atas pertimbangan keuntungan setelah menghitung segala biaya-biaya yang dikeluarkan selama berdagang (Soekartiwi, 2006). Dari hasil penelitian diketahui bahwa total penerimaan keseluruhan adalah sebesar Rp. 909.990.000/bulan dengan jumlah rata-rata penerimaan dari keseluruhan sampel adalah sebesar Rp. 30.333.000/bulan. Untuk lebih jelasnya, tentang penerimaan yang diperoleh pedagang sampel dapat dilihat pada tabel berikut.

Tabel 7. Rata-rata Penerimaan Dari Sayuran yang Terjual Oleh Pedagang Sayur Wanita di Pasar Tradisional Sukaramai Per Bulannya 2020.

No	Jenis Sayuran Yang Dijual	Uraian		
		Jumlah Terjual (Kg)	Harga jual (Rp/kg)	Penerimaan (Rp/bulan)
1.	Cabai	440	28.033	12.341.000
2.	Bawang Merah	319	37.200	11.916.000
3.	Tomat	455	4.233	1.973.000
4.	Kentang	226	11.667	2.660.000
5.	Wortel	216	6.633	1.443.000
Rata-rata penerimaan			Rp.	30.333.000

Sumber : Data Primer Diolah dari Lampiran 4

Dari tabel 7 dapat diketahui bahwa rata-rata penerimaan pedagang sampel untuk jenis cabai merah sebesar Rp. 12.341.000/bulan, bawang merah sebesar Rp. 11.916.000/bulan, tomat sebesar Rp. 1.973.000/bulan, kentang sebesar Rp. 2.660.000/bulan. Dengan rata-rata keseluruhan penerimaan sebesar Rp. 30.333.000/bulan.

Sayuran merupakan hasil pertanian yang mempunyai daya tahan yang lebih rendah dibandingkan dengan yang lainnya karena sayuran sifatnya lebih cepat membusuk. Sehingga untuk mencapai pemenuhan kebutuhan sayuran tersebut petani harus didukung dengan lembaga-lembaga pemasaran yang terlihat agar produk yang diinginkan oleh pasar dapat sampai tepat waktu dan sesuai dengan kebutuhan. Sifat alamiah dari sayuran mempengaruhi lamanya perputaran modal. Semakin cepat rusak sayuran maka pemasarannya juga harus dilakukan dengan cepat, sehingga modal dapat kembali dalam waktu yang relative singkat (Rahardi, 2001).

Pendapatan Pedagang

Pendapatan pedagang sampel yang dimaksud adalah pendapatan bersih dari hasil penjualan sayuran yang diperoleh dari penerimaan setelah dikurangi dengan segala biaya usaha. Dari hasil penelitian diperoleh bahwa total pendapatan seluruh pedagang adalah sebesar Rp. 161.087.500/bulan dengan rata-rata pendapatan pedagang sampel adalah sebesar Rp. 5.369.583/bulan. Untuk lebih jelasnya, rata-rata pendapatan pedagang sayur wanita sampel dapat dilihat pada tabel berikut.

Faktor modal adalah faktor yang mempengaruhi pendapatan pedagang karena semakin banyak modal yg dimiliki pedagang maka akan semakin besar juga pendapatannya. Faktor yang mempengaruhi pendapatan pedagang diantaranya ada kondisi dan kemampuan pedagang, kondisi pasar, modal, kondisi organisasi atau

faktor lain yang mampu mempengaruhi pendapatan pedagang (Maarif, 2013).

Tabel 8. Rata-rata Pendapatan Pedagang Sayur Wanita Sampel di Pasar Tradisional Sukaramai Per Bulannya Tahun 2020

No	Keterangan	Jumlah (Rp/Bulan)
1.	Penerimaan	30.333.000
2.	Biaya Usaha	24.963.417
3.	Pendapatan	5.369.583

Sumber : Data Primer Diolah dari Lampiran 6

Dari tabel di atas dapat diketahui bahwa rata-rata pendapatan pedagang per bulannya sebesar Rp. 5.369.583. Hasil ini merupakan perolehan dari penerimaan yang dikurangi dengan biaya usaha selama satu bulannya.

PEMBAHASAN

Keadaan Biaya-biaya Usaha Berdagang Sayur (Biaya Pembelian Bahan Baku, Retribusi dan Plastik)

Didalam memulai sebuah usaha, biaya merupakan faktor yang sangat penting karena dengan adanya biaya usaha maka segala sesuatu yang ingin diterapkan dapat tercapai. Selain itu juga, besar kecilnya sebuah usaha akan menggambarkan pula beberapa besar biaya yang dikeluarkan/dibutuhkan karena biaya yang ada akan digunakan untuk membeli atau penyedia sarana usaha.

Pengertian biaya menurut Soekartiwi (2006) adalah segala sesuatu yang dibutuhkan atau dikeluarkan selama usaha seperti halnya biaya bahan baku dan upah tenaga kerja yang dikeluarkan dalam bentuk uang.

Kondisi yang terjadi berdasarkan hasil wawancara langsung dengan responden (pedagang sampel) sebanyak 30 orang pedagang sampel yang ada, menyatakan bahwa biaya yang dikeluarkan oleh para pedagang sumbernya berasal dari milik sendiri. Dengan alasan bahwa sebagai biaya awal tidak begitu banyak dibutuhkan hanya untuk biaya transportasi, biaya lainnya dan pembelian sayuran yang jumlahnya juga tergantung pada sisa biaya yang akan dikeluarkan.

Namun ada juga responden yang memperoleh biaya dari pinjaman koperasi karena merasa tidak cukup dengan modal awal yang dimilikinya. Cara yang digunakan yaitu bahwa pedagang meminjam pada koperasi dengan jumlah tertentu melalui cara pengembaliannya setiap hari dengan ketentuan yang berlaku. Dampak yang dirasakan oleh pedagang itu bahwa mereka terikat janji dengankoperasi dan dengan bagaimana pun uang cicilannya harus dibayarkan setiap harinya.

Biaya yang dikeluarkan berupa biaya tetap (*fixed cost*) dan biaya tidak tetap (*variable cost*). Biaya usaha adalah keseluruhan biaya yang dikeluarkan oleh pedagang untuk

kelancaran usahanya dan dalam hal ini adalah berdagang

sayuran. Adapun jenis biaya tetap (biaya yang wajib dikeluarkan dan tidak bisa digantikan dengan biaya yang lain) berupa, biaya transportasi dan retribusi. Sedangkan yang termasuk kedalam biaya tidak tetap yaitu biaya yang dapat berubah besarnya menurut tinggi rendahnya jumlah output yang diproduksi. Jadi, biaya ini sangatlah tergantung pada besar kecilnya kuantitas barang yang diproduksi termasuk didalamnya seperti biaya pembelian sayuran dan biaya untuk pembelian plastik pembungkus.

Untuk lebih jelasnya rata-rata biaya tetap dan biaya variable yang dibutuhkan secara keseluruhan dapat dilihat pada tabel berikut.

Tabel 9. Rata-rata Biaya Usaha Pedagang Sayur Wanita Sampel di Pasar Sukaramai Per Bulannya Tahun 2020.

No.	Jenis Biaya Usaha (Pedagang Sampel)	Jumlah (Rp/Bulan)
A.	Biaya tetap terdiri dari :	
	- Biaya Transportasi	276.800
	- Biaya Sewa Tempat	-
	- Retribusi	60.000
	Total Biaya Tetap	336.800
B.	Biaya Tidak Tetap terdiri Tetap	
	- Biaya Bahan Sayuran	23.725.617
	- Biaya Plastik	901.000
	Total Biaya Tidak Tetap	24.626.617

Sumber : Data Primer Diolah dari Lampiran 5

Dari tabel 9 di atas dapat diketahui bahwa rata-rata biaya tetap yang dikeluarkan pedagang untuk transportasi dan retribusi adalah sebanyak Rp. 336.800 per bulannya. Sedangkan rata-rata biaya tidak tetap yang dikeluarkan untuk pembelian sayuran dan pembungkus berupa plastik adalah sebanyak Rp. 24.626.617 per bulannya sehingga dibutuhkan rata-rata total biaya yang dikeluarkan selama satu bulannya adalah sebesar Rp. 24.963.417. Dan diketahui juga bahwa biaya usaha pedagang sayur wanita sampel yang paling banyak adalah untuk pembelian sayur yaitu sebesar Rp. 23.725.617/bulan, sedangkan biaya usaha yang terkecil adalah untuk biaya retribusi sebesar Rp. 60.000/bulan.

Dalam hal ini seperti yang terlihat pada lampiran 5. Untuk biaya pembelian sayuran dan transportasi jumlahnya relatif tergantung kepada si pedagang sebanyak apa sayuran yang ingin dijual dan dimana dia membelinya (untuk transportasi) begitu juga halnya dengan biaya plastik. Sementara itu untuk biaya retribusi terlihat bahwa biaya retribusi bagi pedagang yang berjualan di luar pasar maupun di dalam pasar tetap sama.

Pengaruh Lokasi Terhadap Pendapatan Pedagang di Pasar Tradisional Sukaramai

Pasar tradisional adalah pembeli dan penjual yang bertemu secara langsung. Proses jual-beli biasanya melalui proses tawar menawar harga, dan harga yang diberikan untuk suatu barang bukan merupakan harga tetap dalam arti lain masih dapat ditawar (Fuad, 2000).

Dalam penelitian awal diketahui bahwa antara di luar pasar dengan di dalam pasar terdapat perbedaan yang jelas diantaranya yaitu :

- Di luar pasar kondisi bangunannya tidak ada tidak seperti didalam pasar sehingga diluar pasar menggunakan tenda, kayu, tali untuk berjualan agar tidak terkena panas atau hujan.
- Harga hampir sama tergantung penjual mengambil keuntungan
- Pembeli lebih dominan belanja diluar pasar karena bangunan di dalam pasar sekarang cukup kumuh dan kurang diperhatikan oleh pemerintah bahkan pedagang di dalam pasar tidak ada yang membayar sewa tempat karena pedang keberatan dengan bangunan yang di bangun pemerintah tetapi kurang diperhatikan.
- Mutu produk di luar pasar dominan lebih bagus dan segar dari pada di dalam pasar karena di dalam pasar kurang banyak peminat jadi barang yang tidak habis hari ini di jual kembali di hari keesokannya.
- Pembeli lebih cepat sampai berlanja diluar pasar dari pada kedalam pasar

Jika melihat perbedaan yang terjadi tersebut, maka dari hasil penelitian bahwa dipasar tradisional sukaramai terdapat dua lokasi tempat berjualan yaitu yang berda didalam dan diluar pasar. Ada pun maksud adanya didalam pasar adalah berjualan dilokasi yang telah disediakan oleh dinas pasar namun kurang diperhatikan. Sementara itu yang dimaksud diluar pasar yaitu lokasi usaha yang berada di pinggiran pasar yang sangat mengkhawatirkan bagi penjual jikalau di suatu saat di usir maka si penjual akan rugi besar karena bahan sayuran mereka di bawa ke kantor dan dikenakan denda.

Lokasi tempat berjualan merupakan suatu hal yang sangat mendukung bagi kelancaran sebuah usaha, dimana lokasi yang mudah dijangkau biasanya akan banyak mendatangkan pembeli (pelanggan) lebih banyak bila dibandingkan dengan lokasi yang berada jauh dari jangkauan.

Dari hasil penelitian menunjukkan bahwa sekitar 60,00% dari jumlah seluruh sampel (30 pedagang sayur wanita) berada di luara pasar. Untuk lebih jelasnya dapat di lihat pada tabel berikut.

Tabel 10. Jumlah Pedagang Sayur Wanita yang Ada Pada Dua lokasi di Pasar Sukaramai Tahun 2020

No	Lokasi	Jumlah (pedagang)	Persentase (%)
1.	Di luar pasar	18	60,00

2.	Di dalam pasar	12	40,00
	Jumlah	30	100,00

Sumber : Data Primer Diolah dari sampel

Dari tabel 10 terlihat bahwa dari jumlah seluruh pedagang ternyata lebih banyak yang berjualan di luar pasar. Dari hasil penelitian yang bersumber dari pedagang sayuran yang berada di Pasar Sukaramai, beberapa penyebab mengapa ini bisa terjadi, adalah :

- Di luar pasar lebih banyak peminatnya dari pada didalam pasar.
- Tempat berjualan mudah dijangkau, sehingga lebih banyak pembeli (pelanggan) yang datang dan hal ini akan mampu meningkatkan pendapatan pedagang sendiri.
- Namun dibalik semua itu ada juga kerugian yang timbul jika berjualan diluar pasar yaitu adanya kotapraja yang datangnya secara tiba-tiba tanpa adanya pemberitahuan terlebih dahulu untuk melakukan penggusuran yang menyebabkan pedagang kewalahan untuk menyingkirkan dagangannya ketempat yang lebih aman kalau gagal pedagang akan rugi besar karena dagangannya dibawa kekantor untuk diproses jika ingin mengambil dagangan harus bayar denda.

Dari hasil penelitian yang bersumber dari pedagang sayuran yang berada di pasar sukaramai, selain itu juga ada beberapa penyebab mengapa pedagang ada yang memilih untuk berjualan di dalam pasar, yaitu :

- Lokasi usaha yang terhindar dari hujan dan panas walaupun kurangnya perhatian pemerintah.
- Tidak membayar sewa tempat sehingga pengeluaran pedagang tidak bertambah
- Satu hal dampak negative yang dirasakan oleh pedagang yang berada didalam pasar yaitu kurangnya peminat pembeli karena dalam pasar sukaramai kurang bersih dan sedikit yang berdagang didalam dengan jarak yang tidak berdekatan sehingga kurang lengkap yang membuat pembeli kurang berkenan kedalam.

Dengan melihat kelebihan dan kekurangan yang dimiliki oleh kedua lokasi pasar yaitu di luar dan di dalam pasar, peneliti mempunyai hipotesa bahwa pedagang yang berjualan diluar pasar umumnya memperoleh pendapatan yang lebih tinggi bila dibandingkan dengan pedagang yang berjualan di dalam pasar.

Hasil pengujian dengan menggunakan tabel silang (*cross tabel*), mengenai pengaruh lokasi terhadap pendapatan pedagang sayur pedagang wanita dapat dilihat pada tabel 11.

Tabel 11. Pengaruh lokasi Terhadap Pendapatan Pedagang Sayur Wanita yang di Pasar Sukaramai Tahun 2020.

Tingkat Pendapatan (Rp/Bulan)	Lokasi		Total Pedagang
	Di Luar Pasar	7.415.139	
> 2.273.000	55,55 (10)	44,45 (8)	100,00 (18)
	Di Dalam Pasar	2.301.259	
< 2.273.000	33,33 (4)	66,67 (8)	100,00 (12)
Jumlah (N)	46,67 (14)	53,33 (16)	100,00 30
Rata-rata Pendapatan	Keseluruhan		5.369.583

Sumber : Data Primer Diolah dari Lampiran 12

Dari tabel 11 dapat dilihat bahwa pedagang yang berada diluar pasar yang memperoleh pendapatan lebih dari Rp. 2.273.000,- sebanyak 10 responden (55,55%) dan pendapatan di atas Rp. 4.119.109,71,- mempunyai rata-rata pendapatan sebesar Rp. 3.707.569,5,-. Sebanyak 8 orang (44,45%) Sedangkan pedagang yang berada di dalam pasar yang memperoleh pendapatan kurang dari Rp. 2.273.000 sebanyak 4 responden (33,33%) dan pendapatan di atas Rp. 767.009,62,-(33,33%) mempunyai rata-rata pendapatan sebesar Rp. 1.534.249,38,- sebanyak 8 responden (66,67%)

Berdasarkan analisa dengan menggunakan tabel silang dapat disimpulkan bahwa ternyata pendapatan pedagang yang berjualan di luar pasar lebih besar bila dibandingkan dengan pendapatan pedagang yang berjualan di dalam pasar. Artinya bahwa lokasi yang berada di luar pasar berpengaruh terhadap pendapatan pedagang sayur wanita (tingkat pendapatan lebih tinggi).

Tingkat Perbedaan Pendapatan Pedagang Sayur yang Berada di Dalam dan di Luar Pasar Tradisional Sukaramai

Dari hasil penelitian yang telah dilakukan di pasar sukaramai maka dapat diketahui bahwa terdapat perbedaan tingkat pendapatan pedagang sayuran wanita di masing-masing lokasi. Untuk lebih jelaskan dapat di lihat pada tabel berikut ini.

Tabel 12. Rata-rata Pendapatan Pedagang Sayur Wanita Sampel yang Berada di Dalam dan Luar Pasar Sukaramai Per Bulannya Tahun 2020

No.	Lokasi	Pendapatan (Rp/bulan)
1.	Di luar pasar	7.415.139
2.	Di dalam pasar	2.301.250

Sumber : Lampiran 7 dan 8

Pada tabel 12 dapat diketahui bahwa perbedaan yang terjadi sangat berbeda, perbedaan yang terjadi di duga karena pada saat dilakukan penelitian banyak pembeli yang memilih

untuk berbelanja di luar pasar dengan keinginan bahwa diluar pasar memberikan sesuatu suasana yang lumayan bersih dari pada di dalam walaupun terkadang diluar terkena panas dan terkadang hujan, jenis yang di cari juga ada dan sayuran lebih segar. Dugaan ini disebabkan sebenarnya peneliti memiliki asumsi bahwa pedagang di luar pasar memperoleh pendapatan yang lebih tinggi karena lokasi yang mudah dijangkau.

Berdasarkan uji beda rata-rata dua pihak tidak berpasangan diperoleh $t_{hitung} > t_{tabel}$ maka berdasarkan kaidah keputusan jika $t_{hitung} > t_{tabel}$ ($5,761 > 2,042$), maka terima H_0 tolak H_0 . maka hipotesis diterima (nyata). Terdapat perbedaan yang nyata antara pendapatan pedagang sayur yang berjualan di luar pasar dengan berjualan di dalam pasar (lampiran 13), namun (signifikan). Hal ini dapat di lihat bahwa rata-rata pendapatan pedagang sayur wanita yang berasal di luar pasar sukaramai lebih besar bila di dibandingkan dengan yang di dalam pasar sukaramai.

Besar Kontribusi Pendapatan Pedagang Sayur Wanita Dalam Meningkatkan Pendapatan Keluarga.

Dari hasil penelitian yang telah dilakukan di Pasar Sukaramai maka dapat diketahui bahwa terdapat perbedaan tingkat pendapatan pedagang (istri) dengan pendapatan suami, dimana rata-rata pendapatan suami yang berpengaruh pada pendapatan keluarga di dua lokasi penjualan. Untuk lebih jelasnya dapat di lihat pada tabel berikut.

Tabel 13. Rata-rata Pendapatan Pedagang Sayur Wanita, Pendapatan Suami dan Pendapatan Keluarga Sampel yang Berada di Dalam dan Luar Pasar Sukaramai Per Bulannya Tahun 2020.

Loka si	Penda patan (pedag ang)	%	Penda patan Suami	%	Pendapatan Keluarga	%
1. Di luar pasar	133.47 2.500	76, 32	6.500. 000	18,9 8	39.972.500	67, 41
2. Di dala m pasar	27.615 .000	23, 68	18.50 0.000	81,0 2	46.115.000	32, 59
Juml ah	161.08 7.500	100 ,00	25.00 0.000	100, 00	186.087.500	10 0.0 0
Rata-rata	5.369. 583		833.3 33		6.202.916	

Sumber : Data Primer Diolah dari Lampiran 10 dan

Dari hasil analisa data yang dilihat pada lampiran 10 dan lampiran 11 bahwa jumlah pendapatan pedagang (istri) per bulannya paling kecil adalah sebanyak Rp. 110.000,- dan

Rp. 10.540.000,- yang paling besar. Sedangkan jumlah pendapatan suami per bulannya paling kecil adalah sebanyak Rp. 1.000.000,- dan yang paling besar adalah sebanyak Rp. 4.000.000,- per bulannya.

Pada tabel 13 dapat disimpulkan bahwa istri sebagai pedagang sayur wanita lebih banyak menghasilkan pendapatan bila di dibandingkan dengan suami sehingga dianggap bahwa istri sebagai pedagang sayur wanita mampu memberikan kontribusi di dalam meningkatkan pendapatan keluarga. Disini terlihat bahwa rata-rata suami sedikit yang bekerja dan dianggap belum cukup untuk memenuhi kebutuhan hidup dengan jumlah tanggungan yang ada. Kebanyakan ikut istri jualan dan pengangguran karena ada yang sakit bahkan ada yang pemalas. Dan ini menjadi suatu tekad bagi para istri untuk membantu mendorong pendapatan keluarga dengan berusaha sebagai pedagang sayur wanita.

Hal ini juga membuktikan bahwa pendapatan yang diperoleh pedagang akan sangat berpengaruh terhadap keluarga. Pendapatan keluarga merupakan jumlah pendapatan yang diperoleh dari hasil usaha sampingan dan usaha pokok yang dikerjakan oleh istri ataupun suami sebagai kepala rumah tangga dalam setiap bulannya (Gilarso, 2008).

Dari hasil penelitian diketahui bahwa sebagian besar pedagang sampel yang menjalankan usahanya sebagai usaha pokok dimana suami turut membantu menjalankan usaha tersebut. Begitu sebaliknya ada juga pedagang yang menjalankan usahanya sebagai usaha sampingan, karena suami bekerja sebagai wiraswasta, satpam dan buruh pabrik.

Usaha yang dijalankan oleh para pedagang dengan menjual sayuran diharapkan akan mampu meningkatkan pendapatan keluarga sehingga kebutuhan hidup dapat terjamin dan tercukupi dengan baik. Karena semakin meningkatnya kebutuhann dimasa sekarang ini ternyata mampu memberi semangat bagi setiap individu untuk berusaha lebih baik dan lebih giat.

KESIMPULAN DAN SARAN

Kesimpulan

Dari hasil penelitian dan analisa yang dilakukan, penelitian mengambil beberapa kesimpulan sebagai berikut:

Biaya usaha pedagang sayuran yang paling besar dikeluarkan selama satu bulannya adalah biaya untuk pembelian bahan baku sayuran, biaya pembelian pembungkus (plastik) dan biaya tranportasi. Biaya usaha pedagang sayuran yang paling sedikit yaitu retribusi. Lokasi usaha yang berada di dalam pasar sukaramai tidak berpengaruh terhadap pendapatan pedagang sayur sayur wanita. Rata-rata pendapatan pedagang yang berlokasi di dalam pasar lebih kecil dari yang berjualan di luar pasar sukaramai. Terdapat perbedaan yang nyata antara pendapatan pedagang sayur yang berjualan di luar pasar dengan yang berjualan di dalam

ternyata mampu memberikan kontribusi yang besar di dalam meningkatkan pendapatan keluarga.

Saran

Kepada pemerintah agar memperhatikan keadaan pedagang terutama pedagang kecil yang ada di pasar tradisional sukaramai, khususnya mengenai pembagian tata letak lokasi usaha, tata kebersihan dan memberikan kenyamanan kepada pedagang dan pembeli.

Kepada pedagang, agar kiranya dapat lebih mengembangkan usahanya bukan hanya untuk jenis sayuran cabai, bawang merah, tomat, kentang, dan wortel tetapi untuk jenis sayuran lainnya yang nantinya hasilnya mampu meningkatkan pendapatan.

Diharapkan kepada peneliti berikutnya, agar meneliti kembali tentang cara penyediaan modal bagi usaha pedagang sayuran, karena dalam penelitian ini pembahasan tentang biaya dalam usaha berdagang sayuran hanya sebatas bagaimana keadaan sumber biaya usaha saja.

DAFTAR PUSTAKA

- Asmie dan Wicaksono, 2011. *Faktor-faktor yang mempengaruhi pendapatan pedagang. Manajemen bisnis. Hestanto.web.id.*
- Della, 2018. *Kontribusi Perempuan Pedagang Sayuran Terhadap Pendapatan Rumah Tangga. Fakultas Pertanian Universitas Pattimura. Ambon.*
- Ditjen Tanaman Pangan. 2012. *Pedoman Pelaksana Program Peningkatan Produksi, Produktivitas dan Mutu Tanaman Pangan Untuk mencapai Sawsembada Berkelanjutan. Dirjen Tanaman Pangan, Kementerian Pertanian, Jakarta.*
- Dr. Siti, 2015. *Sayuran dan Buah Serta Manfaatnya Bagi Kesehatan. Dosen Fakultas Teknik Universitas Negeri Yogyakarta. Kotagede Yogyakarta.*
- Faisal, S. 2004. *Format-Format Penelitian Sosial. Rajawali Press. Jakarta.*
- Fuad, M. 2000. *Pengantar Bisnis. PT Granmedia. Jakarta.*
- Hugeng, 2011. *Kontribusi Perempuan Terhadap Pendapatan Keluarga di Pemukiman Transmigrasi SEI Rambutan SP 2. Pusat Penelitian dan Pengembangan Kemenakertrans.*
- Maaruf, 2013. *Analisis Faktor-faktor yang Mempengaruhi Pendapatan Pedagang Pasar Kabupaten Semarang. Skripsi. Tidak diterbitkan. Universitas Negeri Semarang.*
- Rahardi, F., R. Palungkuan dan A. Budiarti. 2001. *Agribisnis*

