

PROFIL USAHA JAJANAN PASAR DALAM JENIS PRODUK, PENDAPATAN, KETERSERAPAN TENAGA KERJA DI PASAR BANTENGAN

BUSINESS PROFILE OF HAWKER MARKET IN PRODUCT TYPE, INCOME, ABSORPTION OF LABOR IN THE BANTENGAN TRADITIONAL MARKET

Penulis 1 : Bastiana Salendra Putri

Penulis 2 : Dr. Kokom Komariah

Universitas Negeri Yogyakarta

bastiana.putri@gmail.com

Abstrak

Tujuan penelitian dirancang untuk mengetahui Profil Usaha Jajan Pasar dilihat dari: (1) Jenis-jenis produk (2) Pendapatan (3) Keterserapan Tenaga Kerja di Pasar Bantengan. Penelitian ini merupakan penelitian Survei. Subjek penelitian adalah pelaku usaha penjualan jajanan pasar di Pasar Bantengan. Objek penelitiannya adalah profil usaha jajanan pasar dalam aspek jenis produk, pendapatan, dan ketersediaan tenaga kerja di Pasar Bantengan. Analisa data secara deskriptif dengan teknik pengumpulan data wawancara, observasi, dan dokumentasi. Hasil penelitian menunjukkan bahwa (1) Ada 104 jenis produk jajanan pasar yang dijual pengusaha. Produk yang dijual meliputi, 41% kue tradisional, 29% cake dan roti, 30% jenis produk inovasi. Berdasarkan teknik olah dan bahan dasarnya, ada 31% jenis produk yang dikukus serta 38% produk berbahan dasar Tepung terigu. (2) Usaha jajanan pasar menyerap tenaga kerja sebanyak 10 orang dalam 4 outlet. 79% Tenaga kerja terserap adalah anggota keluarga perempuan dalam usia produktif. (3) Pendapatan kotor sebulan sebesar Rp 8.574.000- Rp 17.079.000. Pendapatan bersih dalam sebulan sebesar Rp 6.324.000 - 12.604.000. Maka total keuntungan yang didapatkan dalam sebulan rata-rata 74% dari total pendapatan kotor.

Kata Kunci: Profil Usaha, Jenis Produk, Pendapatan, Keterserapan Tenaga Kerja.

Abstract

The purpose of this research is designed to find out: 1) the types of products (2) income (3) absorption of Labor in the Bantengan Traditional Market. This research is a survey research. The subject is businessman of hawker markets in Bantengan Traditional Market. The object of research is the business profile in the aspect of product type, income, and absorption of labor in the Bantengan Traditional Market. Data analysis using descriptive analysis with the techniques of data collection, observation, interview and documentation. The results of the study are as follows: (1) there are 104 types of hawker markets sold by entrepreneurs in the Bantengan Traditional Market. Products sold include, 41% type of traditional cakes, 29% type of modern cake and bread, 30% type of new product innovation. Based on techniques of processing and material base, there are 31% product type are steamed as well as 38% of products made from wheat flour. (2) The business of hawker markets absorb labor as many as 10 people in 4 outlets. 65% of labor absorbed is a member of the family, including women in productive age. (3) A gross profit in a month of Rp 8,574,000 to Rp 17,079,000. Net income in a month of Rp 6,324,000 to 12,604,000. Then the total profit taken in a month on average is 74% of total gross income.

Keyword : *Bussines profile of hawker market, Type of product, Income, Absorbtion of labor*

PENDAHULUAN

Jumlah pengangguran di Kota Yogyakarta semakin meningkat sejak 2013 lalu. Menurut Badan Pusat Statistik (2015:45) tingkat pengangguran hingga 2014 meningkat dari 5,03% menjadi 6,57%. Sulitnya mendapat pekerjaan tidak hanya dialami oleh angkatan kerja yang kurang berpendidikan, bahkan angkatan kerja berpendidikan pun juga mengalami hal yang sama. Tercatat dalam sensus Badan Pusat Statistik (2015:46) bahwa pencari kerja paling banyak berpendidikan sarjana yaitu 64,13%, diikuti pendidikan SMU (26,89%), Diploma (5,05%), dan sisanya (3,92%) berpendidikan SMP dan SD.

Semakin banyak saat ini orang yang mampu menempuh pendidikan Sarjana, sehingga tingkat pencari kerja berpendidikan Sarjana semakin tinggi. Hal ini dikarenakan para lulusan pendidikan tinggi, lebih memprioritaskan pekerjaan formal ketimbang pekerjaan informal. Padahal pekerjaan disektor formal terbatas sehingga tidak dapat menampung seluruh jumlah angkatan kerja yang cenderung semakin bertambah. Sehingga sektor usaha formal merupakan jalan keluar untuk membuka lapangan kerja sehingga dapat menampung angkatan kerja yang ada.

Penyerapan tenaga kerja banyak diserap oleh sektor S (*service*), yaitu bidang

perdagangan (83,45%) dan sektor M (*manufacture*), yaitu bidang industri pengolahan (16,30%) (Badan Pusat Statistik, 2014:16). Menurut Jafar (2004) pada jurnalnya yang berjudul, Upaya Pengembangan Usaha Kecil mengungkapkan hasil bahwa krisis ekonomi yang terjadi di negara kita beberapa waktu lalu, dimana banyak perusahaan besar mengalami stagnasi, bahkan berhenti beraktifitas, sektor usaha kecil (informal) terbukti lebih tangguh dan memiliki daya tahan yang relatif kuat dalam mengatasi krisis tersebut. Maka Perlu perhatian dari pemerintah dan masyarakat supaya usaha kecil dapat berkembang lebih kompetitif bersama pelaku ekonomi lainnya.

Banyak bidang usaha di sektor informal yang berpotensi untuk diangkat dan digali menjadi salah satu bidang usaha yang menghasilkan keuntungan dan menyerap tenaga kerja. Salah satu usaha yang berpotensi untuk dikembangkan yaitu usaha kuliner penjualan jajanan pasar. Perkembangan usaha jajanan pasar semakin tinggi, ditandai semakin banyaknya jumlah pengusaha yang membuka usaha di bidang penjualan jajanan pasar.

Langkah awal yang dilakukan untuk mengangkat usaha jajanan pasar yaitu dengan mengetahui Profil Usaha Jajanan Pasar itu sendiri. Profil merupakan gambaran secara garis besar tergantung dipandang dari segi

apa, menjelaskan suatu keadaan yang mengacu pada seseorang atau sesuatu (Hasan Alwi, 2005:40). Sedangkan Jajan Pasar adalah sebutan untuk jajanan/ kue- kue yang biasanya dijual di pagi hari dan hanya ditemukan di pasar (Liliyana, 2005:3).

Usaha Jajan Pasar yang sedang berkembang saat ini adalah usaha jajanan titip jual (konsinyasi) yang menyediakan fasilitas tempat penjualan dan menerima titipan produk dari produsen maupun distributor (Wulan Ayodya, 2009:5). Uraian tersebut menunjukkan bahwa usaha ini melibatkan tenaga kerja, namun belum diketahui tenaga kerja yang terserap dalam usaha penjualan jajanan pasar. Keterserapan tenaga kerja adalah jumlah tenaga kerja yang terserap dalam sektor tertentu (Siswanto Sastro H, 2002: 34). Keterserapan tenaga akan mempengaruhi hasil dan produktifitas dalam ekonomi suatu usaha, maka perlu diperhatikan beberapa hal yaitu; kesediaan tenaga kerja, dan kualitas tenaga kerj (Soekartiwi, 2003:34).

Usaha penjualan jajanan pasar ini menerima titipan produk dari berbagai produsen dan distributor sehingga memiliki banyak variasi jenis produk meskipun tidak memproduksi sendiri, sehingga perlu diketahui jenis- jenis produk jajanan pasar apa saja yang ada dalam usaha penjualan

jajanan pasar di Pasar Bantengan, Banguntapan, Bantul.

Usaha Penjualan jajanan pasar dengan sistem konsinyasi adalah sistem titip jual yang hanya memfasilitasi tempat dan menerima barang titipan, kemudian akan dikembalikan lagi apabila barang tidak laku (Wulan Ayodya, 2009:6). Berdasarkan pernyataan Wulan, sistem konsinyasi ini sangat menguntungkan, karena kecilnya resiko rugi apabila barang tidak laku terjual, sehingga perlu diketahui jumlah pendapatan. Pendapatan di definisikan secara umum sebagai hasil dari suatu perusahaan. Pendapatan diakui setelah proses penjualan telah diselesaikan (Theodorus M, 2000:374)

Berdasarkan Permasalahan di atas, maka Penulis tertarik untuk mengetahui lebih lanjut mengenai gambaran usaha penjualan jajanan pasar yang dilihat dari tiga aspek, maka dilakukan penelitian dengan judul “Profil Usaha Jajanan Pasar Dalam Aspek Jenis- Jenis Produk, Pendapatan, dan Keterserapan Tenaga Kerja di Pasar Bantengan, Banguntapan, Bantul.

Tujuan Penelitian ini adalah 1) Mengetahui jenis- jenis produk jajanan pasar yang dijual dalam usaha jajanan Pasar 2) Mengetahui Pendapatan yang diperoleh dari Usaha Jajanan Pasar 3) Mengetahui Profil Keterserapan Tenaga Kerja dalam Usaha Jajanan Pasar.

METODE PENELITIAN

Jenis Penelitian

Penelitian ini merupakan jenis penelitian deskriptif survey. Survey digunakan untuk mengukur gejala-gejala tanpa menyelidiki kenapa gejala-gejala itu ada (Husein, 2011:23). Survey dilakukan terhadap usaha jajanan pasar di Bantengan. Hasil penelitian akan dianalisis dengan segala kekayaan pendapat dan sedekat mungkin dengan transkripnya (Emzir, 2012:3)

Waktu dan Tempat Penelitian

Tempat penelitian dilakukan di Pasar Bantengan, Wonocatur, Banguntapan Bantul. Penelitian ini dimulai sejak disahkannya proposal penelitian serta surat ijin penelitian, yaitu bulan Januari 2016- September 2016.

Target/ Subjek Penelitian

Subjek penelitian ini adalah pelaku usaha penjualan jajanan pasar di 4 outlet di pasar bantengan. Objek yang akan diteliti adalah Profil Pengusaha jajanan pasar dilihat dari jenis- jenis produk yang dijual, keterserapan tenaga kerja, dan pendapatan dalam jajanan pasar.

Instrumen dan Teknik Pengumpulan Data

Data yang diperoleh dari hasil wawancara menggunakan pedoman wawancara dan lembar observasi yang telah divalidasi oleh *expert*. Validitas pedoman wawancara menggunakan validitas isi. Validitas isi menunjukkan kemampuan instrumen penelitian dalam mengungkapkan dan

mewakili semua isi yang hendak diukur. Pengujian validitas isi menggunakan pendapat para ahli (*expert judgement*) yaitu dengan menelaah kisi- kisi terutama kesesuaian tujuan dengan butir pertanyaan. Teknik pengumpulan data menggunakan wawancara, observasi, dan dokumentasi.

Teknik Analisis Data

Data yang diperoleh dianalisis dengan analisis deskriptif. Analisis deskriptif menggunakan statistik deskriptif yaitu berupa tabulasi data, rata- rata, serta persentase jenis produk, jumlah pendapatan dan keterserapan tenaga kerja dalam bentuk tabel.

HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

Hasil Penelitian

Jenis-Jenis Produk Jajanan Pasar

Hasil penelitian dalam aspek jenis produk menunjukkan bahwa ada 104 jenis produk dalam penjualan jajanan pasar di Bantengan, yaitu; sebesar 41% produk kue tradisional, 30% produk jenis cake dan roti, serta 31% jenis produk inovasi baru.

Tabel 1. Pengelompokan Produk Jajanan Pasar Berdasarkan Jenisnya

No	Jenis Produk	Jml	Persentase
1	Kue Tradisional	43	41%
2	Cake dan Roti	24	29%
3	Produk inovasi	31	30%
Total		104	100%

Hasil penelitian menunjukkan bahwa produk jajanan pasar di Pasar Bantengan di dominasi oleh produk dengan teknik olah kukus dan goreng sebesar 32% -33%. Selanjutnya produk dengan teknik olah bakar,

dioven, dan direbus secara berurutan sebesar 12% -14%.

Tabel 2. Jenis Produk Dilihat dari Teknik Olah dan Bahan Dasar yang digunakan

No	Bahan	Teknik Olah					Total	Persentase Bahan
		Kukus	Goreng	Rebus	Bakar	Oven		
1	Beras Ketan	10	1	-	1	-	13	17%
2	Tepung Ketan	5	-	1	1	-	7	6%
3	Beras Biasa	2	-	-	-	-	2	3%
4	Tp Beras	3	-	3	2	-	8	7%
5	Tp Terigu	5	19	-	8	11	42	38%
6	Tp agar-agar	1	-	9	-	-	7	6%
7	Tahu-Tempe	-	6	-	-	-	7	6%
8	Umbi-Umbian	6	6	1	-	-	12	11%
9	Pisang	-	3	1	-	2	6	6%
Jumlah Total		32	33	14	12	13	104	
Persentase Teknik		31%	31%	13%	12%	13%		100%

Pada Tabel 2 juga menunjukkan bahwa jenis produk berbahan dasar tepung terigu lebih mendominasi yaitu sebesar 38%, diikuti dengan produk berbahan dasar tepung ketan dan umbi umbian dengan persentase 17% dan 11%.

Jenis Produk dilihat dari daya penyimpanannya 88% adalah produk yang hanya tahan 1-2 hari, sedangkan 12% merupakan produk yang tahan lebih dari 2 hari seperti jenis roti dan cake.

Tabel 3. Jenis Produk Jajan Pasar dilihat dari Daya Tahan Penyimpanannya.

No	Daya Tahan	Jumlah	Persentase
1	1-2 hari	92	88%
2	>3 hari	12	12%
Jumlah Total		104	100%

Pendapatan Usaha Penjualan Jajan Pasar

Hasil penelitian dalam aspek pendapatan dibagi menjadi 2 pendapatan yaitu pendapatan kotor dan pendapatan bersih. Omset dihitung dengan menggunakan

product approach. Dalam sebulan omset yang diperoleh dari penjualan jajanan pasar ini sebesar Rp8.574.000- Rp16.254.000. Selanjutnya perhitungan laba diperoleh dengan menghitung omset dikurangi pengeluaran per bulan (akomodasi pasar, pajak bangunan, belanja kantong plastik, dan gaji karyawan) sehingga didapat pendapatan bersih sebesar Rp 6.324.000- 12.004.000. Maka laba yang diperoleh dari penjualan rata- rata sebesar 65% dari total omset.

Tabel 4. Perhitungan Pendapatan Per Bulan Usaha Penjualan Jajanan Pasar di Pasar Bantengan.

Nama Usaha	Omset (Rp)	Pengeluaran (Rp)	Laba bersih (Rp)	Persentase
Snack Rizqi	8.574.000	2.250.000	6.324.000	74%
Snack Ariffin Manalagi	16.254.000	4.250.000	12.004.000	74%
Snack Bu Yanti	15.879.000	5.450.000	10.429.000	66%
Snack Rata-rata	11.559.000	4.220.000	7.339.000	63%
Rata-rata	13.066.500	3.251.000	8.979.000	74%

Keterserapan Tenaga Kerja dalam Usaha Jajanan Pasar

Keterserapan tenaga kerja yang dimaksud dalam penelitian ini adalah tenaga kerja yang terlibat dalam kegiatan pengumpulan produk, pencatatan produk, dan transaksi penjualan produk, yaitu pemilik usaha dan karyawan. Usaha penjualan jajanan pasar masing- masing outlet dikelola oleh satu individu yang masing-masing memiliki karyawan 2- 3 orang. Jumlah keterserapan tenaga kerja dalam 4 outlet sebanyak 10 orang.

Tabel 5. Jumlah Keterserapan Tenaga Kerja dalam Usaha Penjualan Jajanan Pasar di Bantengan

No	Nama usaha	Jumlah Pemilik	Jml Karyawan
1	Snack Rizki	1 orang	2 orang
2	Snack Bu Arifin	1 orang	2 orang
3	Manalagi Snack	1 orang	3 orang
4	Snack Bu Yanti	1 orang	3 orang
TOTAL		4 orang	10 orang

Berdasarkan usianya tenaga kerja yang terserap 100% merupakan tenaga kerja dalam usia produktif. Menurut ILO (*International Labor Organisation*) golongan usia produktif pada usia 15- 64 tahun. Sebanyak 28 % golongan usia 30- 49 tahun, 36% golongan usia 20- 29 tahun dan usia 50- 59 tahun.

Tabel 6. Keterserapan Tenaga Kerja dilihat dari Usia

No	Usia	Jumlah	Persentase
1	20-29 tahun	4 orang	36%
2	30- 39 tahun	2 orang	14%
3	40- 49 tahun	2 orang	14%
4	50- 59 tahun	4 orang	36%
Jumlah Total		10 orang	100%

Berdasarkan jenis kelamin, tenaga kerja yang terserap mayoritas perempuan sebanyak 79% dan tenaga kerja laki- laki sebanyak 21%

Tabel 7. Keterserapan Tenaga Kerja Berdasarkan Jenis Kelamin

No	Jenis Kelamin	Jumlah	Persentase
1	Laki- Laki	3 orang	21 %
2	Perempuan	7 orang	79 %
Jumlah Total		10 orang	100%

Berdasarkan Tingkat Pendidikannya sebagian besar masih lulusan tingkat SD dan SMP sebesar 40% dan tingkat SMA sebesar 20%.

Tabel 8. Keterserapan Tenaga Kerja Berdasarkan Tingkat Pendidikannya.

No	Tingkat Pendidikan	Jumlah	Persentase
1	SD	4 orang	40%
2	SMP	4 orang	40%
3	SMA	2 orang	20%
Jumlah		10 orang	100%

Pembahasan

Jenis- jenis Produk Jajanan Pasar

Seluruh produk yang dijual dalam usaha jajanan pasar ini ada 104 jenis jajanan. Seluruh produk yang dijual merupakan produk titipan, dan tidak diproduksi sendiri oleh pengusaha. Produk Jajanan yang dijual meliputi 41% jenis kue tradisional, 31% jenis produk inovasi baru, dan 29% jenis roti dan cake. Merujuk dari Yasa Boga (2007:2) jajanan pasar adalah istilah untuk kue basah tradisional, karena zaman dahulu kue ini hanya dapat ditemukan di pasar tradisional. Sedangkan di Pasar Bantengan jajanan pasar sudah mengalami perkembangan dilihat dari adanya produk yang sudah mengalami inovasi.

Berdasarkan bahan dasar yang digunakan, tepung terigu merupakan bahan dasar yang paling banyak digunakan yaitu 38%, selanjutnya tepung beras dan beras ketan sebanyak 17% kemudian jenis produk berbahan dasar umbi- umbian sebesar 11%. Pernyataan tersebut sesuai dengan pendapat Rinto Habsari (2010:2) bahwa jajanan pasar adalah jenis kue basah yang dijual di pagi hari pasar tradisional. Bahan utamanya bukan

tepung terigu melainkan tepung beras, ketan, dan tepung sagu, namun saat ini jajanan pasar telah mengalami perkembangan terlebih lagi bahan baku yang banyak menggunakan tepung terigu dengan bahan lain misal, sosis, keju, buah, bahkan ragi pengembang.

Teknik olah yang paling banyak digunakan dalam produk jajanan pasar di Pasar Bantengan yaitu; Teknik Olah dikukus sebanyak 31% dan teknik olah digoreng sebanyak 32%, sehingga sebagian besar produk merupakan jenis kue basah yang tidak tahan lama. Sesuai pendapat Yuyun Alamsyah (2008:6) menyebutkan bahwa kue basah merupakan makanan yang disajikan dalam keadaan basah/ kandungan air dan minyaknya banyak, biasanya makanan basah diolah dengan teknik dikukus dan direbus.

Pendapatan Usaha Penjualan Jajanan Pasar.

Hasil Pendapatan kotor dari penjualan jajanan pasar per bulan Rp8.574.000- Rp16.254.000. Maka per tahun diperkirakan rata- rata omset sebesar Rp 156.798.000. Sebagai usaha kecil, maka usaha ini bisa dibilang sangat perpotensi dalam menghasilkan keuntungan. Sesuai pendapat Sarbini Sumawa (2009:159) bahwa Usaha mikro sebagaimana ada berdasarkan keputusan Menteri keuangan No.04/KMK.06/2003 merupakan usaha produktif milik pribadi/ keluarga WNI dan memiliki hasil penjualan (omset) paling banyak Rp 100.000.000/ tahun.

Hasil Pendapatan bersih yang diperoleh dari usaha penjualan jajanan pasar di pasar bantengan dalam sebulan sebanyak Rp 6.324.000- Rp 12.004.000. Maka rata- rata keuntungan yang didapatkan dalam sebulan sebesar 74% dari total omset. Dilihat dari keuntungannya, usaha ini sangat menguntungkan karena laba yang diperoleh lebih dari setengah bagian dari total omset. Mengacu pada pendapat Wulan Ayodya (2009:7) bahwa keuntungan dari usaha penjualan jajanan pasar hanya dapat diperkirakan saja dari omset perharinya, yaitu sebesar 30% dari total omset perhari.

Jumlah pendapatan yang diperoleh, meskipun telah dihitung sesuai dengan pengeluaran, namun masih belum pasti, dikarenakan setiap usaha hanya melakukan perhitungan dengan sistem kira- kira saja dan tidak semua outlet usaha melakukan perhitungan keuangan secara benar bahkan ada yang tidak melakukan pembukuan sama sekali.

Keterserapan Tenaga Kerja dalam Usaha Jajanan Pasar

Tenaga Kerja yang terserap dalam 4 outlet usaha sebanyak 10 orang, berdasarkan peran usaha karyawan lebih partisipatif dibanding pemilik usaha, karena hampir seluruh kegiatan yang ada dalam usaha dilakukan oleh karyawan. Seluruh tenaga kerja yang terserap dalam usaha ini masih dalam usia produktif yaitu usia 20- 59 tahun, sehingga

kegiatan usaha dapat berjalan lebih efektif. Merujuk pada pendapat Siswanto Sastro (2004:4) bahwa faktor usia menjadi pertimbangan, karena untuk menghindarkan rendahnya produktifitas karyawan.

Tenaga kerja yang paling terserap yaitu tenaga kerja wanita sebesar 79% sedangkan tenaga kerja laki-laki sebesar 21%. Banyaknya tenaga kerja wanita yang terserap dikarenakan perempuan lebih lama dan loyal dalam bekerja untuk memenuhi kebutuhan. Senada dengan pendapat Siswanto Sastro (2004:4) kenyataan bahwa wanita cenderung bekerja lebih lama, bahkan dengan upah yang lebih rendah dan mampu terlibat dalam kegiatan yang tidak bernilai sekalipun.

Tingkat Pendidikan tenaga kerja yang terserap dalam usaha penjualan jajanan pasar yaitu; Tenaga Kerja tamat SD (30%), tenaga kerja yang tamat SMP (30%), dan tenaga kerja tamat SMA (40%). Hal tersebut menunjukkan bahwa Tingkat Pendidikan Tenaga kerja yang terserap cukup rendah karena masih ada yang belum mengenyam pendidikan dasar. pendidikan dasar merupakan pendidikan umum yang wajib diikuti oleh semua warga negara yang berusia 7 – 15 tahun, dengan rentang lama waktu pendidikan 9 tahun, yaitu 6 tahun di SD atau yang sederajat dan 3 tahun di SLTP atau yang sederajat sampai tamat (Umar Tirtarahardja, 2005 : 265). Tenaga kerja yang terlibat dalam

kegiatan usaha paling lama yaitu 12 tahun. Hal itu dikarenakan beberapa tenaga kerja merupakan salah satu anggota keluarga sehingga sudah mulai bekerja sejak awal usaha berdiri.

Penelitian dengan aspek tenaga kerja juga menunjukkan hal yang sama Nur Fitri Astuti (2008) membuktikan bahwa tenaga kerja terlibat masih rendah pendidikannya yaitu 57%, tenaga keluarga 2- 5 orang. Tenaga kerja yang terlibat berjenis kelamin wanita dengan usia 30-60 tahun.

Penelitian yang sama juga dilakukan oleh Siti Nurimah (2007) yang bertujuan untuk mengetahui Profil Industri Rumah Tangga Pothil di Kabupaten Magelang dari segi tenaga kerja produk dan pendapatan usaha dengan hasil; (1)Tenaga Kerja yang terlibat pada usia 30-60tahun dan semuanya berjenis kelamin wanita.(2) Produk yang dijual menggunakan modal sendiri dan diproduksi sendiri dengan peralatan yang masih tradisional.(3) omset perhari diperoleh sebanyak Rp 60.000- lebih dari 1000.000/ hari.

SIMPULAN

Simpulan

Berdasarkan hasil penelitian dan pembahasan yang telah diuraikan maka ditarik kesimpulan sebagai berikut:

1. Produk jajanan pasar yang dijual di pasar bantengan adalah kue basah meliputi kue

tradisional(41%), produk inovasi (30%), roti dan *cake* (29%). Produk yang dijual berbahan dasar tepung terigu, tepung beras ketan dan umbi-umbian dengan teknik olah dikukus dan digoreng. Produk yang paling laris adalah bolu kukus, kue pastel, dan risoles mayonaise.

2. Pendapatan kotor sebulan dari usaha penjualan jajan pasar di Pasar Bantengan Rp 8.574.000– Rp 16.254.000. Pendapatan bersih dari usaha penjualan jajanan pasar Rp 6.324.000- Rp 12.004.000/ bulan. Rata-rata keuntungan yang diperoleh dalam sebulan adalah 74% dari total omset.

3. Kegiatan usaha penjualan jajanan pasar di pasar bantengan menyerap tenaga kerja sebesar 10 orang hanya dengan 4 outlet usaha saja. Tenaga kerja yang terserap 100% dalam usia produktif, merupakan anggota keluarga perempuan dengan tingkat pendidikan masih rendah.

DAFTAR PUSTAKA

Badan Pusat Statistik. (2014). "*Indikator Tingkat Hidup, Pekerja, Karyawan DIY Agustus 2012-2013*". Yogyakarta: Bps"
Badan Pusat Statistik. (2015). "*Kota Yogyakarta Dalam Angka, In Figures:2014*". Yogyakarta: BPS
Emzir. (2012). "*Metode Penelitian Kualitatif Data*". Jakarta: Raja Grafindo Persada.
Hasan Alwi. (2000). "*Bahasa Baku Indonesia*". Jakarta: Balai Pustaka.
Husein. (2011). "*Riset Sumberdaya Manusia dalam Organisasi*". Jakarta: Gramedia Pustaka."

Jafar Hafisah M. (2004). "*Upaya Pengembangan Usaha Kecil Menengah (UKM)*". Jurnal Infokop (No 25 Edisi xx) Hal.43.
Liliyana. (2005). "*Kreasi Baru Jajan Pasar*". Jakarta: PT Gramedia Pustaka Utama.
Nur Fitri Astuti. (2005). "*Profil Tenaga Kerja Sentra Industri Tahu Gunung Sarean Kidul, Srandakan, Bantul*". Skripsi, tidak dipublikasikan: Universitas Negeri Yogyakarta.
Rinto Habsari. (2010). "*Management Tenaga Kerja Indonesia*". Jakarta: PT. Gramedia Pustaka Utama.
Sarhini Sumawa. (2009). "*Ekonomi Kerakyatan Usaha Mikro, Usaha Kecil Menengah*". Jakarta: Universitas Trisakti.
Siswanto Sastro H. (2004). "*Management Tenaga Kerja Indonesia*". Jakarta: PT. Bumi Angkasa
Siti Nurimah. (2007). "*Profil Industri Rumah Tangga Tradisional Makanan Tradisional Pothil di Krasak, Kabupaten Magelang*". Skripsi, tidak dipublikasikan. Universitas Negeri Yogyakarta.
Soekartiwi. (2003). "*Teori Ekonomi Produksi*". Jakarta: PT. Raja Grafindo.
Theodorus M. (2000). "*Teori Akuntansi Usaha*". Jakarta: Fakultas Ekonomi Universitas Indonesia
Umar Tirtarahardja. (2005). "*Pengantar Pendidikan edisi revisi*". Jakarta: Rineka Cipta
Wulan Ayodya. (2009). "*Mengenal Usaha Kue-Kue Basah*". Jakarta: Erlangga Group
Yasa Boga. (2007). "*Menu Praktis Jajanan Pasar*". Jakarta: Gramedia Pustaka Utama
Yuyun Alamsyah. (2006). "*Warisan Kuliner Indonesia: Kue Basah dan Jajanan Pasar*". Jakarta: Gramedia Pustaka Utama.