

STUDI EKSPLORASI FAKTOR-FAKTOR YANG MEMPENGARUHI TINGKAT PENDAPATAN PEDAGANG DI PASAR TUMENGGUNGAN KABUPATEN KEBUMEN

Devi Nabela

Fakultas Ekonomi, Universitas Negeri Yogyakarta

dhenabella@gmail.com

Abstrak: Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui apakah faktor modal, faktor lama usaha, faktor jam kerja, faktor lokasi usaha, faktor tingkat pendidikan dan faktor produk yang dijual mempengaruhi besarnya pendapatan pedagang di pasar Tumenggungan Kabupaten Kebumen. Penelitian ini merupakan penelitian deskriptif eksploratif dengan populasi sebanyak 1922 pedagang di pasar Tumenggungan dan sampel sebanyak 95 pedagang. Hasil penelitian menunjukkan bahwa faktor modal dan faktor lokasi mempengaruhi tingkat pendapatan pedagang. Faktor lama usaha dan faktor jam kerja tidak begitu mempengaruhi tingkat pendapatan pedagang. Faktor tingkat pendidikan dan faktor produk yang dijual tidak mempengaruhi besarnya pendapatan pedagang di pasar Tumenggungan.

Kata kunci: Pendapatan, Deskriptif Eksploratif, Pedagang Pasar

AN EXPLORATORY STUDY OF THE FACTORS AFFECTING THE LEVELS OF INCOMES AMONG TRADERS IN TUMENGGUNGAN MARKET, KEBUMEN REGENCY

Abstract: This study aims to find out whether the factors of capitals, business durations, working hours, business locations, education levels, and products affect the incomes of traders at Tumenggungan Market in Kebumen Regency. This was an exploratory descriptive study with total research population of 1,922 traders in Tumenggungan Market and sample consisted of 95 traders. The results of the study show that the factors of capitals and business locations are related to and affect the incomes of traders. The factors of business durations and working hours do not much affect the incomes of traders. Factors of education levels and products sold are not related to and do not affect the incomes of traders at Tumenggungan Market, Kebumen Regency.

Keywords: earnings, exploratory study, merchants market

PENDAHULUAN

Pembangunan ekonomi tidak semata-mata dilihat dari tingkat pertumbuhan pendapatan per kapita, namun juga distribusi pendapatan dan tingkat pengangguran (Todaro, 2000). Pengangguran dapat terjadi sebagai akibat dari tingginya tingkat perubahan angkatan kerja yang tidak diimbangi dengan adanya lapangan pekerjaan yang cukup luas serta presentasi penyerapan tenaga kerja yang cenderung kecil. Hal tersebut disebabkan karena rendahnya tingkat pertumbuhan penciptaan lapangan kerja untuk menampung tenaga kerja yang siap bekerja.

Adanya pengangguran di Indonesia juga disebabkan karena jumlah sektor formal yang semakin berkurang dalam penyerapan tenaga kerja sedangkan angkatan kerja yang semakin meningkat. Hal tersebut membuat persaingan dalam mendapatkan pekerjaan di sektor formal semakin ketat dan banyak dari mereka yang lebih memilih untuk bekerja di sektor informal sebagai alternatif pekerjaan. Sektor formal yang cenderung menuntut seseorang untuk mempunyai ketrampilan dan juga memiliki pendidikan tinggi yang diperoleh dari pendidikan lembaga formal membuat orang-orang yang tidak memiliki kemampuan dan dasar pendidikan yang tinggi mencari alternatif lain yaitu dengan mendirikan usaha informal sebagai cara agar dapat bertahan hidup. Dengan adanya sektor informal maka pengangguran yang diakibatkan oleh sektor formal akan dapat berkurang. Banyak bidang informal yang berpotensi untuk diangkat dan digali menjadi salah satu bidang usaha yang menghasilkan keuntungan dan pendapatan keluarga sekaligus dapat menyerap tenaga kerja (Suryanto, 2005:1). Salah satu pekerjaan di sektor informal yang bisa dipilih adalah membuat usaha kecil. Dengan modal yang tidak terlalu besar dan juga kemampuan dasar yang dimiliki, seseorang dapat membuat usaha kecil seperti berdagang. Pada akhirnya sektor informal dianggap sebagai sebuah jawaban yang tepat dan mudah atas masalah ketenagakerjaan. Mudrajat Kuncoro (2007:363) mengatakan bahwa:

“Usaha Kecil akan menimbulkan dampak positif terhadap peningkatan jumlah angkatan kerja, pengangguran, jumlah kemiskinan, pemerataan dalam distribusi pendapatan dan pembangunan ekonomi pedesaan. Jelas bahwa usaha kecil perlu dikembangkan dan mendapat perhatian karena tidak hanya memberikan penghasilan bagi sebagian besar angkatan kerja Indonesia, tetapi juga merupakan ujung tombak dalam upaya pengentasan kemiskinan”.

Pengembangan usaha kecil dapat meningkatkan kehidupan ekonomi masyarakat terutama masyarakat pedesaan. Karena banyak masyarakat yang lebih memilih membuat usaha kecil dari pada hanya menjadi pengangguran dan menunggu lapangan pekerjaan dari sektor formal. Kebutuhan masyarakat yang beraneka ragam membuat masyarakat itu sendiri berfikir tentang bagaimana untuk memenuhinya dan berlomba untuk mencari peluang bisnis yang diharapkan dapat menambah income keluarga untuk memenuhi kebutuhan masyarakat yang beraneka ragam itu. Unit-unit usaha sektor informal pada umumnya terkonsentrasi di sektor perdagangan dan sektor pelayanan jasa bagi masyarakat. Kegiatan yang mereka lakukan mulai dari menjadi pedagang asongan, pedagang kaki lima, pedagang pasar, tukang parkir, tukang becak, buruh tani sampai buruh gendongan bersifat melengkapi kegiatan sektor formal.

Menurut Laporan Bulanan Data Sosial Ekonomi Januari 2016 BPS, secara sederhana kegiatan formal dan informal dari penduduk bekerja dapat diidentifikasi berdasarkan status pekerjaan. Dari tujuh kategori status pekerjaan utama, pekerjaan formal mencakup kategori berusaha dengan dibantu buruh tetap/buruh dibayar dan kategori buruh/karyawan/pegawai, sisanya termasuk pekerjaan informal. Berdasarkan identifikasi tersebut, maka pada bulan Agustus 2015 dapat dikategorikan bahwa sebanyak 48,5 juta orang (42,24 persen) bekerja pada kegiatan formal dan 66,3 juta orang (57,76 persen) bekerja pada kegiatan informal. Hal tersebut berarti bahwa sektor informal lebih banyak menyerap tenaga kerja dibandingkan dengan sektor formal.

Komponen pekerja informal terdiri dari penduduk bekerja dengan status berusaha sendiri, berusaha dibantu buruh tidak tetap/buruh tidak dibayar, pekerja bebas di pertanian, pekerja bebas nonpertanian, dan pekerja keluarga/tidak dibayar. Dalam setahun terakhir (Agustus 2014-Agustus 2015), pekerja informal berkurang sebanyak 1,8 juta orang, dan persentase pekerja informal berkurang dari 59,38 persen pada agustus 2014 menjadi 57,76 persen pada Agustus 2015. Pekerja informal yang tidak mengalami penurunan adalah mereka yang bekerja dengan status pekerja bebas baik di pertanian maupun nonpertanian. Meskipun mengalami penurunan, sektor informal menyerap tenaga kerja lebih banyak dari pada sektor formal.

Di kabupaten kebumen sendiri sektor informal merupakan sektor yang digeluti oleh sebagian besar masyarakatnya. Hal itu juga dikarenakan terbatasnya ketersediaan lapangan pekerjaan pada sektor formal sehingga banyak dari mereka yang mendirikan usaha kecil menengah untuk mendapatkan pendapatan. Data dari Dinas Koperasi dan Usaha Mikro Kecil Menengah menunjukkan pada tahun 2013 di Kabupaten Kebumen terdapat sekitar 40.790 unit UMKM yang tersebar di 26 Kecamatan yang ada. Sebanyak 12.578 unit pedagang berlokasi di luar pasar, 13.754 unit pedagang berlokasi di pasar kabupaten, 4.242 unit pedagang berlokasi di pasar desa dan sisanya adalah usaha industri sebanyak 10.216 unit. Dari data tersebut menunjukkan bahwa pasar masih menjadi tempat yang menarik bagi masyarakat untuk mendapatkan pekerjaan di sektor informal.

Pasar sendiri adalah pusat dari kegiatan ekonomi dimana transaksi ekonomi terjadi setiap harinya antara penjual dan pembeli. Di pasar tradisional para pedagang menyediakan berbagai macam barang yang dibutuhkan oleh masyarakat. Mengingat kebutuhan manusia yang tidak terbatas, manusia cenderung tidak dapat memenuhi kebutuhannya sendiri. Untuk mendapatkan suatu barang yang dibutuhkan, seseorang harus mencari atau membeli barang yang diperjual belikan oleh orang lain. Pasar merupakan tempat dimana seseorang akan menemukan berbagai kebutuhan hidupnya seperti sandang, papan, pangan dan sebagainya. Di pasar banyak penjual yang sibuk menawarkan berbagai barang yang dijualnya dan para pembeli yang sibuk dengan barang yang dibutuhkannya. Dengan adanya interaksi antara penjual dan pembeli maka akan terjadi suatu transaksi. Dengan cara itulah penjual akan mendapatkan uang atau pendapatan dari hasil penjualan.

Pada tahun 2013 Kabupaten Kebumen memiliki total 35 pasar besar yang memiliki 8300 los pasar dan 2.035 kios pasar. Pasar Tumenggungan merupakan salah satu pasar besar di Kabupaten Kebumen yang menjadi pusat jual beli masyarakatnya. Pasar Tumenggungan

merupakan pasar induk dan pasar tradisional terbesar yang ada di Kecamatan Kebumen dan juga di Kabupaten Kebumen. Bahkan banyak pula masyarakat diluar Kecamatan Kebumen yang berbelanja di Pasar Tumenggungan karena dirasa lebih lengkap dibandingkan pasar lainnya. Pasar Tumenggungan menempati lahan seluas 21.042 dan memiliki dua lantai dengan lebih dari 2.000 pedagang. Para pedagang tersebut menempati 370 unit kios dan 1.590 unit los. Pasar Tumenggungan saat ini juga dilengkapi dengan 8 unit toilet, 6 unit pos jaga dan juga sebuah eskalator atau tangga berjalan untuk menuju lantai dua.

Meskipun lokasi Pasar Tradisional Tumenggungan berada di antara dua supermarket yang cukup besar dan berjarak kurang dari satu kilometer dari masing-masing supermarket, hal tersebut tidak membuat pasar Tumenggungan menjadi sepi pengunjung. Banyak sekali warga Kebumen maupun luar Kebumen yang datang untuk berbelanja di pasar Tumenggungan. Hal tersebut dikarenakan pasar Tumenggungan memiliki tempat yang cukup bersih dan rapi sebagai pasar Tradisional sehingga membuat pengunjung merasa nyaman saat melakukan transaksi dan tawar menawar. Menurut Gita Wiryawan saat berkunjung ke Pasar Tumenggungan pada bulan juli tahun 2013 lalu, pasar-pasar tradisional diharapkan dapat menjadi barometer stabilitas harga, ketersediaan bahan pokok dan berperan strategis dalam peningkatan kesejahteraan masyarakat (Marboen, 2013, *Pasar Tradisional di Kebumen direvitalisasi*, www.antarane.ws.com/berita/383149/pasar-tradisional-di-kebumen-direvitalisasi, diakses tanggal 15 Desember 2016).

Disamping berbagai indikator sosial ekonomi lainnya, tingkat pendapatan masih menjadi indikator utama tingkat kesejahteraan masyarakat. Sehingga semakin tinggi pendapatan yang diperoleh para pedagang maka tingkat kesejahteraannya juga akan meningkat. Semua pedagang menginginkan mendapat pendapatan yang tinggi, namun tidak semua pedagang mendapatkan pendapatan yang tinggi karena adanya persaingan diantara para pedagang yang menjual barang sejenis. Banyak faktor yang diduga mempengaruhi pendapatan para pedagang diantaranya adalah modal usaha, lama usaha tersebut berjalan, tingkat pendidikan, lokasi usaha dan yang lainnya. Dengan diketahuinya pengaruh dari faktor-faktor terhadap pendapatan usaha pedagang pasar Tumenggungan, diharapkan mereka dapat meningkatkan pendapatannya dengan mengambil kebijakan yang tepat.

Dengan latar belakang yang telah dijelaskan di atas, studi ini mengkaji faktor-faktor yang mempengaruhi pendapatan pedagang pasar Tumenggungan Kecamatan Kebumen Kabupaten Kebumen, maka penelitian ini mengambil judul yaitu “Studi Eksplorasi Faktor-Faktor yang Mempengaruhi Tingkat Pendapatan Pedagang Di Pasar Tumenggungan Kabupaten Kebumen”.

METODE PENELITIAN

Jenis penelitian ini adalah penelitian deskriptif eksploratif dimana penelitian ini memaparkan gambaran lengkap mengenai faktor-faktor apa saja yang dapat mempengaruhi tingkat pendapatan pedagang di pasar Tumenggungan Kabupaten Kebumen yang kemudian diambil kesimpulan. Sedangkan metode penelitian ini adalah metode kualitatif. Dengan

digunakannya metode kualitatif, maka data yang didapat akan lebih lengkap, lebih mendalam, kredibel dan bermakna sehingga tujuan penelitian dapat dicapai.

Penelitian ini telah dilaksanakan di Pasar Tumenggungan yang terletak di wilayah Kecamatan Kebumen, Kabupaten Kebumen, Jawa Tengah pada tanggal 19 April 2016- 17 Mei 2016.

Populasi dalam penelitian ini adalah seluruh pedagang yang membuka usaha dagang di pasar Tumenggungan Kabupaten Kebumen yang terdiri dari berbagai jenis pedagang seperti pedagang sembako, pedagang sayuran, pedagang buah-buahan, pedagang kue dan jajanan, pedagang pakaian, pedagang sepatu, pedagang konveksi, dan yang lainnya. Jumlah seluruh pedagang yang ada di pasar Tumenggungan baik yang menempati kios, los, emperan ataupun lesehan sebanyak 1.922 pedagang.

Penentuan jumlah sampel dalam penelitian ini dilakukan dengan menggunakan rumus *Slovin* dengan signifikansi (α) 10% (0,10). Adapun rumusnya adalah:

$$n = \frac{N}{1 + N\alpha^2}$$

$$n = \frac{1922}{1 + 1922(0,10)^2}$$

$$n = 95$$

Keterangan:

n = ukuran sampel minimal

N = ukuran populasi

α = taraf signifikansi

Ukuran sampel setiap jenis pedagang disesuaikan antara prosentase dan jumlah sampel minimal menurut *Slovin*. Untuk menentukan sampel yang terpilih menggunakan metode random sampling dengan bantuan *Microsoft Excel*.

Teknik pengumpulan data dalam penelitian ini menggunakan observasi, wawancara mendalam dan dokumentasi. Observasi dalam penelitian ini untuk mengetahui situasi yang terjadi pada pedagang di pasar Tumenggungan.

Wawancara dalam penelitian ini digunakan untuk mendapatkan data yang lebih mendetail mengenai faktor apa saja yang dapat mempengaruhi tingkat pendapatan para pedagang pasar tradisional Tumenggungan di Kabupaten Kebumen.

Dokumentasi yaitu informasi yang berasal dari catatan penting lembaga atau organisasi maupun perorangan. Dalam penelitian ini, informasi dapat diperoleh melalui internet dan dokumen-dokumen milik UPT Pengelola Pasar Tumenggungan Kebumen yang mendukung penelitian ini.

Analisis data dilakukan pada saat pengumpulan data berlangsung, dan setelah selesai pengumpulan data. Pada saat wawancara, peneliti sudah melakukan analisis terhadap jawaban yang diwawancarai. Apabila jawaban setelah dianalisis terasa belum memuaskan, maka peneliti akan melanjutkan pertanyaan lagi sampai tahap tertentu, diperoleh data yang dianggap kredibel. Menurut Miles and Huberman dalam (Sugiyono, 2007:91), mengemukakan bahwa aktivitas

dalam analisis data kualitatif meliputi *data collection*, *data reduction*, *data display*, *conclusion drawing/verification*.

Selain menggunakan teknik analisis data menurut Miles and Huberman, penelitian ini juga menggunakan teknik analisis data statistik deskriptif yaitu menggunakan crosstab. Crosstab (tabel silang) adalah sebuah tabel silang yang terdiri dari satu kolom atau lebih dan satu baris atau lebih. Dengan crosstab diharapkan akan dapat diketahui signifikansi dari variabel yang diteliti serta hubungannya dengan pendapatan pedagang. Dengan perumusan hipotesis:

H_0 : tidak ada hubungan antara baris dan kolom

H_1 : ada hubungan antara baris dan kolom

Untuk menegaskan adanya hubungan antara setiap variabel yang ditentukan, dilakukan tabulasi silang (crosstab) yang akan menghasilkan crosstabulation dan perhitungan chi-square test dan digunakan untuk menguji hipotesis. Ada dua cara dalam pengambilan keputusan, yang pertama adalah membandingkan chi-square hitung dan chi-square tabel dan yang kedua adalah dengan melihat signifikansinya (probabilitas).

Berdasarkan perbandingan chi-square hitung dan chi-square tabel:

Jika chi-square hitung < chi-square tabel, maka H_0 diterima

Jika chi-square hitung > chi-square tabel, maka H_0 ditolak

Berdasarkan signifikansi (probabilitas)

Jika signifikansi > 0,05, maka H_0 diterima

Jika signifikansi < 0,05, maka H_0 ditolak

Jika H_0 diterima artinya tidak ada hubungan antara variabel satu dengan variabel yang lain. Jika H_0 ditolak artinya ada hubungan antara variabel satu dengan variabel yang lain.

HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

Data variable modal awal pedagang diperoleh melalui wawancara dengan jumlah responden sebanyak 95 pedagang. Berdasarkan data variable modal yang diolah diperoleh hasil analisis yang dinyatakan dalam table 1.

Tabel 1. Chi-Square Tests Modal*Pendapatan

	Value	df	Asymp. Sig. (2-sided)
Pearson Chi-Square	34.866 ^a	15	.003
Likelihood Ratio	34.832	15	.003
Linear-by-Linear Association	12.871	1	.000
N of Valid Cases	95		

a. 19 cells (79.2%) have expected count less than 5. The minimum expected count is .13.

Berdasarkan perbandingan Chi-square hitung dan Chi-square tabel dari tabel Chi-Square Test diatas dapat diketahui bahwa Chi-square hitung lebih besar dari pada Chi-square tabel ($34.866 > 24.996$) sehingga H_0 ditolak. Berdasarkan probabilitas (signifikansinya) dapat diketahui bahwa signifikansinya kurang dari 0,05 ($0,003 < 0,05$) sehingga H_0 ditolak. Dari kedua analisis diatas dapat diambil kesimpulan yang sama yaitu H_0 ditolak yaitu ada hubungan antara modal awal usaha dengan besarnya pendapatan yang diperoleh pedagang pasar.

Tabel 2. Chi-Square Tests Lama Usaha*Pendapatan

	Value	df	Asymp. Sig. (2-sided)
Pearson Chi-Square	14.287 ^a	15	.504
Likelihood Ratio	14.314	15	.502
Linear-by-Linear Association	3.462	1	.063
N of Valid Cases	95		

a. 18 cells (75.0%) have expected count less than 5. The minimum expected count is .04.

Berdasarkan perbandingan Chi-square hitung dan Chi-square tabel dari tabel Chi-Square Test diatas dapat diketahui bahwa Chi-square hitung lebih kecil dari pada Chi-square tabel ($14.287 < 24.996$) sehingga H_0 diterima. Berdasarkan probabilitas (signifikansinya) dapat diketahui bahwa signifikansinya lebih dari 0,05 ($0,504 > 0,05$) sehingga H_0 diterima. Dari kedua analisis diatas dapat diambil kesimpulan yang sama yaitu H_0 diterima yaitu tidak ada hubungan antara lama usaha dengan besarnya pendapatan yang diperoleh pedagang pasar. Hal tersebut dikarenakan adanya revitalisasi pasar di pasar Tumenggungan yang dilakukan pada tahun 2013 sehingga menyebabkan perubahan tatanan dan struktur pasar yang juga menyebabkan berubahnya lokasi usaha setiap pedagang. Pedagang yang seharusnya sudah memahami kondisi pasar karena sudah lama berdagang di pasar Tumenggungan harus memulai menyesuaikan diri dan memahami kondisi baru pasar Tumenggungan.

Tabel 3. Chi-Square Tests Jam Kerja*Pendapatan

	Value	df	Asymp. Sig. (2-sided)
Pearson Chi-Square	5.341 ^a	3	.148
Likelihood Ratio	5.579	3	.134
Linear-by-Linear Association	4.302	1	.038
N of Valid Cases	95		

a. 3 cells (37.5%) have expected count less than 5. The minimum expected count is 1.60.

Berdasarkan perbandingan Chi-square hitung dan Chi-square tabel dari tabel Chi-Square Test diatas dapat diketahui bahwa Chi-square hitung lebih kecil dari pada Chi-square tabel ($5.341 < 7.815$) sehingga H_0 diterima. Berdasarkan probabilitas (signifikansinya) dapat diketahui bahwa signifikansinya lebih dari 0,05 ($0,148 > 0,05$) sehingga H_0 diterima. Dari kedua analisis diatas dapat diambil kesimpulan yang sama yaitu H_0 diterima yaitu tidak ada hubungan antara jam kerja/ jam berdagang dengan besarnya pendapatan yang diperoleh pedagang pasar. Hal tersebut dikarenakan beberapa pedagang tersebut memiliki lokasi yang tidak strategis yang sulit ditemukan oleh para pembeli dan juga barang dagang mereka yang kurang bervariasi dan kurang menarik minat pembeli.

Tabel 4. Chi-Square Tests Lokasi Usaha*Pendapatan

	Value	df	Asymp. Sig. (2-sided)
Pearson Chi-Square	10.175 ^a	3	.017
Likelihood Ratio	12.167	3	.007
Linear-by-Linear Association	9.559	1	.002
N of Valid Cases	95		

a. 3 cells (37.5%) have expected count less than 5. The minimum expected count is 1.43.

Berdasarkan perbandingan Chi-square hitung dan Chi-square tabel dari tabel Chi-Square Test diatas dapat diketahui bahwa Chi-square hitung lebih besar dari pada Chi-square tabel ($10.175 > 7.815$) sehingga H_0 ditolak. Berdasarkan probabilitas (signifikansinya) dapat diketahui

bahwa signifikansinya kurang dari 0,05 ($0,017 < 0,05$) sehingga H_0 ditolak. Dari kedua analisis diatas dapat diambil kesimpulan yang sama yaitu H_0 ditolak yaitu ada hubungan antara lokasi usaha dengan besarnya pendapatan yang diperoleh pedagang pasar.

Tabel 5. Chi-Square Tests Pendidikan*Pendapatan

	Value	df	Asymp. Sig. (2-sided)
Pearson Chi-Square	7.961 ^a	9	.538
Likelihood Ratio	7.163	9	.620
Linear-by-Linear Association	.230	1	.632
N of Valid Cases	95		

a. 11 cells (68.8%) have expected count less than 5. The minimum expected count is .04.

Berdasarkan perbandingan Chi-square hitung dan Chi-square tabel dari tabel Chi-Square Test diatas dapat diketahui bahwa Chi-square hitung lebih kecil dari pada Chi-square tabel ($7.961 < 16.919$) sehingga H_0 diterima. Berdasarkan probabilitas (signifikansinya) dapat diketahui bahwa signifikansinya lebih dari 0,05 ($0,538 > 0,05$) sehingga H_0 diterima. Dari kedua analisis diatas dapat diambil kesimpulan yang sama yaitu H_0 diterima yaitu tidak ada hubungan antara pendidikan yang ditempuh dengan besarnya pendapatan yang diperoleh pedagang pasar. Faktor tingkat pendidikan tidak begitu berpengaruh karena pada umumnya pengunjung akan mencari pedagang yang sudah dikenal atau pedagang yang mudah ditemukan. Tidak melihat pendidikan yang ditempuh, pedagang yang memiliki strategi berdagang dan mampu menarik pembeli untuk datang memiliki lebih banyak pelanggan dari pada pedagang yang memiliki pendidikan tinggi namun tidak mampu menarik pembeli untuk datang.

Tabel 6. Chi-Square Tests Produk*Pendapatan

	Value	df	Asymp. Sig. (2-sided)
Pearson Chi-Square	20.035 ^a	15	.171
Likelihood Ratio	21.484	15	.122
Linear-by-Linear Association	5.300	1	.021
N of Valid Cases	95		

a. 17 cells (70.8%) have expected count less than 5. The minimum expected count is .17.

Berdasarkan perbandingan Chi-square hitung dan Chi-square tabel dari tabel Chi-Square Test diatas dapat diketahui bahwa Chi-square hitung lebih kecil dari pada Chi-square tabel ($20.035 < 24.996$) sehingga H_0 diterima. Berdasarkan probabilitas (signifikansinya) dapat diketahui bahwa signifikansinya lebih dari 0,05 ($0,171 > 0,05$) sehingga H_0 diterima. Dari kedua analisis diatas dapat diambil kesimpulan yang sama yaitu H_0 diterima yaitu tidak ada hubungan antara produk yang dijual dengan besarnya pendapatan yang diperoleh pedagang pasar.

Setiap jenis pedagang memiliki variasi barang dagangan dan kelengkapan barang dagang yang hampir sama. Meskipun jenis dagangan yang ditawarkan bervariasi, akan tetapi pada kenyataannya pengelola pasar telah mengelompokkan kios dan los sesuai dengan jenis barang dagangan yang sama. Hal ini menyebabkan pedagang langsung bersaing dengan pedagang dengan barang dagang yang relatif sama, sehingga kurang menguntungkan bagi pendapatan pedagang terlebih mereka menawarkan harga yang relatif sama. Oleh karena itu variasi jenis dagangan harus diimbangi dengan kualitas barang dagang sehingga dapat menarik konsumen lebih banyak dan pada akhirnya akan meningkatkan pendapatan para pedagang.

SIMPULAN DAN SARAN

Dari hasil penelitian tentang studi eksplorasi faktor-faktor yang mempengaruhi tingkat pendapatan pedagang di pasar Tumenggungan Kabupaten Kebumen dapat disimpulkan sebagai berikut:

1. Faktor modal mempengaruhi besarnya pendapatan yang didapat pedagang pasar Tumenggungan. Modal yang relatif besar akan memungkinkan pedagang menambah variasi komoditas dagangannya. Dengan begitu akan memungkinkan diraihinya pendapatan yang lebih besar pula.
2. Faktor lama usaha tidak begitu mempengaruhi pendapatan yang didapat pedagang di pasar Tumenggungan. Hal tersebut dikarenakan adanya revitalisasi pasar yang dilakukan pada tahun 2013 sehingga menyebabkan perubahan tatanan dan struktur pasar yang juga menyebabkan berubahnya lokasi usaha setiap pedagang. Pedagang yang seharusnya sudah memahami kondisi pasar karena sudah lama berdagang di pasar Tumenggungan harus memulai menyesuaikan diri dan memahami kondisi baru pasar Tumenggungan.
3. Faktor jam kerja tidak begitu mempengaruhi pendapatan yang didapat pedagang di pasar Tumenggungan. Hal tersebut dikarenakan adanya beberapa pedagang yang memiliki lokasi tidak strategis yang sulit ditemukan oleh para pembeli dan juga barang dagang mereka yang kurang bervariasi dan kurang menarik minat pembeli. Sehingga meskipun pedagang memiliki jam kerja yang banyak, pendapatan mereka tetap relatif rendah.
4. Faktor lokasi usaha mempengaruhi besarnya pendapatan pedagang. Besarnya pendapatan rata-rata pedagang yang berlokasi di tempat yang strategis lebih besar dibanding dengan rata-rata pendapatan pedagang yang berlokasi di tempat yang tidak strategis.
5. Faktor tingkat pendidikan tidak mempengaruhi besarnya pendapatan pedagang. Pendidikan yang tinggi jika tidak diimbangi dengan kemampuan dalam membuat strategi berdagang dan

kemampuan menarik pelanggan untuk datang membeli tidak berpengaruh terhadap pendapatan pedagang.

6. Faktor produk yang dijual tidak mempengaruhi besarnya pendapatan pedagang. Meskipun jenis dagangan yang ditawarkan bervariasi, akan tetapi pada kenyataannya pengelola pasar telah mengelompokkan kios dan los sesuai dengan jenis barang dagangan yang sama. Hal ini menyebabkan pedagang langsung bersaing dengan pedagang dengan barang dagang yang relatif sama, sehingga kurang menguntungkan bagi pendapatan pedagang terlebih mereka menawarkan harga yang relatif sama pula.

Ada beberapa saran yang perlu dipertimbangkan dalam penelitian studi eksplorasi faktor-faktor yang mempengaruhi tingkat pendapatan pedagang di pasar Tumenggungan Kabupaten Kebumen yaitu sebagai berikut:

1. Para pedagang di pasar Tumenggungan hendaknya berusaha untuk menambah modal usaha guna memperlancar usahanya baik dari pinjaman perbankan maupun perkoperasian.
2. Pedagang pasar sebaiknya lebih meningkatkan ketrampilan dan keahlian dalam berwirausaha yaitu memiliki jiwa kewirausahaan dalam rangka meningkatkan keuntungan usaha.
3. Pedagang pasar sebaiknya memiliki strategi promosi barang dagang mereka, sehingga pembeli akan tertarik untuk membeli barang dagang mereka.
4. Pedagang pasar diharapkan dapat menjaga kebersihan barang dagang dan memperhatikan kerapian barang dagang dan sekitarnya sehingga konsumen yang datang merasa nyaman

DAFTAR PUSTAKA

- Badan Pusat Statistik Kabupaten Kebumen. *Keadaan Angkatan Kerja Kabupaten Kebumen 2014*. Diakses melalui <http://kebumenkab.bps.go.id/website/pdf/publikasi/> pada tanggal 10 Januari 2016.
- Kebumen Dalam Angka 2015*. Diunduh melalui <http://kebumenkab.bps.go.id/website/pdf/publikasi/> pada tanggal 10 Januari 2016.
- Marboen, Ade. 2013. *Pasar Tradisional di Kebumen Direvitalisasi*. Diakses dari <http://www.antaraneews.com/berita/383149/pasar-tradisional-di-kebumen-direvitalisasi> pada tanggal 15 Desember 2015.
- Mudrajat, Kuncoro. 2007. *Ekonomi Industri Indonesia Menuju Negara Industri Baru 2030*. Yogyakarta: CV. ANDI
- Sugiyono. 2007. *Memahami Penelitian Kualitatif*. Bandung: Alfabeta.
- Suryananto. 2005. *Analisis Faktor-Faktor yang Mempengaruhi Pendapatan Pedagang Konveksi*. Yogyakarta
- Todaro, Michael P. 2000. *Pembangunan Ekonomi di Dunia Ketiga Edisi Ketujuh, terjemahan*. Jakarta. Penerbit Erlangga.