

ANALISIS PERANAN PEDAGANG SAYUR WANITA DALAM MENINGKATKAN PENDAPATAN KELUARGA

Fuad Balatif^{1*}, Siska Yulianita², Faizal Azhari Baldan Panjaitan³

^{1,2,3}Prodi Agribisnis Fakultas Pertanian Universitas Univa Medan

Jl. Sisingamangaraja No. 10 km. 5,5 Medan. Kode pos 20229

*Email : fbalatif@gmail.com

ABSTRAK

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 random 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. 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.

Kata Kunci : Pendapatan Keluarga, Pedagang Sayur, Wanita

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.

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 distratifikasi/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

No	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 di peroleh 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.

HASIL DAN PEMBAHASAN

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 2. 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 tabel 2 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 (Soekartawi, 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 3. 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)	Hargajual (Rp/kg)	Penerimaan (Rp/bulan)
1.	Cabai	440	28.033	12.341.000
2.	BawangMerah	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

Tabel 4. 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 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

Dari tabel 3 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

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 5. 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 tabel 5 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.

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 pinggir pasar yang sangat mengkhawatirkan bagi penjual jikalau di suatu saat di usir maka si penjual akan rugi besar karena bahan sayuran mereka di bawa kekantor 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 6. 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 6 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 :

- a) Di luar pasar lebih banyak peminatnya dari pada didalam pasar.
- b) Tempat berjualan mudah dijangkau, sehingga lebih banyak pembeli (pelanggan) yang datang dan hal ini akan mampu meningkatkan pendapatan pedagangsendiri.
- c) 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 :

- a) Lokasi usaha yang terhindar dari hujan dan panas walaupun kurangnya perhatian pemerintah.
- b) Tidak membayar sewa tempat sehingga pengeluaran pedagang tidak bertamabah
- c) 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 7.

Tabel 7. 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 tabel 7 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 8. 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 : Data Primer Diolah

Pada tabel 8 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 tidakberpasangan diperoleh $t_{hitung} > t_{tabel}$ maka berdasarkan kaidah keputusan jika $t_{hitung} > t_{tabel}$ ($5,761 > 2,042$), maka terima H_a 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 didalam 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 9. Rata-rata Pendapatan Pedagang Sayur Wanita, Pendapatan Suami dan Pendapatan Keluarga Sampel yang Berada di Dalam dan Luar Pasar Sukaramai Per Bulannya Tahun 2020.

Lokasi	Pendapatan (pedagang)	%	Pendapatan Suami	%	Pendapatan Keluarga	%
1. Di Luar pasar	133.472.500	76,32	6.500.000	18,98	39.972.500	67,41
2. Di dalam Pasar	27.615.000	23,68	18.500.000	81,02	46.115.000	32,59
Jumlah	161.087.500	100,00	25.000.000	100,00	186.087.500	100,00
Rata-rata	5.369.583		833.333		6.202.916	

Sumber : Data Primer Diolah

Dari hasil analisa data yang dilihat pada tabel 9 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 9 dapat disimpulkan bahwa istri sebagai pedagang sayur wanita lebih banyak menghasilkan pendapatan bila di bandingkan 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

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 transportasi. Biaya usaha pedagang sayuran yang paling sedikit yaitu retribusi. Lokasi usaha yang berada di dalam pasar sukaramai tidak berpengaruh terhadap pendapatan pedagang 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 pasar. Pendapatan istri sebagai pedagang sayur wanita ternyata mampu memberikan kontribusi yang besar di dalam meningkatkan pendapatan keluarga.

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 Balatif, dkk : Analisis Peranan Pedagang Sayur Wanita

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 Tanaman Sayur. Penebar Swadaya. Jakarta.