

Analisis pengaruh modal pinjaman dari tukang kredit harian dan karakteristik pedagang terhadap pendapatan pedagang pasar di wilayah kecamatan banjarsari kota Surakarta

**Ario Anindito H
NIM F. 0197033**

Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui pengaruh modal pinjaman dari tukang kredit harian, pengalaman berdagang, usia dan motivasi baik secara sendiri-sendiri maupun secara bersama-sama terhadap pendapatan pedagang pasar di Kecamatan Banjarsari. Penelitian ini menggunakan data primer dengan sample sebanyak 60 orang responden. Variabel terikat dalam penelitian ini adalah pendapatan pedagang pasar, sedangkan variabel bebas adalah modal pinjaman dari tukang kredit harian, usia, pengalaman berdagang dan motivasi. Hipotesis yang diajukan dalam penelitian ini yaitu diduga secara sendiri-sendiri modal pinjaman dari tukang kredit harian, pengalaman berdagang, usia dan motivasi berpengaruh terhadap pendapatan pedagang pasar di Kecamatan Banjarsari, diduga secara bersama-sama modal pinjaman dari tukang kredit harian, pengalaman berdagang, usia dan motivasi berpengaruh terhadap pendapatan pedagang pasar di Kecamatan Banjarsari. Teknik analisis data yang digunakan adalah analisis regresi linear berganda, uji statistik meliputi uji t, uji F dan uji R^2 (koefisien determinasi) dan uji asumsi klasik yaitu uji multikolinearitas, uji heteroskedastisitas dan uji autokorelasi.

Hasil analisis data menunjukkan bahwa secara bersama-sama modal pinjaman, pengalaman usaha, usia dan motivasi mempunyai pengaruh terhadap pendapatan pedagang pasar di Kecamatan Banjarsari Kota Surakarta, dengan probabilitas sebesar 0,000, hal ini ditunjukkan dari besarnya nilai F hitung $>$ F tabel, hasil uji t diperoleh hasil bahwa secara sendiri-sendiri variabel yang signifikan mempengaruhi pendapatan pedagang pasar adalah modal pinjaman dari tukang kredit harian, pengalaman berdagang dan motivasi sedangkan usia tidak signifikan.

Saran-saran yang diajukan dalam penelitian ini antara lain, diharapkan para pedagang tidak sekedar meningkatkan pinjaman saja melainkan turut meningkatkan modal inti agar pendapatan yang dicapai dapat lebih optimal, pedagang yang belum berpengalaman hendaknya dapat belajar dari pedagang yang sudah berpengalaman. Misalnya meniru teknik-teknik berdagang yang baik, mempelajari cara mencari barang yang berkualitas dan pemasok serta teknik melayani para pelanggan, bagi pihak lembaga keuangan ataupun instansi terkait disarankan untuk turut berpartisipasi dalam meningkatkan pendapatan para pedagang pasar. Hal ini dapat diupayakan misalnya dengan memberikan kemudahan-kemudahan dalam pemberian kredit dan dengan bunga yang rendah. Dengan demikian para pedagang pasar diharapkan dapat terlepas dari keterikatannya dengan para rentenir atau tukang kredit harian.

BAB I

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang Masalah

Tujuan pembangunan nasional negara Republik Indonesia adalah mewujudkan bangsa yang maju dan mandiri serta sejahtera lahir batin sebagai landasan bagi tahap pembangunan berikutnya menuju masyarakat adil dan makmur dalam Negara Kesatuan Republik Indonesia berdasarkan Pancasila dan Undang-Undang Dasar 1945. dalam hal ini, dengan tumbuhnya sikap kemandirian dalam diri manusia dan masyarakat Indonesia melalui peningkatan peran serta, efisien, dan produktivitas rakyat dalam rangka meningkatkan taraf hidup, kecerdasan dan kesejahteraan lahir-batin.

Pembangunan pada dasarnya adalah usaha yang terus menerus untuk mencapai kesejahteraan masyarakat baru, baik materiil maupun spirituil yang lebih tinggi. Seperti yang diungkapkan dalam GBHN 1999-2004 (Tap. MPR No. IV/MPR/1999), Pembangunan nasional merupakan usaha peningkatan kualitas manusia, dan masyarakat Indonesia yang dilakukan secara berkelanjutan, berlandaskan kemampuan Nasional, dengan memanfaatkan kemajuan ilmu pengetahuan dan teknologi serta memperhatikan tantangan perkembangan global. Selanjutnya disebutkan pula dalam GBHN 1999-2004, bahwa salah satu misi dari pembangunan adalah mewujudkan kesejahteraan rakyat yang ditandai oleh meningkatnya kualitas kehidupan yang layak dan bermanfaat serta memberikan perhatian pada tercukupinya kebutuhan dasar yaitu pangan, sandang, papan, kesehatan, pendidikan, dan lapangan kerja. Berdasarkan tujuan

di atas guna meningkatkan taraf hidup dan kesejahteraan, maka diperluas usaha-usaha pemerataan pembagian, pendapatan, pemerataan kesempatan berusaha dalam memperoleh penghidupan yang layak. Hal ini bisa terlaksana apabila semua sektor ekonomi ada keserasian dan keseimbangan serta kebulatan yang utuh dalam seluruh kegiatan pembangunan. Tak terkecuali bagi golongan ekonomi lemah, agar turut berpartisipasi dalam proses pembangunan dan dapat mandiri perlu dibantu dan dibimbing kearah pertumbuhan dan penghidupan yang layak.

Menurut Soetatwo (1998 : 13) golongan ekonomi lemah pada hakekatnya adalah golongan pribumi dan merupakan bagian terbesar dari nasional. Di bagian lain Suprpti (1995: 2) berpendapat bahwa kriteria pokok untuk menggolongkan sebuah usaha ke dalam golongan ekonomi lemah berupa teknologi padat tenaga kerja, sedikit ketrampilan dan kurang dilindungi oleh pemerintah. Penggolongan tersebut sangat relatif karena tidak adanya patokan yang jelas dan sangat sulit untuk diukur. Namun dalam keadaan praktek sehari-hari biasanya dipakai beberapa ukuran sederhana antara lain skala usaha, permodalan dan tenaga kerja yang dipakai. Masalah permodalan yang dihadapi oleh para pengusaha golongan ekonomi lemah ini biasanya berupa keterbatasan mereka untuk mendapatkan fasilitas kredit yang mencukupi, baik untuk investasi maupun untuk modal kerja.

Untuk mendapatkan pendapatan guna memenuhi kebutuhan hidup, ternyata sektor informal mendapat perhatian yang serius bagi masyarakat yang berpendapatan rendah. Mengingat demikian besar hasrat setiap orang untuk memenuhi kebutuhan hidupnya, maka bukan hal yang baru lagi bagi kaum ibu

juga merasa berkewajiban untuk ikut serta meringankan beban tanggung jawab keluarga. Seperti yang dialami oleh kaum ibu di wilayah Kecamatan Banjarsari, bahwa motivasi mereka berdagang di pasar rata-rata untuk memperoleh tambahan pendapatan guna mencukupi kebutuhan ekonomi keluarga.

Pada umumnya para pedagang pasar di wilayah Kecamatan Banjarsari menggunakan modalnya sendiri, baik itu dari tabungan maupun menjual sebagian hartanya, dan modal tersebut rata-rata hanya pas-pasan saja sehingga perlu adanya tambahan modal dari luar. Mengingat adanya keterbatasan modal maka untuk mengembangkan usahanya tidak sedikit para pedagang tersebut mengambil pinjaman dari para tukang kredit harian. Dilihat dari tingkat pendidikan yang rendah seringkali mereka tidak memperhatikan tingkat bunga yang dikenakan atas pinjaman tersebut dan sebagian besar mereka hanya memikirkan kemudahan dalam memperoleh pinjaman. Mereka merasa mendapat kemudahan dari pada mencari pinjaman ke bank ataupun ke BKK (Bank Kredit Kecamatan), sedangkan alasannya prosedur dari tukang kredit harian mudah dan cepat.

Melihat latar belakang masalah di atas penulis tertarik untuk meneliti sejauhmana pengaruh pinjaman kredit dari tukang kredit harian terhadap pendapatan para pedagang pasar di wilayah Kecamatan Banjarsari. Di samping faktor pinjaman, keberhasilan para pedagang terkait dengan faktor pengalaman usahanya. Pada umumnya usia dan pengalaman usaha dalam berdagang berkaitan dengan ketrampilan. Semakin lama berdagang umumnya mereka akan lebih terampil dalam menjalankan usaha dagangnya, dengan adanya pengalaman

tersebut pedagang akan lebih mudah menyelesaikan kesulitan-kesulitan yang dihadapi dalam pekerjaannya.

Untuk dapat berkembang pedagang harus mempunyai sikap mental wirausaha yang kuat, artinya pedagang harus mempunyai kemauan keras untuk mencapai tujuan dan kebutuhan hidup. Menurut Mc. Clelland dalam penelitian Djoseno dkk (1999: 10) dikemukakan bahwa salah satu faktor yang berpengaruh terhadap sikap mental wirausaha adalah motivasi. Pedagang pada umumnya memiliki motivasi berdagang yang berbeda-beda, untuk mencapai keberhasilan diperlukan adanya motivasi yang tinggi. Motivasi ini dapat mengarahkan sikap dan perilaku pedagang kearah tujuan, sehingga mereka yang memiliki motivasi tinggi akan berusaha keras dan bersungguh-sungguh dalam menjalankan usaha dagangnya.

Berdasarkan permasalahan di atas selanjutnya penulis tuangkan dalam bentuk skripsi yang berjudul : **ANALISIS PENGARUH MODAL PINJAMAN DARI TUKANG KREDIT HARIAN DAN KARAKTERISTIK PEDAGANG TERHADAP PENDAPATAN PEDAGANG PASAR DI WILAYAH KECAMATAN BANJARSARI KOTAMADYA SURAKARTA.**

B. Perumusan Masalah

Berdasarkan latar belakang masalah di atas perumusan masalah dalam penelitian ini adalah sebagai berikut :

1. Apakah modal pinjaman dari tukang kredit harian, pengalaman berdagang, usia dan motivasi secara sendiri-sendiri berpengaruh terhadap tingkat pendapatan pedagang pasar di Kecamatan Banjarsari?

2. Apakah modal pinjaman dari tukang kredit harian, pengalaman berdagang, usia dan motivasi secara bersama-sama berpengaruh terhadap tingkat pendapatan pedagang pasar di Kecamatan Banjarsari?

B. Tujuan Penelitian

Berdasarkan perumusan masalah di atas penelitian ini bertujuan:

1. Untuk mengetahui pengaruh secara sendiri-sendiri modal pinjaman dari tukang kredit harian, pengalaman berdagang, usia dan motivasi terhadap pendapatan pedagang pasar di Kecamatan Banjarsari.
2. Untuk mengetahui pengaruh secara bersama-sama modal pinjaman dari tukang kredit harian, pengalaman berdagang, usia dan motivasi terhadap pendapatan pedagang pasar di Kecamatan Banjarsari.

C. Manfaat Penelitian

Penelitian diharapkan dapat memberikan manfaat antara lain :

1. Bagi pedagang pasar khususnya di wilayah Kecamatan Banjarsari, dapat digunakan sebagai bahan pertimbangan dalam meningkatkan usaha mereka.
2. Bagi pemerintah atau lembaga/instansi yang ada kaitannya dengan masalah perkreditan, hasil penelitian ini diharapkan mampu digunakan sebagai pedoman dalam membuat / menentukan kebijaksanaan khususnya perkreditan.
3. Bagi peneliti lain yang hendak melakukan penelitian pada masalah yang sama, diharapkan hasil penelitian ini dapat sebagai tambahan acuan dalam penelitian selanjutnya.

D. Kerangka Pemikiran

Pada dasarnya setiap perusahaan bertujuan untuk memperoleh keuntungan setinggi-tingginya, oleh karenanya perusahaan harus menjual produknya dengan harga yang lebih tinggi dari ongkos-ongkosnya. *Total*

Revenue merupakan salah satu konsep untuk mengetahui penerimaan produsen dari hasil penjualan outputnya (Boediono, 2000 : 95). Konsep ini menjelaskan bahwa total produsen dari hasil penjualan outputnya diperoleh dari perkalian output dengan harga jual output.

Pendapatan yang dicapai pedagang pasar merupakan penerimaan yang diperoleh dari penjualan outputnya. Untuk mendapatkan (keuntungan), pedagang harus menjual produknya dengan harga yang lebih tinggi dari ongkos-ongkosnya. Tingkat keuntungan ini akan tergantung dari selisih total biaya (*Total Cost*) dengan total penerimaan (*Total Revenue*), keuntungan akan semakin besar apabila total biaya yang dikeluarkan pedagang lebih kecil dari total penerimaan demikian sebaliknya.

Seperti halnya perusahaan para pedagang di pasar pada umumnya bertujuan untuk memperoleh keuntungan. Untuk memperoleh keuntungan yang besar pedagang harus mampu meningkatkan total penerimaannya. Sedangkan total penerimaan yang optimal dapat dicapai apabila pedagang mampu menjual barang dagangannya dengan harga setinggi-tingginya dari pengeluaran/ongkos-ongkos untuk membeli barang dagangan. Dengan demikian laba (keuntungan) akan semakin besar jika total penerimaan yang diperoleh lebih besar dari biaya-biaya yang dikeluarkan untuk memperoleh barang dagangan.

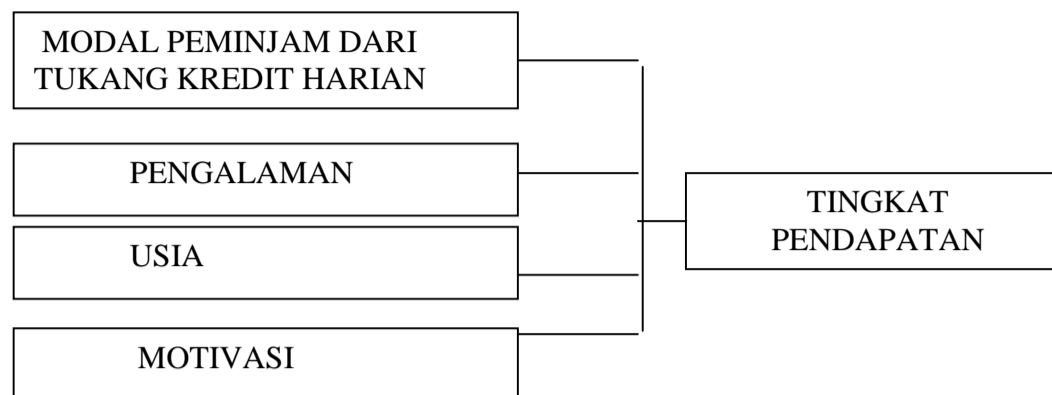
Sejalan dengan uraian di atas untuk meningkatkan total penerimaan diperlukan modal yang besar. Besarnya modal ini diperlukan untuk membiayai ongkos-ongkos untuk memperoleh barang dagangan. Semakin besar modal, keuntungan yang diperoleh pedagang diharapkan juga akan semakin besar. Namun demikian, pedagang sering menjumpai kesulitan dalam permodalan,

sehingga mereka perlu mencari tambahan modal. Untuk memperoleh tambahan modal, terdapat beberapa pedagang mengambil pinjaman dari tukang kredit harian.

Tingginya tingkat suku bunga bagi mereka sering tidak dipertimbangkan, karena rata-rata mereka memiliki kondisi ekonomi yang lemah dan didorong oleh kebutuhan modal yang mendesak. Di sisi lain mereka sebagian besar hanya mempertimbangkan faktor kemudahan dan kecepatan dalam memperoleh pinjaman.

Di samping faktor modal, keberhasilan usaha pedagang berkaitan dengan pengalaman usaha, usia dan motivasi. Perbedaan usia dan pengalaman pada umumnya berpengaruh terhadap kemampuan dan ketrampilan berdagang sehingga pada akhirnya akan mempengaruhi tingkat pendapatannya. Di samping itu, untuk mencapai keberhasilan usaha diperlukan motivasi yang tinggi. Dengan adanya motivasi yang tinggi dapat mengarahkan perilaku pedagang untuk mencapai keberhasilan, sehingga mereka akan berusaha keras dan sungguh-sungguh dalam menjalankan usaha dagangnya.

Berdasarkan uraian di atas penelitian ini bertujuan untuk mengetahui pengaruh modal kredit dari tukang kredit harian, pengalaman berdagang, usia dan motivasi terhadap pendapatan pedagang pasar di Kecamatan Banjarsari Surakarta. Agar penelitian ini dapat lebih terarah sesuai tujuan yang ditetapkan, berikut ini disajikan bagan kerangka pemikiran.



Gambar 1

Kerangka Pemikiran

E. Hipotesis

Berdasarkan kerangka pemikiran di atas maka hipotesis yang diajukan adalah sebagai berikut :

1. Diduga, secara sendiri-sendiri modal pinjaman dari tukang kredit harian, pengalaman berdagang, usia dan motivasi berpengaruh terhadap pendapatan pedagang pasar di Kecamatan Banjarsari.
2. Diduga, secara bersama-sama modal pinjaman dari tukang kredit harian, pengalaman berdagang, usia dan motivasi berpengaruh terhadap pendapatan pedagang pasar di Kecamatan Banjarsari.

F. Metodologi Penelitian

1. Wilayah Penelitian

Penelitian ini mengambil lokasi pasar Turisari dan Pasar Legi yang berada di wilayah Kecamatan Banjarsari

2. Sumber data

Data yang diperoleh meliputi data primer dan data sekunder.

- a. Data Primer : diperoleh melalui observasi dan wawancara langsung dilapangan yang dipandu dengan daftar pertanyaan/angket yang dibuat sesuai dengan kebutuhan penelitian.
- b. Data Sekunder : merupakan data penunjang yang diperoleh dari literatur, media massa, laporan penelitian maupun instansi terkait seperti kantor Kecamatan Banjarsari Surakarta.

3. Tehnik Pengumpulan Data

Teknik yang digunakan untuk mengumpulkan data mengenai variabel penelitian adalah : kuesioner, wawancara dan observasi.

4. Teknik Pengambilan Sampel

Populasi dalam penelitian ini adalah kelompok masyarakat yang berstatus sebagai pedagang pasar di wilayah Kecamatan Banjarsari. Teknik pengambilan sampel dalam penelitian ini menggunakan *Cluster Sampel*, yaitu pengambilan sampel yang berdasarkan kelompok. Besarnya sampel sebanyak 60 pedagang yang berjualan di pasar Turisari dan Pasar Legi Kecamatan banjarsari.

5. Variabel Penelitian

a. Variabel dependen

Definisi variabel penelitian dalam penelitian ini adalah sebagai berikut :

- 1) Pendapatan pedagang adalah pendapatan bersih yang diperoleh pedagang setelah dikurangi total omset penjualan dan total biaya yang dinyatakan dalam satuan rupiah per hari.

b. Variabel independen

- 1) Modal pinjaman dari tukang kredit harian dalam penelitian ini merupakan jumlah pinjaman yang diambil dari tukang kredit harian dalam satuan rupiah dan digunakan untuk mendukung modal inti dalam menjalankan usaha dagang. Pengukuran variabel ini didasarkan pada besarnya modal pinjaman yang diambil para pedagang dari tukang kredit harian, dinyatakan dalam satuan rupiah.
- 2) Usia adalah umur terakhir pedagang saat menjalankan usahanya sebagai seorang pedagang yang dinyatakan dalam tahun.
- 3) Pengalaman berdagang adalah lamanya pedagang dalam menekuni usaha dagang di pasar yang dinyatakan dalam tahun.
- 4) Motivasi adalah sesuatu yang mendorong pedagang pasar untuk meraih keberhasilan usaha dagang.

Motivasi dalam penelitian ini digunakan sebagai variabel dummy yaitu tinggi rendahnya motivasi pedagang untuk meraih keberhasilan usaha dagang. Untuk memperoleh data motivasi pedagang dengan menyusun kuisioner dengan metode skala Likert dimana jawaban dari setiap pertanyaan yang disusun mulai dari Sangat Setuju, Setuju, Tidak Setuju dan Sangat Tidak Setuju. Adapun bobot penilaiannya adalah :

- Sangat Setuju diberi nilai 4
- Setuju diberi nilai 3
- Tidak Setuju diberi nilai 2
- Sangat Tidak Setuju diberi nilai 1

Dari total skor jawaban yang diperoleh selanjutnya dilakukan perhitungan interval dengan dua kategori. Rumus interval yang digunakan adalah :

$$\text{Interval} = \frac{\text{Skor tertinggi} - \text{Skor terendah}}{\text{Jumlah kelas}}$$

Dengan diketahuinya interval, dapat diketahui rentang skor motivasi untuk kategori tinggi dan rendah, selanjutnya diubah menjadi variabel dummy yang dikelompokkan menjadi dua kelompok :

0 = pedagang yang memiliki motivasi rendah

1 = pedagang yang memiliki motivasi tinggi

6. Teknik Analisis Data

a. Analisis Regresi Linear Berganda

Analisis Regresi Linear Berganda bertujuan untuk mengetahui pengaruh variabel independen (modal dari tukang kredit harian, pengalaman usaha, motivasi) terhadap variabel dependen. Adapun model regresi diformulasikan adalah sebagai berikut :

$$Y = a + b_1X_1 + b_2X_2 + b_3X_3 + b_4D + e$$

Keterangan :

Y = Pendapatan pedagang (Rupiah)

X₁ = Modal kerja (Rupiah)

X₂ = Pengalaman berdagang (Tahun)

X₃ = Usia (Tahun)

D = Variabel Dummy Motivasi

0 = pedagang yang memiliki motivasi rendah

1 = pedagang yang memiliki motivasi tinggi

a = Konstanta

b1...b4 = Koefisien regresi

e = pengganggu (*error*)

b. Uji-t

Uji-t bertujuan untuk menguji secara sendiri-sendiri variabel independen terhadap variabel dependen. Adapun langkah-langkah pengujiannya sebagai berikut :

1. Perumusan Hipotesis Stastistik

$H_0: \beta = 0$ (Variabel independen tidak berpengaruh terhadap variabel dependen)

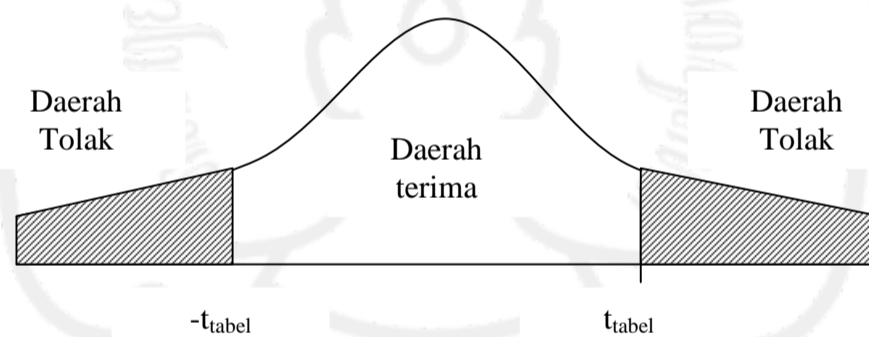
$H_1: \beta \neq 0$ (variabel independen berpengaruh terhadap variabel dependen)

2. Menentukan tingkat keyakinan 95%

3. Kriteria pengujian

H_0 diterima apabila : $-t_{tabel} \leq t_{hitung} \leq t_{tabel}$

H_0 ditolak apabila : $t > t_{tabel}$ atau $t_{hitung} < -t_{tabel}$



4. Perhitungan uji-t

$$t = \frac{b - \beta}{S_b}$$

5. Kesimpulan

Dengan membandingkan nilai t_{hitung} yang dihasilkan dari perhitungan dengan nilai t_{tabel} dapat diketahui apakah H_0 ditolak atau H_0 diterima.

c. Uji F

Uji F bertujuan untuk menguji pengaruh variabel independen secara bersama-sama terhadap variabel dependen. Adapun langkah-langkah pengujiannya adalah sebagai berikut :

1. Perumusan Hipotesis Statistik

$H_0: \beta_1 = \beta_2 = \beta_3 = \beta_4 = 0$ (Variabel independen secara bersama-sama tidak berpengaruh terhadap variabel dependen)

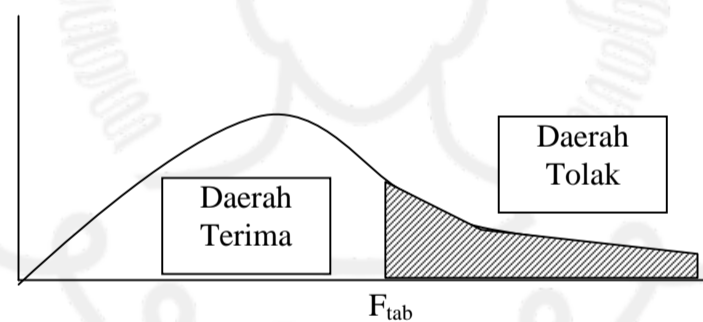
$H_1: \beta_1 \neq \beta_2 \neq \beta_3 \neq \beta_4 \neq 0$ (Variabel independen secara bersama-sama berpengaruh terhadap variabel dependen)

2. Menentukan tingkat keyakinan 95%

3. Kriteria pengujian

H_0 diterima apabila : $F_{hitung} < F_{tabel}$

H_0 ditolak apabila : $F_{hitung} > F_{tabel}$



4. Perhitungan uji F

Rumus yang digunakan dalam pengujian ini sebagai berikut :

$$F = \frac{\text{Variabel terbesar}}{\text{Variabel terkecil}}$$

5. Kesimpulan

Dengan membandingkan nilai F_{hitung} yang dihasilkan dari perhitungan dengan nilai F_{tabel} dapat diketahui apakah H_0 ditolak atau H_0 diterima.

d. Uji Koefisien Determinasi (R^2)

Uji koefisien korelasi determinasi (R^2) digunakan untuk mengetahui variasi (naik turunnya) yang terjadi pada variabel dependen yang dijelaskan oleh variasi yang terjadi pada variabel independen secara bersama-sama. Uji R^2 dapat diitung dengan rumus :

$$R^2 = \sqrt{\frac{b_1 \sum x_1 y + b_2 \sum x_2 y + b_3 \sum x_3 y + b_4 \sum x_4 y}{\sum y^2}}$$

e. Uji Asumsi klasik Pengujian terhadap asumsi model regresi linier klasik

1. Uji Multikolinieritas

Adalah pengujian yang bertujuan untuk mengetahui ada tidaknya hubungan linier sempurna antara variabel bebas dalam regresi. Untuk mengetahui apakah ada hubungan linier yang pasti antara variabel bebas dalam model regresi ini dilakukan dengan banyak cara pengujian. Namun tanda jelas dari adanya multikolinieritas adalah ketika R^2 sngat tinggi tetapi tidak satupun koefisien regresi signifikan secara statistik atas pengujian t. selain cara diatas, metode Klein menyarankan untuk membandingkan r_{x_i, x_j} dengan $R_{y, x_i, x_j, \dots, X_n}$, maka multikolinier tidak membahayakan atau tidak terdapat kolinieritas. Tetapi sebaliknya jika R_{y, x_i, x_j} lebih kecil dari r_{x_i, x_j} maka terdapat masalah kolinearitas.

2. Uji Heteroskedastisitas

Asumsi lain yang harus dipenuhi adalah harus terdapat uraian sama dari setiap kesalahan gangguan atau homoskedastisitas. Apabila asumsi ini tidak dapat dipenuhi, maka akan timbul gejala heterokedastisitas yaitu suatu keadaan dimana varians dari kesalahan pengganggu tidak sama untuk semua variabel bebas. Heterokedastisitas berarti varians pengganggu berbeda dari suatu observasi ke observasi lainnya. Dengan demikian tiap observasi mempunyai realitas yang berbeda. Konsekwensi yang timbul karena adanya heteroskedastisitas adalah formula ordinary least square (OLS) akan menafsir terlalu rendah varians yang sebenarnya. Untuk menguji ada tidaknya heteroskedastisitas dari model regresi yang ditafsir, dapat digunakan beberapa cara antara lain dengan menggunakan uji *Glejser*. Langkah pengujiannya dilakukan melalui dua tahap regresi, yaitu :

- a) lakukan regresi OLS data menjadi Y dan Xn serta dapatkan residual e_i
- b) Lakukan regresi absolut $|e_i|$ satu persatu terhadap variabel X yang diperkirakan mempunyai hubungan erat dengan σ_i^2 .

$$|e_i| = \beta_i X_i + U_i$$

$|e_i|$ = nilai absolut residual

X_i = variabel penjelas ke i

U_i = unsur gangguan

- c) Membandingkan nilai t hitung dengan t kritis pada degree of freedom tertentu serta α yang dipilih. Hipotesis yang digunakan adalah :

H_0 = ada homoskedastisitas

H_1 = ada heterokedastisitas

Apabila t hitung $> t$ tabel atau $-t$ hitung $< -t$ tabel, maka H_0 ditolak yang berarti terjadi heterokedastisitas. Tetapi jika $-t$ tabel $< t$ hitung $< t$ tabel, maka H_0 diterima sehingga tidak terjadi heterokedastisitas.

3. Uji Autokorelasi

Asumsi penting lainnya dari model regresi linier klasik adalah bahwa tidak adanya autokorelasi atau kondisi yang berurutan di antara gangguan yang masuk dalam fungsi regresi populasi, pengujiannya dilakukan dengan uji Durbin Watson dengan langkah pengujian sebagai berikut :

- 1). Lakukan regresi OLS dan dapatkan nilai residual
- 2). Hitung d dengan rumus

$$d = \frac{\sum e_t^2 + \sum e_{t-1}^2 - 2\sum e_t e_{t-1}}{\sum e_t^2}$$

- 3). Dapatkan nilai kritis d_l dan d_u

- 4). Jika H_0 adalah tidak ada serial autokorelasi positif, maka jika

$$d > 4-d_l \quad = \text{menolak } H_0$$

$$d < d_u \quad = \text{menerima } H_0$$

$$d_l \leq d \leq d_u \quad = \text{pengujian tak meyakinkan}$$

- 5). Jika H_0 adalah tidak ada autokorelasi negatif, maka jika

$$d > 4-d_l \quad = \text{menolak } H_0$$

$$d < 4-d_u \quad = \text{menerima } H_0$$

$$4-d_u \leq d \leq 4-d_l \quad = \text{pengujian tak meyakinkan}$$

- 6). Jika H_0 adalah uji dua ujung, yaitu tak ada serial autokorelasi positif maupun negatif, maka jika :

$$d < d_l \quad = \text{menolak } H_0$$

$$d > 4-d_l \quad = \text{menolak } H_0$$

$du \leq d \leq 4-du$ = menerima H_0

$dl \leq d \leq du$ atau $4-du \leq d \leq 4-dl$ = pengujian tak meyakinkan



BAB II

TINJAUAN PUSTAKA

A. Sektor Informasi

Potensi ekonomi yang dimiliki oleh sektor informal pada perekonomian nasional ternyata cukup berperan. Istilah sektor informal sering juga disebut golongan ekonomi lemah, sehingga sering tidak diketahui perbedaan antara sektor informal dengan golongan ekonomi lemah.

Menurut Sagir (1995 : 10) sektor informal adalah unit-unit usaha berskala kecil yang menghasilkan dan mendistribusikan barang dan jasa dengan tujuan pokok menciptakan kesempatan kerja dan pendapatan bagi diri sendiri dan dalam usahanya itu sangat dihadapkan berbagai-bagai kendala seperti modal fisik, faktor pengetahuan, dan faktor ketrampilan.

Menurut Suprpti (1995 :7) sektor informal diartikan sebagai sektor yang mudah dimasuki oleh pengusaha pendatang baru, menggunakan teknologi padat karya dan mudah disesuaikan, ketrampilan yang dibutuhkan diperoleh dari luar bangku sekolah, tidak diatur pemerintah dan bergerak dalam pasar yang penuh persaingan.

Berdasarkan pendapat diatas dapat diterangkan bahwa sektor informal adalah sejenis kegiatan atau aktivitas ekonomi yang bersifat lemah, yang belum mendapat proteksi ekonomi atau bantuan yang layak dari pemerintah dan pada umumnya mereka yang tergabung sektor informal memiliki modal kerja yang minim. Hal ini lebih dipertegas lagi dalam Profil Indonesia tahun 1979 yang diantaranya disebutkan bahwa sektor informal adalah (Utama, 2000, 54) : ekonomi lemah, walaupun kadangkala golongan ekonomi lemahpun terdapat sektor formal

Menurut konsep sektor informal di Indonesia terdapat baik di kota maupun di desa (Suprpti, 1995 : 8). Di kota dengan kegiatan usaha dapat digolongkan kedalam lima sub sektor antara lain yaitu industri pengolahan, bangunan, jasa, perdagangan dan pengangkutan. Selanjutnya di desa kegiatan tersebut ditambah lagi dengan lapangan usaha yang lain yaitu sub ektor pertambangan, khususnya penggalian pasir dan batu. Nampaknya pengertian yang terkandung dalam istilah sektor informal ini mirip dengan sektor tradisonal, yang biasanya berhubungan dengan sektor pertanian sebagai lawan dari sektor modern yang biasanya disebut sebagai sektor formal.

Dalam pengertian sektor informal, sektor pertanian tidak dimasukkan karena masalah yang dihadapi sektor pertanian serta pemecahannya sangat berbeda dengan masalah dan pemecahan yang dihadapi oleh kegiatan diluar sektor tersebut.

1. Faktor Penyebab Timbulnya Pedagang Pasar

Pedagang pasar yang tergabung dalam kelompok sektor informal merupakan sekelompok pedagang golongan ekonomi lemah yang menjual kebutuhan sehari-hari. Ada beberapa faktor yang menjadi penyebab timbulny pedagang pasar antara lain adalah (Suprpti, 1995 : 12) :

- a. Tidak adanya lapangan pekerjaan yang lain.
- b. Usaha tersebut dipandang lebih menguntungkan dibanding usaha yang lain.
- c. Barang yang dijual dibutuhkan masyarakat, sehingga relatif cepat laku.
- d. Sebagai penambah nafkah keluarga.

Pasar disini adalah tempat, bangunan atau lapangan tertentu yang dipergunakan untuk usaha mempertunjukkan, mensual-belikan, menyimpan barang dagangan atau menjalankan usaha perdagangan atau memberikan memamerkan jasa sebagai mata pencaharian.

2. Pandangan-pandangan terhadap Pedagang Pasar

Pedagang pasar dalam penelitian ini merupakan pedagang yang berasal dari daerah sekitar maupun daerah lain yang mempunyai keahlian rendah. Mereka menjalankan usahanya umumnya dengan modal kecil.

Dengan melihat kondisi usaha para pedagang yang hanya memiliki modal yang relatif kecil ini, maka jumlah pendapatan mereka dapat dikategorikan kedalam kelompok berpenghasilan rendah. Sebagai akibat dari pendapatan mereka yang rendah, sebagian besar pendapatan mereka habis untuk memenuhi kebutuhan primer mereka sehingga pembentukan modal hanya dapat mereka lakukan dalam jumlah yang kecil.

Pembentukan modal yang kecil akan menyebabkan margin laba yang dihasilkan juga relatif kecil atau rendah. Padahal pada umumnya hasil tersebut sangat diharapkan untuk memenuhi kebutuhan hidup sehari-hari anggota keluarga, baik untuk kebutuhan makan, pakaian, perumahan, biaya sekolah anak, maupun kebutuhan sosial kemasyarakatan.

Dengan latar belakang keadaan usaha para pedagang yang berjualan di pasar seperti itu, maka tercipta keadaan hasil yang mereka capai akhirnya hanya pas-pasan saja untuk sekedar hidup. Sebagai akibat itu hampir tidak ada atau kecil kemungkinan untuk bisa mengadakan investasi modal dan ekspansi usaha, apalagi mempunyai tabungan yang dapat diandalkan untuk menambah modalnya. Disamping itu rata-rata pendidikan mereka juga rendah, sehingga mereka kurang dapat memperhitungkan unsur-unsur efisiensi didalam suatu usaha. Seperti itulah beberapa segi kelemahan dari usaha pedagang pasar yang pada umumnya dijumpai yang merupakan sisi negatifnya.

Sedangkan pandangan positifnya terhadap kegiatan usaha pedagang pasar, bahwa pedagang pasar adalah merupakan bagian integral dari ekonomi urban yang harus dibina, dibimbing dan diarahkan dalam pencapaian efisiensi usaha. Keberadaan mereka sebagai pedagang pasar dan sebagai warga harus diakui keberadaannya sebagai suatu profesi pedagang. Atau dengan kata lain eksistensi mereka dan profesi mereka harus dianggap sebagai legal dan juga kita sadari keberadaan mereka yang sangat diperlukan masyarakat, sedangkan mereka hanya membutuhkan sepetak kecil tempat untuk berjualan.

Dari pandangan positif tersebut maka perlu untuk menjadikan perhatian bagi pihak yang berwenang dalam menangani masalah pedagang pasar yang merupakan salah satu bagian dari sektor informal. Nasib pedagang pasar memang dapat dikatakan pasang surut, karena suatu saat bisa menjamin kehidupannya agar berlangsung suatu sistem ekonomi yang sehat, namun pada saat yang lain muncul peraturan perubahan pergeseran tempat demi untuk ketertiban umum. Pedagang pasar yang merupakan sosok rakyat kecil, pada umumnya hanya pasrah begitu saja terhadap segala kebijaksanaan yang ada, namun mereka tidak pernah berhenti untuk berusaha apapun rintangan yang mungkin akan timbul.

Eksistensi para pedagang sebagai mana telah disinggung diatas, sangat jelas bagi kita semua akan menimbulkan beberapa implikasi sebagai akibat keberadaannya yaitu antara lain :

- a. Dari sudut pandang pedagang pasar itu sendiri adalah :
 - 1) Adanya pendapatan tetap ataupun pendapatan sampingan
 - 2) Akan dapat mengurangi adanya pengangguran
- b. Dari sudut pandang pemerintah adalah :

- 1) Pemerintah mendapat tambahan pendapatan baik berupa pajak maupun retribusi.
 - 2) Membantu pemerintah terhadap penciptaan lapangan pekerjaan.
 - 3) Apabila usaha pedagang itu teratur, maka pemerintah akan mudah dalam mengontrol pemerataan pendapatan serta pengaturan lokasi.
- c. Dari sudut pandang konsumen adalah :
- 1) Adanya kesempatan berbelanja secara mudah dan murah.
 - 2) Semua barang-barang kebutuhan sehari-hari terpenuhi tanpa harus pergi jauh (Suprapti, 1995 : 15)
 - 3) Sektor yang tidak sama menerima bantuan atau proteksi ekonomi dari pemerintah seperti perlindungan tarif terhadap barang dan jasa yang dihasilkan, pemberian kredit dengan bunga relatif rendah, pembimbingan teknis dan ketatalaksanaan, perlindungan dan perawatan tenaga kerja, penyediaan teknologi maju asal import dan hak paten.
 - 4) Sektor belum mempergunakan bantuan ekonomi pemerintah meskipun bantuan itu telah tersedia. Jadi kriteria *accessability* atau penggunaan bantuan dan bahan telah tersedia fasilitas walaupun belum dimanfaatkan.
 - 5) Sektor yang telah menerima bantuan dan fasilitas yang disediakan oleh pemerintah tetapi bantuan itu belum sanggup membuat unit usaha tersebut mandiri.

Sedangkan perbedaan karakteristik antara sektor formal dan sektor informal menurut Tulus Haryono (1993 : 10) adalah sebagai berikut :

TABEL 2.1

PERBEDAAN KARAKTERISTIK ANTARA SEKTOR FORMAL DAN SEKTOR INFORMAL

No	Karakteristik	Sektor Formal	Sektor informal
1	Modal	Relatif mudah diperoleh	Sukar diperoleh
2	Teknologi	Padat modal	Padat karya
3	Organisasi	Birokrasi	Mempunyai organisasi keluarga
4	Kredit	Dari lembaga resmi	Dari lembaga tidak resmi
5	Serikat buruh	Sangat berperan	Tidak resmi
6	Sifat dunia usaha	Sangat bergantung pada perlindungan pemerintah/import	Berdikari
7	Hubungan kerja majikan dengan buruh	Berdasarkan kontrol kerja	Berdasarkan atas saling percaya

Secara konseptual berdasarkan definisi kerja antara informal dengan golongan ekonomi lemah, yang dimaksud dengan sektor informal adalah semua unit usaha diluar kegiatan formal di mana di dalamnya termasuk juga golongan

B. Pengertian Kredit

Pengertian kredit mempunyai dimensi yang beraneka ragam. Secara umum banyak orang mengartikan kredit adalah utang. Kredit sebenarnya bukan sekedar utang, tetapi suatu modal, suatu alat untuk mencapai tujuan usaha.

Kredit berasal dari bahasa Yunani *Credere* yang berarti kepercayaan atau dalam bahasa latin *Creditum* yang berarti kepercayaan akan kebenaran dalam praktek sehari-hari. Di dalam kamus Umum Bahasa Indoensia disebutkan definisi kredit adalah “Kepercayaan pada daya bayar seseorang” (Yulius, 1995; hal 118). Sedangkan pemerintah memberi pengertian kredit seperti yang tertulis di dalam UU No. 10 Tahun 1998 tentang pokok-pokok Perbankan. Dalam UU No. 10 Tahun 1998 disebutkan kredit adalah :

Penyediaan uang atau tagihan yang dapat dipersamakan dengan itu berdasarkan persetujuan atau kesepakatan pinjam meminjam antara bank dengan pihak lain yang mewajibkan pihak peminjam untuk melunasi utangnya setelah jangka waktu tertentu dengan pemberian bunga.

Menurut Mulyono (1990 : 10) kredit adalah penyediaan uang atau tagihan yang dapat digunakan dengan itu, berdasarkan persetujuan pinjam-meminjam antara Bank dengan lain pihak dalam hal mana pihak peminjam berkewajiban melunasi hutangnya setelah jangka waktu tertentu dengan jumlah bunga yang telah ditentukan.

Berdasarkan uraian diatas diketahui bahwa didalam pemberian kredit terdapat dua pihak yang berkepentingan langsung yaitu pihak yang berlebihan uang disebut pemberian kredit dari pihak yang kekurangan atau membutuhkan uang disebut penerima kredit. Bilamana terjadi pemberian kredit berarti pihak yang berkelebihan uang memberikan uang kepada pihak yang membutuhkan uang dengan membuat perjanjian. Dalam pemberian kredit unsur kepercayaan merupakan faktor yang telah memperoleh kepercayaan dari pihak yang akan memberikan uang/pinjaman. Kepercayaan menyangkut baik tidaknya watak seseorang dan pihak pemberi pinjaman umumnya tidak mau dirugikan sehingga seorang yang memiliki watak baiklah akan diberikan pinjaman.

1. Prinsip-prinsip Perkreditan

Untuk dapat melaksanakan kegiatan perkreditan secara sehat telah dikenal dengan prinsip 5C. prinsip yang klasik ini meliputi :

a. Character

Dasar dari suatu pemberian kredit adalah atas dasar kepercayaan, jadi yang mendasari suatu kepercayaan yaitu adanya keyakinan dari pihak Bank bahwa si peminjam mempunyai mora, watak ataupun sifat-sifat pribadi yang positif

dan kooperatif dan juga mempunyai raa tanggung jawab baik dalam kehidupan pribadi sebagai manusia, kehidupannya sebagai anggota masyarakat ataupun dalam menjalankan kegiatan usahanya.

b. Capacity

Suatu penilaian kepada calon debitur mengenai kemampuan melunasi kewajiban-kewajibannya dari kegiatan usaha yang dilakukannya atau kegiatan usaha yang akan dilakukannya yang akan dibiayai dengan kredit Bank.

c. Capital

Yaitu jumlah dana/modal sendiri yang dimiliki oleh calon debitur. Dalam praktek sehari-hari kemampuan capital antara lain dapat dimanifestasikan dalam bentuk kewajiban untuk menyediakan self financing sampai sejumlah tertentu dan sebaiknya besarnya self financing ini lebih besar dari kredit yang akan dimintakan dari perbankan.

d. Collateral

Yang dimaksud dengan collateral ini yaitu barang-barang jaminan yang diserahkan oleh peminjam/debitur sebagai jaminan atas kredit yang diterimanya. Manfaat collateral yaitu sebagai alat pengamanan apabila usaha yang dibiayai dengan kredit tersebut gagal atau sebab-sebab lain dimana debitur tidak mampu melunasi kreditnya dan hasil usahanya yang normal.

e. Condition of economy

Yang dimaksud dengan condition of economy yaitu situasi dan kondisi politik, sosial, ekonomi, budaya dan lain-lain yang mempengaruhi keadaan perekonomian pada suatu saat maupun untuk suatu kurun waktu tertentu

yang kemungkinannya akan dapat mempengaruhi kelancaran usaha dari perusahaan yang memperoleh kredit.

2. Manfaat Perkreditan

Dalam perkreditan antara pihak bank dan calon debitur, keduanya merupakan kedua belah pihak yang pertama-tama menerima manfaat dari perkreditan itu secara langsung. Di sisi lain pihak pemerintah merupakan penguasa moneter dan masyarakat luas juga akan menerima manfaat perkreditan itu secara tidak langsung. Berikut ini dikemukakan manfaat perkreditan ditinjau dari masing-masing pihak yang mempunyai kepentingan terhadap perkreditan :

a. Ditinjau Dari Sudut Kepentingan Perbankan

Salah satu kegiatan pokok dari Perbankan yaitu menerima atau mengumpulkan dana dari masyarakat dalam berbagai bentuk, kemudian disalurkan kembali ke masyarakat dalam berbagai bentuk perkreditan. Dalam melaksanakan fungsinya sebagai perantara keuangan, bank akan memperoleh berbagai manfaat antara lain :

- 1) Memperoleh Pendapatan bunga kredit yaitu selisih antar bunga kredit yang diterimanya dari para debitur, dikurangi dengan biaya untuk memperoleh dana dari masyarakat dan dikurangi lagi dengan biaya-biaya overhead dalam mengelola kredit tersebut.
- 2) Untuk menjaga solvabilitas usahanya. Struktur sumber-sumber dana dari perbankan sebagian besar adalah bersumber dari para deposant, para girant dan dari para nasabahnya yang lain, sedangkan proporsi sumber dana yang berasal dari intern bank itu sendiri, relatif sangat kecil.
- 3) Dengan memberikan kredit akan membantu memasarkan jasa-jasa perbankan seperti transfer, wesel, clearing, inkasi, ekspor impor, bank

garansi, safe deposit box, traveler check, jasa-jasa konsultasi manajemen keuangan dan lain-lain.

- 4) Pemberian kredit untuk mempertahankan dan mengembangkan usahanya. Hal ini diartikan bahwa suatu bank komersial akan mampu memperoleh laba/surplus yang memadai apabila bank mampu mengolah dana yang diperolehnya menjadi kredit yang produktif.
- 5) Pemberian kredit untuk merebut pasar (market share) dalam industri perbankan.
- 6) Dengan pemberian kredit akan memungkinkan perbankan untuk mendidik para stafnya untuk mengenal kegiatan-kegiatan industri yang lain secara mendetail.

b. Manfaat Perkreditan Ditinjau dari Sudut Kepentingan Pemerintah

Kegiatan pemberian kredit dari perbankan merupakan suatu jaringan usaha dalam suatu sistem perekonomian. Kepentingan pemerintah secara lebih spesifik lagi terhadap kegiatan perkreditan dapatlah diuraikan sebagai berikut :

- 1) Perkreditan dapat digunakan sebagai alat untuk memacu pertumbuhan ekonomi baik secara umum maupun untuk pertumbuhan sektor-sektor ekonomi tertentu.

Biasanya peningkatan pertumbuhan ekonomi dapat berjalan cepat yaitu dengan adanya perkreditan baik dalam bentuk kredit investasi maupun kredit modal kerja.

- 2) Perkreditan sebagai alat untuk menciptakan lapangan usaha/kegiatan. Pemberian kredit yang tepat berarti akan menciptakan lapangan kegiatan

usaha dan lapangan kegiatan usaha akan menciptakan lapangan kerja baru.

- 3) Pemberian kredit sebagai alat peningkatan dan pemerataan pendapatan masyarakat.

Semakin besar kegiatan usaha tersebut dikuasai maka akan memungkinkan untuk menerima pendapatan yang semakin besar dan semakin besar pula terjadinya pemerataan pendapatan

- 4) Perkreditan Sebagai Sumber Pendapatan Negara

Sebagian besar kegiatan perkreditan di Negara kita saat ini dikelola oleh bank-bank milik negara, sehingga merupakan sumber pendapatan utama dari bank-bank milik negara tersebut. Dengan demikian pemberian kredit oleh bank-bank Pemerintah juga akan merupakan sumber pendapatan bagi negara.

- 5) Penciptaan Pasar

Perkreditan akan memperbesar volume konsumsi serta memperbesar pola konsumsinya, hal ini akan memberikan pengaruh terciptanya kegiatan pasar baru, dan kegiatan pasar yang semakin luas akan meningkatkan volume perdagangan di suatu kelompok ekonomi.

C. Faktor-faktor Yang Mempengaruhi Pendapatan Pedagang Pasar

Salah satu tolak ukur untuk mengetahui tingkat pendapatan bagi pedagang pasar dapat dilihat dari perolehan tingkat laba usaha. Variabel pendapatan dalam hal ini dapat mewakili tingkat keberhasilan usaha, dengan kata lain keberhasilan bagi seorang pedagang dianggap relevan bila diukur melalui besar kecilnya laba usaha yang diperoleh (Suprapti, 1995 : 8).

Laba usaha merupakan keuntungan atau sejumlah uang yang diperoleh dari menghitung selisih antara hasil penjualan dengan total biaya yang dikeluarkan, yang diukur berdasarkan laba perhari. Adapun pendapatan pedagang pasar dalam penelitian ini dinyatakan sebagai laba yang diperoleh para pedagang dari hasil penjualan barang dagangan setelah dikurangi dengan biaya-biaya yang telah dikeluarkan, yaitu : biaya pembelian barang dagangan, biaya produksi, biaya transportasi, biaya retribusi. Bagi seorang pedagang di pasar dikatakan berhasil apabila laba usaha per hari yang diterimanya dapat melebihi seluruh biaya-biaya yang dikeluarkannya. Selanjutnya untuk menaikkan laba usaha dapat menambah modal kerjanya yang dipakai setiap hari dengan mencari tambahan modal asing (kredit).

Pencarian laba usaha atau keuntungan yang akan diperoleh para pedagang pasar dapat dipengaruhi :

1. Modal Kerja

Modal kerja dalam hal ini merupakan modal gabungan yang digunakan para pedagang pasar untuk menjalankan kegiatan usahanya yaitu antara modal sendiri dan modal asing (kredit dari tukang kredit). Akibat rendahnya modal seringkali membuat para pedagang kurang leluasa dalam mengembangkan usahanya. Adapun tambahan modal yang diperoleh dengan cara mengambil pinjaman dari tukang kredit bertujuan untuk mengembangkan usahanya dengan pertimbangan adanya kemudahan prosedur dalam memperoleh pinjaman.

Terbatasnya modal bagi para pedagang di pasar merupakan faktor yang dominan dalam pengembangan usaha, demikian juga keterbatasan akan pengetahuan dalam usaha mendapatkan modal melalui lembaga perbankan sehingga pedagang pasar belerka dengan kemampuan modal yang relatif kecil.

Ditinjau dari segi asalnya, sumber dana perusahaan dapat dibagi menjadi 2 golongan yaitu (Basu Swastha dan Ibnu Sukotjo, 1991:245-246).

a. Modal Sendiri (modal berasal dalam perusahaan)

Pembelanjaan dengan sumber dana dari dalam perusahaan ini disebut pembelanjaan intern, yang meliputi penggunaan laba perusahaan, penggunaan cadangan, penggunaan laba yang tidak dibagi/ditahan.

b. Modal Asing (modal berasal dari luar perusahaan)

Pembelanjaan dengan sumber dana dari luar perusahaan ini disebut pembelanjaan ekstern, yang meliputi dana dari pemilik (diwujudkan dalam bentuk saham dan pembelajarannya disebut pembelajarannya disebut pembelanjaan sendiri), dana dari pinjaman yang berupa utang jangka pendek dan utang jangka panjang (pembelanjaan ini disebut pembalajaan asing).

2. Usia

Pada umumnya semakin dewasa seseorang akan semakin rasional dalam mempertimbangkan dan menyelesaikan suatu masalah. Pengamatan terhadap usia pedagang pasar dalam hal ini dimaksudkan untuk mengetahui sejauh mana produktivitas pedagang pasar dalam menggeluti usahanya. Dikatakan dalam (Siti Rahayu Haditomo, 1989 : 250) menganggap proses pemilihan pekerjaan dalam arti proses yang menentukan karier, mengikuti proses kelima masa penghidupan, yaitu : masa pertumbuhan (sampai kurang lebih dari 14 tahun), masa peninjauan (14-24 tahun), masa penentuan diri (24-44 tahun), masa pertahanan (45-64 tahun), dan masa peralihan (mulai 65 tahun). Pada umur 65 tahun orang umumnya menarik diri dari pekerjaannya.

3. Pengalaman Usaha

Semakin lama seseorang melakukan suatu usaha atau kegiatan, maka akan semakin berpengalaman. Pengalaman usaha ini dapat dimasukkan ke dalam pendidikan informal, yaitu pengalaman sehari-hari yang dilakukan secara sadar atau tidak sadar dalam lingkungan pekerjaan dan sosialnya

(Sukirin, 1981 : 15). Dari pengalaman usahanya, seseorang dapat menyimpulkan sehingga semakin banyak pengetahuan dan pengalaman, juga semakin terampil dalam bekerja, hal ini tidak membuat mereka tidak ragu lagi dalam mengambil keputusan dalam berusaha. Semakin lama seorang pedagang bekerja, berarti semakin banyak pengalaman dalam berdagang, yang pada akhirnya akan meningkat pada keuntungan yang diperolehnya.

4. Motivasi

Motivasi menurut Tri Rusmi Widayatun (1999 : 112) mempunyai pengertian “dorongan yang berasal dari bahasa latin “movere” yang berarti mendorong/menggerakkan. Motivasi inilah yang mendorong seseorang untuk berperilaku beraktifitas dalam mencapai tujuan. Motivasi merupakan motor penggerak perilaku seseorang individu, semakin kuat motivasi seseorang semakin cepat dalam mewujudkan tujuan dan kepuasan. Motivasi terjadi karena adanya kebutuhan seseorang yang harus dipenuhi untuk segera beraktifitas mencapai tujuan. Motivasi menurut Fillmore H Stanford yang dikutip oleh A.A Anwar Prabu Mangkunegara (1993 : 46-47) sebagai suatu kondisi yang menggerakkan manusia kearah suatu tujuan tertentu untuk mencapai tujuan dari motifnya.

Motivasi yang ada dalam diri seorang wirausahawan yang berhasil pada umumnya mempunyai dorongan/motif berprestasi yang tinggi. Motif berprestasi menurut Mc. Clelland yang dikutip oleh Moh. As'ad (1999:148) adalah “dorongan yang ada pada diri individu untuk mencapai kesuksesan, yang melebihi prestasinya dimasa lalu dan juga melebihi prestasi orang lain”. Moh. As'ad (1999:149) berpendapat bahwa “Individu yang mempunyai motif berprestasi yang tinggi cenderung memiliki tingkat kepercayaan yang tinggi, mempunyai tanggung jawab, selalu berusaha mencapai hasil yang baik, aktif

dalam kehidupan sosial, cenderung memiliki teman yang ahli daripada sekedar sahabat serta tahan terhadap tekanan-tekanan dalam masyarakat.

Menurut Mc. Clelland yang dikutip oleh Moh. As'ad (1999 : 150) bahwa selain motif berprestasi diatas masih ada dua motif yang melekat pada diri seorang wirausaha yaitu "motif berafiliasi dan motif berkuasa". Untuk motif afiliasi "merupakan kebutuhan akan kehangatan dan dukungan dalam hubungan dengan orang lain". Ciri tingkah laku yang menonjol pada diri individu yang mempunyai motif berprestasi yang tinggi menurut Moh. As'ad (1999 : 150) adalah sebagai berikut :

- a. Bertanggung jawab secara pribadi atas segala tindakannya.
- b. Berusaha mengerjakan tugas dengan cara-cara baru yang kreatif.
- c. Mengharapkan adanya umpan balik dari tugas yang dikerjakan.
- d. Mempunyai taraf aspirasi yang realistis untuk pencapaian tujuan dimasa depan.
- e. Dalam dirinya selalu ada keraguan untuk mencapai prestasi yang lebih baik dan untuk itu mau bekerja keras.
- f. Selalu memperhitungkan resiko dari tugas yang dikerjakan sehingga cenderung menetapkan tujuan yang sedang-sedang resikonya.

D. Penelitian Terdahulu

Hasil penelitian yang pernah dilakukan oleh Nataliana (2003) yang berjudul Analisis Pengaruh Karakteristik Usaha terhadap Tingkat Pendapatan Sektor Informal menggunakan responden opara pedagang kaki lima di kawasan Monumen Perjuangan 24 Kecamatan Banjarsari Kota Surakarta. Penelitian ini menggunakan

variabel terikat pendapatan pedagang kaki lima sedangkan untuk variabel bebasnya adalah modal kerja, pengalaman usaha, tingkat pendidikan, jam kerja dan tempat berdagang. Dari hasil analisis regresi menunjukkan bahwa variabel modal kerja, pengalaman usaha dan tempat berdagang memberikan pengaruh yang nyata terhadap peningkatan pendapatan pedagang kaki lima di Monumen Perjuangan 45 Kecamatan Banjarsari Kota Surakarta. Sedangkan tingkat pendidikan dan jam kerja signifikan.

Penelitian lain yang berjudul “Analisis Faktor-faktor Yang Mempengaruhi Pendapatan Pedagang Kaki Lima di Kawasan Kartasura” pernah dilakukan Trihono (2001). Hasil penelitian tersebut menyatakan bahwa modal kerja dan pengalaman usaha memberikan pengaruh yang nyata terhadap peningkatan pendapatan pedagang kaki lima di kawasan Kartasura.



BAB III

GAMBARAN UMUM WILAYAH PENELITIAN

Gambaran Umum Kecamatan Banjarsari

Ditinjau dari keadaan geografis kecamatan Banjarsari Kotamadya Surakarta terletak antara 110 BT – 11 BT dan 7,6° LS – 8° LS dengan ketinggian 80 – 130 permukaan laut. Sedangkan keadaan geografis ditinjau dari iklim tergolong panas dengan suhu $\pm 26^{\circ} \text{C}$ (max. $29,1^{\circ}$ dan min. $19,2^{\circ}\text{C}$)

Adapun batas-batas wilayahnya sebagai berikut :

- Utara Kabupaten Karanganyar/Kabupaten Boyolali
- Selatan Kecamatan Laweyan/Kecamatan Serengan
- Barat Kecamatan Colomadu/Kabupaten Karanganyar
- Timur Kecamatan Jebres/kecamatan Pasar Kliwon

Pemerintah Kecamatan Banjarsari Kotamadia Daerah Tingkat II Surakarta merupakan salah satu bagian dari kelima kecamatan yang ada di Kota Surakarta terdiri atas 13 kelurahan. Adapun luas wilayah dan jarak ke ibukota kecamatan banjarsari dapat disajikan seperti tabel dibawah III.1. Dari 13 kelurahan yang ada di Kecamatan Banjarsasi Kota Surakarta, berikut ini diuraikan gambaran umum wilayah penelitian yaitu kalurahan Mangkubumen, Kalurahan Setabelan dan kalurahan Nusukan.

TABEL III.1

**LUAS WILAYAH DAN JARAK KE IBUKOTA
KECAMATAN BANJARSARI**

No	Kelurahan	Kelurahan Luas (Ha)	Jarak ke Kecamatan
1	Kadipiro	508,80	2,50
2	Nusukan	206,30	2,00
3	Gilingan	127,20	1,00
4	Setabelan	27,70	0,35
5	Kestalan	20,80	0,20
6	Keprabon	31,80	1,00
7	Timuran	31,80	1,00
8	Ketelan	25,00	0,60
9	Panggawan	36,00	0,30
10	Mangkubumen	797,0	0,75
11	Manahan	128,00	2,00
12	Sumber	133,30	3,00
13	Banyuanyar	125,00	4,00
	Jumlah	1481,10	18,70

Sumber : Kantor Kecamatan Banjarsari Kota Surakarta 2003

Deskripsi Kelurahan Kadipiro

Wilayah penelitian ini dilakukan dengan mengambil dua kalurahan di kecamatan Banjarsari, yaitu kalurahan Mangkubumen dan kalurahan Setabelan. Berdasarkan tujuan penelitian, bahwa sampel yang akan diteliti adalah para pedagang pasar yang berada di kedua wilayah kalurahan tersebut. Untuk para pedagang di Pasar Turisari berada di wilayah Kalurahan Mangkubumen sedangkan para pedagang yang berjualan di Pasar Legi berada di wilayah kalurahan Setabelan.

Sebelum dikemukakan gambaran umum mengenai pedagang pasar berikut ini dideskripsikan monografi penduduk di wilayah kalurahan Mangkubumen dan Pasar Legi.

1. Deskripsi Penduduk di wilayah Kelurahan Mangkubumen
 - a. Penduduk Menurut Jenis Kelamin

Jumlah penduduk di Kelurahan Mangkubumen Kecamatan Banjarsari sebanyak 410.198 jiwa, dengan, dengan perincian 2070 penduduk laki-laki dan 5128 penduduk perempuan. Dari keseluruhan penduduk yang ada di wilayah kalurahan Mangkubumen terdiri dari 2590 KK. Berikut ini disajikan tabel yang menerangkan komposisi penduduk menurut jenis kelamin di Kalurahan Mangkubumen Kecamatan Banjarsari Kota Surakarta.

TABEL III.2

**KOMPOSISI PENDUDUK MENURUT JENIS KELAMIN
DI WILAYAH KELURAHAN MANGKUBUMEN
KECAMATAN BANJARSARI
KOTA SURAKARTA**

No	Jenis Kelamin	Jumlah (orang)	Presentase (%)
1	Laki-Laki	5070	49,7
2	Perempuan	5128	50,3
	Jumlah	10.198	100

Sumber : Kantor Kelurahan Kadipiro Kecamatan Bnajarsari 2003

b. Penduduk Menurut Tingkat Umur dan Jenis Kelamin

Jumlah penduduk Kalurahan Mangkubumen dilihat dari tingkat umur mayoritas berumur antara 30 ampai 39 tahun yaitu sekitar 1597 jiwa dari jumlah penduduk yang ada. Jumlah penduduk kelurahan Mangkubumen kecamatan Banjarsari menurut kelompok umur dan jenis kelamin secara lengkap dapat dilihat seperti tabel di bawah ini :

TABEL III.3

PENDUDUK KELURAHAN MANGKUBUMEN KECAMATAN
BANJARSARI DIPERINCI MENURUT KELOMPOK UMUR
DAN JENIS KELAMIN TAHUN 2003

<i>Umur</i>	Laki-laki		Perempuan		Total	
	<i>Jumlah</i>	%	<i>Jumlah</i>	%	<i>Jumlah</i>	%
0 – 4	359	7,1	504	9,8	863	8,5
5 – 9	218	4,3	513	10,0	731	7,2
10 – 14	633	12,5	458	8,9	1091	10,7
15 – 19	624	12,3	460	9,0	1084	10,6
20 – 24	530	10,5	496	9,7	1026	10,1
25 – 29	525	10,4	506	9,9	1031	10,1
30 – 39	806	15,9	791	15,4	1597	15,7
40 – 49	525	10,4	536	10,5	1061	10,4
50 – 59	390	7,7	435	8,5	925	8,1
60 +	460	9,1	429	8,4	889	8,7
Jumlah	5070	100	5128	100	10198	100

Sumber Kantor Kelurahan Kadapiro Kecamatan Banjarsari 2003

c. Penduduk Menurut Tingkat Pendidikan

Jumlah penduduk di Kelurahan Mangkubumen Kecamatan Banjarsari untuk kelompok yang belum Tamat SD menunjukkan jumlah yang paling besar yaitu sebanyak 4355 orang sedangkan urutan kedua adalah Tamat SLTA yaitu 1982 orang, urutan ketiga tamatan SLTA sebanyak 1560 orang. Selengkapnya komposisi penduduk di wilayah Kelurahan Mangkubumen Kecamatan Banjarsari menurut pendidikan untuk umur 5 tahun ke atas disajikan pada tabel di bawah ini.

TABEL III.4

PENDUDUK MENURUT TINGKAT PENDIDIKAN
 KELURAHAN MANGKUBUMEN KECAMATAN
 BANJARSARI TAHUN 2003

Tingkat Pendidik	Jumlah	
	Orang	Persen (%)
Tamat Akademi/PT	534	5,7
Tamat SLTA	1560	16,7
Tamat SLTP	1982	21,2
Tamat SD	90	1,0
Tidak Tamat SD	790	8,5
Belum Tamat SD	4355	46,7
Tidak Sekolah	24	0,3
Jumlah	9335	100

Sumber : Kantor Kecamatan Banjarsari Kota Surakarta 2003

d. Penduduk Menurut Mata Pencarian

Penduduk di Kalurahan Mangkunegaran Kecamatan Banjarsari untuk usia 10 tahun ke atas menunjukkan bahwa yang bekerja sebagai buruh industri cukup besar yaitu 2010 orang. Untuk mengetahui mata pendaharian penduduk selengkapnya dapat dilihat seperti tabel di bawah ini .

TABEL III.5

**PENDUDUK MENURUT MATA PENCAHARIAN
KELURAHAN MANGKUNEGARAN KECAMATAN
BANJARSARI TAHUN 2003**

Mata Pencaharian	Jumlah	
	Orang	Pesesen (%)
Pengusaha	67	0,8
Buruh Industri	2010	24,9
Buruh Bangunan	530	6,6
Pedagang	907	11,2
Pengangkutan	65	0,8
PNS/TNI	905	11,2
Pensiunan	530	6,6
Lain-lain	3050	37,8
Jumlah	4085	100

Sumber : Kantor Kecamatan Banjarsari Kota Surakarta 2003

2. Deskripsi Penduduk di Wilayah Kalurahan Setabelan

a. Penduduk Menurut Jenis Kelamin

Kalurahan Setabelan merupakan salah satu dari 13 kalurahan yang ada di wilayah Kecamatan Banjarsari dengan jumlah penduduk sebanyak 4948 jiwa, dengan perincian 2503 penduduk laki-laki dan 2445 penduduk perempuan. Dari keseluruhan penduduk yang ada di wilayah kalurahan Setabelan terdiri dari 111 KK. Berikut ini disajikan tabel yang menerangkan komposisi penduduk menurut jenis kelamin di Kalurahan Setabelan Kecamatan Banjarsari Kota Surakarta.

TABEL III.6

**KOMPOSISI PENDUDUK MENURUT JENIS KELAMIN
DI WILAYAH KELURAHAN SETABELAN
KECAMATAN BANJARSARI
KOTA SURAKARTA**

No	Jenis Kelamin	Jumlah (orang)	Presentase (%)
1	Laki-Laki	2503	50,4
2	Perempuan	2445	49,4
	Jumlah	4948	100

Sumber : Kantor Kelurahan Kadipiro Kecamatan Bnajarsari 2003

Pada tabel diatas terlihat bahwa penduduk di wilayah Kalurahan Setabelan Kecamatan banjarsari pada tahun 2003 adalah sebesar 4948 jiwa, dengan komposisi penduduk yang hampir sama yaitu 50,6% laki-laki dan 49,4% penduduk perempuan.

b. Penduduk Menurut Tingkat Umur dan Jenis Kelamin

Jumlah penduduk Kalurahan Setabelan menunjukkan bahwa jumlah yang paling besar adalah penduduk yang berusia antara 30-39 tahun yaitu sekitar 771 jiwa. Jumlah penduduk kecamatan Banjarsari menurut kelompok umur dan jenis kelamin secara lengkap dapat dilihat seperti tabel di bawah ini.

TABEL III.7

PENDUDUK KELURAHAN SETABELAN KECAMATAN BANJARSARI
DIPERINCI MENURUT KELOMPOK UMUR DAN JENIS KELAMIN
TAHUN 2003

Umur	Laki-laki		Perempuan		Total	
	Jumlah	%	Jumlah	%	Jumlah	%
0 – 4	151	6,0	119	8,1	270	5,6
5 – 9	314	12,5	179	11,9	593	12,3
10 – 14	250	10,0	240	10,3	490	10,1
15 – 19	294	11,7	170	7,3	464	9,6
20 – 24	303	12,1	151	6,5	454	9,4
25 – 29	264	10,5	265	11,3	529	10,9
30 – 39	416	16,6	356	15,2	772	16,0
40 – 49	306	12,2	280	12,0	586	12,1
50 – 59	168	6,7	244	10,4	412	8,5
60 +	37	1,5	231	9,9	268	5,5
Jumlah	2503	100	2335	100	4838	100

Sumber Kantor Kecamatan Banjarsari Kota Surakarta 2003

c. Penduduk Menurut Tingkat Pendidikan

Jumlah penduduk di Kelurahan Setabelan Kecamatan Banjarsari untuk kelompok yang Tamat SLTP menunjukkan jumlah yang paling besar yaitu sebanyak 1254 orang sedangkan urutan kedua adalah Tamat SLTA yaitu 1152 orang, urutan ketiga tamatan SD. Selengkapnya komposisi penduduk di wilayah Kelurahan Setabelan Kecamatan Banjarsari menurut pendidikan untuk umur 5 tahun ke atas disajikan pada tabel di bawah ini.

TABEL III.8

PENDUDUK MENURUT TINGKAT PENDIDIKAN
 KELURAHAN SETABELAN KECAMATAN
 BANJARSARI TAHUN 2003

Tingkat Pendidik	Jumlah	
	Orang	Persen (%)
Tamat Akademi/PT	375	8,0
Tamat SLTA	1152	24,6
Tamat SLTP	1254	26,8
Tamat SD	940	20,1
Tidak Tamat SD	292	6,2
Belum Tamat SD	384	8,2
Tidak Sekolah	280	6,0
Jumlah	4678	100

Sumber : Kantor Kecamatan Banjarsari Kota Surakarta 2003

d. Penduduk Menurut Mata Pencapaian

Penduduk di Kalurahan Setabelan Kecamatan Banjarsari menunjukkan bahwa sebagai besar bekerja di sektor pengangkutan yaitu 475 orang atau 11,6% sedangkan kedua 284 orang (7%) bekerja sebagai pedagang. Untuk mengetahui mata pendaharian penduduk selengkapnya dapat dilihat seperti tabel di bawah ini .

TABEL III.9

**PENDUDUK MENURUT MATA PENCAHARIAN
KELURAHAN SETABELAN KECAMATAN
BANJARSARI TAHUN 2003**

Mata Pencaharian	Jumlah	
	Orang	Pesesen (%)
Pengusaha	23	0,6
Buruh Industri	113	2,8
Buruh Bangunan	281	6,9
Pedagang	284	7,0
Pengangkutan	475	11,6
PNS/TNI	88	2,2
Pensiunan	62	1,5
Lain-lain	2760	67,5
Jumlah	4085	100

Sumber : Kantor Kecamatan Banjarsari Kota Surakarta 2003

Gambaran Umum Pedagang Pasar di Kecamatan Banjarsari

1. Deskripsi Pasar Turisari

a. Sejarah dan Perkembangan Pasar Turisari

Pasar Turisari berdiri sejak tahun 1929 pada masa pemerintahan Belanda. Dahulu pasar ini bernama pasar Nangka karena lokasi pasar yang terletak di tanah kosong yang ditumbuhi semak-semak dan didominasi banyak sekali pohon nangka yang besar-besar. Kondisi Pasar Nangka dari tahun 1929-1975 masih sangat sederhana hal ini terlihat dari lokasi pasar yang hanya dikelilingi dengan pagar kawat berduri. Lantainya yang masih berupa tanah dan pelindung/atapnya terbuat dari anyaman bambu meskipun sudah ada yang beratap genting namun itu hanya sebagian kecil saja.

Seiring berkembang zaman pasar Nangka pun terus mengalami perkembangan dan perubahan-perubahan sehingga pada tahun 1976 pada masa kepemimpinan/lurah Pasar Nangka dipegang oleh Bp. Hardi Pasar Nangka

dibangun dan dipindahkan diantara Jl. RM. Said dan Jl Srambatan dengan jangka waktu pembangunan selama 2 (dua) tahun. Setelah selesai tahun 1978 pedagang segera menempati pasar yang baru sekaligus peresmian dan penggantian nama Pasar Nangka menjadi Pasar Turisari karena letak pasar di Kampung Turisari Kalurahan Mangkubumen.

b. Jumlah Pedagang

Jumlah pedagang di Pasar Turisari sampai saat ini kurang lebih tercatat 300 orang. Pasar Turisari memiliki 35 Kios dan 216 Los pasar dengan luas 2.750 m². Para pedagang berasal dari beberapa daerah di kota Surakarta dan luar daerah Surakarta, sedangkan pedagang yang berasal dari wilayah kalurahan Mangkubumen hanya sedikit, yaitu kurang lebih 40%.

c. Jenis Barang Dagangan

Semenjak menempati pasar baru tersebut jenis barang dagangan para pedagangpun semakin bervariasi jadi tidak hanya pedagang beras saja melainkan ada pedagang sayur-mayur, pedagang daging, pedagang ikan, pedagang baju, pedagang kelontong, pedagang gerabah, pedagang lauk-pauk, dan lain-lain. Pasar Turisari memulai aktivitas kegiatan jual beli pada jam 05.00 WIB sampai dengan jam 20.000 WIB. pada tahun 1993 pada masa kepemimpinan/kepala lurah Pasar Turisari dipegang oleh Bp. Sardjiman yang bertugas mulai 1 September 1993. Beliau melaksanakan program renovasi/perbaikan pada bagina-bagian pasar yang sudah rusak dengan menggunakan dana dari anggaran APBN yang menghabiskan dana sebesar Rp. 10.350.800,00 adapun bagian-bagian pasar yang diperbaiki adalah atap, talang, teras, lantai, selokan, dalam tanah dan pintu sebanyak 5 unit.

Kegiatan pedagang Pasar Turisari tidak jauh berbeda dengan kegiatan di pasar-pasar lain. Pegawai Kantor pasar Turisari menetapkan peraturan untuk pra pedagang pasar yaitu pedagang yang menempati kios dan los mendapat surat Hak Penempatan yang berlaku selama 3 tahun setelah masa 3 tahun habis maka pedagang segera mendaftarkan kembali atau daftar ulang untuk membayar retribusi pada tiap harinya. Bagi pedagang oprokan diberikan karcis sebagai bukti pembayaran retribusi pasar jika mereka berjualan saja.

d. Pendapatan Pedagang

Pendapatan yang dihasilkan para pedagang setiap harinya pada umumnya cenderung tidak tetap, tergantung dari kondisi pasar. Berdasarkan hasil pengamatan di pasar Turisari diketahui bahwa pasar banyak dikunjungi oleh pembeli setiap hari libur seperti hari minggu atau hari-hari menjelang hari raya lebaran dan natal. Kondisi pasar tersebut akan menentukan jumlah pendapatan mereka, meskipun tidak dapat diramalkan secara pasti, hasil interview dengan pedagang diketahui bahwa pendapatan per tahun pedagang mulai dari Rp. 250.000 per bulan. Pendapatan ini dimiliki oleh pedagang minuman, sedangkan untuk jenis dagangan lainnya bervariasi.

e. Permodalan

Para pedagang di pasar Turisari pada umumnya telah memiliki modal sendiri yang dihimpun dari gabungan mereka atau hasil penjualan barang. Untuk menunjang pendapatan, ada yang menggunakan modal pinjaman dari lembaga keuangan bank, koperasi, pinjaman teman dan tukang kredit harian. Jumlah

pinjaman yang diambil sangat bervariasi tergantung dari tingkat kebutuhan mereka.

f. Karakteristik Pedagang

Para pedagang di pasar Turisari ditinjau dari tingkat usia juga sangat bervariasi, pada umumnya mereka yang lebih tua usianya telah memiliki pengalaman usaha yang lama dibanding pedagang yang berusia muda. Sedangkan ditinjau dari tingkat pendidikan, rata-rata mereka berpendidikan rendah SD dan SLTP bahkan tidak bersekolah.

2. Deskripsi Pasar Legi

a. Sejarah dan Perkembangan Pasar Legi

Pasar Legi berdiri sejak tahun 1905 pada masa pemerintahan Belanda, konon kabarnya pasar ini sangat ramai pada saat hari pasaran Legi sehingga dinamakan Pasar Legi. Pasar Legi merupakan salah satu pasar yang berdiri pertama kali di wilayah Kecamatan Banjarsari dengan lokasi yang lebih luas dibandingkan dengan pasar Turisari dan Pasar Nusukan. Pasar Legi oleh masyarakat dikenal sebagai pasarnya bagi para bakul, yaitu menjual barang dagangan untuk dijual kembali. Para pembeli selain para bakul (pedagang besar) juga masyarakat khususnya di sekitar wilayah Kalurahan Setabelan bahkan masyarakat di seluruh wilayah Surakarta.

Seperti halnya dengan pasar lain, Pasar legi yang saat ini menempati bangunan baru sebelumnya merupakan pasar tradisional dengan bangunan yang sederhana. Kondisi pasar sebelum dibangun berdiri di atas lantai yang masih berupa tanah dan sebagian atapnya terbuat dari genting.

b. Jumlah Pedagang

Jumlah pedagang di Pasar legi sampai saat ini kurang lebih tercatat sebanyak 2000 orang dengan menempati lokasi dagang di kios, los atau menggelar dagangan. Pasar Legi memiliki 171 Kios dan 1816 Los pasar.

c. Jenis Barang Dagangan

Mengingat pasar Legi dikenal sebagai pasar Induk, oleh karenanya variasi barang dagangan cenderung lebih lengkap, lebih banyak jumlahnya dan konon harga lebih murah dibandingkan dengan pasar lain di wilayah Kecamatan Banjarsari. Jenis dan macam dagangan di Pasar Legi sangat bervariasi dan tentunya dengan jumlah pedagang yang lebih banyak. Jenis dagangan tersebut diantaranya kebutuhan bahan makanan pokok seperti beras, umbi-umbian, kacang-kacangan, sayur-mayur, macam-macam buah, macam-macam daging dan ikan, pakaian, kelontongan, gerabah, warung makan dan lauk-pauk, dan lain-lain. pasar Legi memulai aktivitas kegiatan jual beli pada jam 05.00 WIB sampai dengan 21.00 WIB. sedangkan mereka yang berjualan di luar kawasan gedung hampir larut malam.

d. Pendapatan Pedagang

Pendapatan yang dihasilkan para pedagang setiap harinya pada umumnya cenderung tidak tetap, tergantung dari kondisi pasar. Berdasarkan hasil pengamatan di pasar Turisari diketahui bahwa pasar banyak dikunjungi oleh pembeli setiap hari libur seperti hari minggu atau hari-hari menjelang hari raya lebaran. Hasil interview dengan pedagang diketahui bahwa pendapatan per bulan pedagang adalah bervariasi yaitu mulai dari Rp. 300.000 per bulan.

e. Permodalan

Seperti halnya dengan pedagang lain, para pedagang di pasar Legi pada umumnya telah memiliki modal sendiri yang dihimpun dari tabungan mereka atau hasil menjual sebagian barang. Dilihat dari sumber permodalan rata-rata para pedagang memiliki modal inti yang lebih besar dibanding para pedagang di Pasar Turisari. Hal ini dikarenakan mereka pedagang di Pasar legi adalah pedagang besar yang membutuhkan dana yang cukup besar, pedagang yang bermodal besar rata-rata mencari pinjaman tidak melalui tukang kredit harian, tetapi melalui lembaga keuangan seperti Bank Umum, BPR atau koperasi.

f. Karakteristik Pedagang

Karakteristik pedagang di Pasar Legi ditinjau dari tingkat usia sangat bervariasi, dimana usaha dagang yang mereka jalani merupakan usaha turun temurun yang diwariskan oleh orang tua. Ditinjau dari tingkat pendidikan yang ada, rata-rata pedagang berpendidikan rendah yaitu mulai tidak sekolah sampai dengan SD. Di samping itu sebagian dari para pedagang ada yang berpendidikan SLTP, SLTA dan Perguruan Tinggi. Kelompok pedagang ini rata-rata usianya masih tergolong masih muda dengan tingkat usia antara 25-35 tahun. Motivasi mereka menjadi pedagang diantaranya adalah melanjutkan usah dagang yang diwariskan orang tua, mencari alternatif karena sulitnya mencari pekerjaan.

BAB IV

ANALISIS DATA

Pada bagian ini akan diuraikan :

- A. Deskripsi Variabel Penelitian : modal pinjaman dari tukang kredit, usia, pengalaman usaha dan motivasi.
- B. Analisis Statistik
- C. Ujian Persyaratan analisis regresi dengan menggunakan uji asumsi klasik meliputi : uji multikolinearitas, uji heteroskedastisitas dan uji autokorelasi.
- D. Pembahasan

A. Data Variabel Penelitian

1. Pendapatan Pedagang

Pendapatan pedagang pasar dalam penelitian ini merupakan laba usaha atau pendapatan bersih yang diperoleh pedagang dari seluruh dari seluruh hasil penjualan setelah dikurangi biaya operasional (biaya transport, upah buruh/tenaga kerja, pembelian barang dagangan) dan retribusi yang diukur berdasarkan pendapatan bersih per bulan (rupiah).

Untuk memperoleh gambaran yang jelas mengenai pendapatan pedagang disajikan seperti pada tabel 4.1. dibawah ini.

TABEL 4.1
DESKRIPSI PENDAPATAN PEDAGANG PASAR
DI KECAMATAN BANJARSARI

No.	Pendapatan pedagang (Rp)	Jumlah (orang)	Persentase (%)
1	≤ 300.000	13	22
2	300.001 – 400.000	14	23
3	400.001 – 500.000	12	20
4	500.001 – 600.000	3	5
5	600.001 – 700.000	5	8
6	700.001 – 800.000	6	10
7	> 800.000	7	12
	Jumlah	60	100

Pada tabel 4.1. menunjukkan bahwa para pedagang yang berpendapatan sampai dengan Rp. 500.000 adalah paling banyak, kurang lebih 65%. Kelompok pedangan ini merupakan pedagang kecil yang bermodal pas-pasan diantaranya adalah para pedang sayur, penjual es, penjual makanan yang sebagian besar menggelar dagangannya di los pasar. Sumber permodalan yang mereka himpun dapat dikatakan sangat minim karena banyak pedagang yang mencari pinjaman melebihi modal inti, sehingga untuk mencapai keuntungan tidak dapat optimal. Sedangkan sisanya sebesar 35% adalah para pedagang yang berpendapatan antara Rp. 500.001 – Rp. 800.000. Kelompok pedagang ini apabila dicermati lebih besar modalnya, jenis dagangan yang dijual diantaranya adalah sayuran, buah-buahan, pedagang warung makanan. Tingkat keuntungan yang diperoleh selama 1 bulan bagi pedagang tersebut rata-rata lebih menguntungkan karena rasio antara modal pinjaman dengan modal inti kurang dari 50%.

2. Modal Pinjaman dari Tukang kredit

Dalam menjalankan usaha dagang, para pedagang di pasar Turisari dan pasar Legi memperoleh pinjaman dari tukang kredit harian dengan cara yang mudah. Kemudian ini sering dimanfaatkan oleh para tukang kredit untuk memperpanjang pinjaman mereka apabila pedagang telah melunasi hutangnya. Keterikatan dengan tukang kredit harian membuat para pedagang tidak mampu mencapai pendapatan secara memuaskan, karena sebagian pendapatan habis untuk membayar beban bunga kredit yang cenderung tinggi. Namun demikian, pinjaman yang mereka ambil memberikan manfaat bagi mereka demi kelangsungan usaha dagangnya.

Jumlah kredit dari tukang harian yang diambil oleh pedagang pasar sangat bervariasi mulai dari Rp. 50.000 sampai dengan Rp. 750.000. besarnya kredit ini tergantung dari tingkat kebutuhan para pedagang. Pertimbangan para pedagang rata-rata hampir sama, bahwa prosedur pengambilan kredit dari tukang harian lebih mudah dan cepat, meskipun beban bunganya tinggi. Persyaratan pengajuan kredit sangat sederhana sekali, yaitu menyerahkan foto copy KTP, membayar biaya administrasi sebesar Rp. 5.000. Beban bunga yang ditetapkan oleh tukang kredit rata-rata sebesar 15% - 20% yang diangsur sebanyak 24 kali. Pemberian kredit kepada pedagang yang memiliki watak yang baik saja yang akan diberikan.

Variasi mengenai besarnya pinjaman kredit dari tukang harian dapat dilihat seperti pada tabel 4.2. di bawah ini.

TABEL 4.2
DESKRIPSI MODAL PINJAMAN DARI TUKANG KREDIT

No.	Modal pinjaman (Rp)	Jumlah (orang)	Persentase (%)
1	≤ 150.000	13	22
2	150.001 – 250.000	14	23
3	250.001 – 350.000	12	20
4	350.001 – 450.000	3	5
5	450.001 – 550.000	5	8
6	550.001 – 650.000	6	10
7	> 800.000	7	12
	Jumlah	60	100

Sumber : Data primer diolah

3. Pengalaman Usaha

Pengalaman usaha adalah pengalaman yang pernah dialami setiap pedagang dalam memasuki usaha dagangnya di pasar. Pengukuran variabel di atas didasarkan pada lamanya pedagang dalam memulai usahanya sebagai pedagang pasar di Pasar Turisari dan Pasar Legi Kecamatan Banjarsari Kota Surakarta, dinyatakan dalam satuan tahun. Adapun variasi mengenai lamanya usaha pedagang, disajikan pada tabel 4.3. dibawah ini.

TABEL 4.3

DESKRIPSI MODAL PINJAMAN DARI TUKANG KREDIT

No.	Pengalaman Usaha (Tahun)	Jumlah (orang)	Persentase (%)
1	≤ 8	9	12
2	9 – 12	18	30
3	13 – 16	7	12
4	17 – 20	14	23
5	21 – 24	7	12
6	25 – 28	6	10
7	> 28	1	2
	Jumlah	60	100

Sumber : Data primer diolah

4. Usia

Keinginan dan kebutuhan seseorang berubah-ubah seiring bertambahnya usia seseorang. Pada saat muda tingkat kebutuhan yang harus dipenuhi mungkin tidak terlalu besar dibanding setelah berkeluarga. Di samping tingkat kebutuhan pola pemikiran atau kemampuan dalam mengambil suatu keputusan akan semakin lebih baik. Demikian halnya para pedagang pasar yang berdagang sehari-hari di Pasar Turisari dan Pasar Legi, bertambahnya usia mereka dalam menjalankan usahanya. Bertambahnya usia ini juga berkaitan dengan tingkat pengalaman mereka dalam

berdagang semakin bertambah usia umumnya mereka juga akan lebih berpengalaman sehingga kemampuan untuk memperoleh keuntungan akan berbeda.

Usia dalam hal ini adalah umur terakhir pedagang saat menjalankan usahanya sebagai seorang pedagang yang dinyatakan dalam tahun. Tingkat usia dari setiap pedagang yang diteliti ternyata sangat bervariasi, sebagian usia dari setiap (60) berusia antara 39-52 tahun. Untuk mengetahui variasi mengenai tingkat usai pedagang, selengkapnya dapat dilihat seperti pada tabel di bawah ini.

TABEL 4.4

DESKRIPSI USIA PEDAGANG

No.	Tingkat Usia (Tahun)	Jumlah (orang)	Persentase (%)
1	≤ 28	4	7
2	29 – 33	5	8
3	34 – 38	8	13
4	39 – 43	17	28
5	44 – 48	19	32
6	49 – 53	5	8
7	> 53	2	3
	Jumlah	60	100

Sumber : Data primer diolah

5. Motivasi

Seperti yang telah diuraikan di Bab I bahwa motivasi yang ada dalam diri seseorang wirausahawan yang berhasil pada umumnya mempunyai dorongan / motif berprestasi tinggi. Demikian halnya dengan pedagang pasar, keberhasilan usaha dagang mereka harus didukung dengan motivasi yang tinggi. Sedangkan motivasi dalam penelitian ini adalah sesuatu yang mendorong pedagang pasar untuk meraih keberhasilan usaha

dagang, yang dinilai atas beberapa faktor yaitu : kesungguhan dalam bekerja, keinginan untuk maju, bakat dan pelayanan.

Motivasi dalam penelitian ini merupakan variabel dummy yang dikelompokkan menjadi dua kelompok :

0 = pedagang yang memiliki motivasi rendah

1 = pedagang yang memiliki motivasi tinggi.

Untuk mengukur motivasi pedagang digunakan kuesioner dengan metode skala Likert dimana jawaban dari setiap pertanyaan yang disusun mulai dari Sangat setuju, Setuju, Tidak Setuju dan Sangat Tidak Setuju. Adapun bobot penilaiannya adalah :

Penilaiannya adalah :

Sangat setuju diberi bobot 4

Setuju diberi bobot 3

Tidak setuju diberi bobot 2

Sangat tidak setuju diberi bobot 1

Dari jawaban responden seperti pada lampiran 2 diperoleh nilai rata-rata terendah sebesar 2,2 dan nilai-nilai tertinggi 3,4. Dari data tersebut dapat dicari nilai interval sebagai berikut :

$$\begin{aligned} \text{Interval} &= \frac{\text{Skor tertinggi} - \text{skor terendah}}{\text{Jumlah kelas}} \\ &= \frac{3,4 - 2,2}{2} \\ &= 0,6 \end{aligned}$$

Selanjutnya dari interval tersebut dapat ditentukan rentang skor motivasi sebagai berikut :

Kisaran Skor	Tingkat Motivasi
2,2 – 2,8	Rendah
2,9 – 3,5	Tinggi

berdasarkan kisaran skor tersebut selanjutnya dilakukan indeks untuk mengubah ke variabel dummy :

Indeks Tingkat Motivasi Pedagang

0 Rendah

1 Tinggi

Untuk mengetahui tingkat motivasi pedagang selengkapnya dapat dilihat seperti tabel di bawah ini.

TABEL 4.5

DESKRIPSI MOTIVASI PEDAGANG

No.	Motivasi Pedagang	Jumlah (orang)	Persentase (%)
1	Rendah	22	37
2	Tinggi	38	63
	Jumlah	60	100

Sumber : Data primer diolah

Dari tabel di atas diketahui bahwa pedagang yang memiliki motivasi tinggi sebanyak 38 orang (63%) sedangkan 37% memiliki tingkat motivasi rendah. Mereka yang memiliki motivasi tinggi cenderung memiliki sikap mental wirausaha yang tinggi dibandingkan yang memiliki motivasi rendah. Hal ini ditunjukkan dengan kesungguhan pedagang dalam bekerja, keinginan untuk maju, bakat yang dimiliki serta kemampuan melayani para pembeli.

B. Analisis Statistik

Analisis regresi linear berganda bertujuan untuk menguji pengaruh variabel independen (modal kredit, pengalaman pedagang, usia dan motivasi) terhadap variabel dependen (pendapatan pedagang). Analisis data dalam penelitian menggunakan bantuan komputer Program SPSS. Model persamaanya adalah :

$$Y = a + b_1 X_1 + b_2 X_2 + b_3 X_3 + b_4 D + e$$

Keterangan :

Y	=	Pendapatan pedagang (Rupiah)
X ₁	=	Modal kerja (Rupiah)
X ₂	=	Pengalaman berdagang (Tahun)
X ₃	=	Usia (Tahun)
D	=	Variabel Dummy Motivasi
		0 = pedagang yang memiliki motivasi rendah
		1 = pedagang yang memiliki motivasi tinggi
a	=	Konstanta
b ₁ ...b ₄	=	Koefisien regresi
e	=	pengganggu (<i>error</i>)

Hasil analisis regresi dengan bantuan komputer program SPSS diperoleh hasil seperti yang terangkum pada tabel 4.6 di bawah ini.

TABEL 4.6
HASIL ANALISIS REGRESI LINEAR BERGANDA

Variabel Bebas	Koefisien Regresi	t hitung	Sig.
Modal pinjaman	1,059	9,929	0,000
Pengalaman usaha	7688,6	2,503	0,015
Usia	-1404,8	-0,557	0,580
Motivasi	106799,6	2,800	0,007

Konstanta : 139601,2

R² : 0,717

R Multipel : 0,847

F Hitung : 34,911

Berdasarkan hasil analisis regresi di atas diperoleh persamaan regresi sebagai berikut :

$$Y = 139601,2 + 1,059 X_1 + 7688,6 X_2 - 1404,8X_3 + 106799,6 D$$

Dari persamaan tersebut diketahui bahwa nilai konstanta sebesar 139601,2 artinya jika modal, pengalaman usaha, usia dan motivasi dianggap konstan, diprediksikan pendapatan pedagang kurang lebih sebesar Rp.139.600. Besarnya koefisien regresi modal kredit sebesar 1,059 artinya jika ada peningkatan pendapatan kurang lebih sebesar Rp. 109.000 dengan asumsi variabel lain dianggap konstan. Besarnya koefisien regresi variabel pengalaman usaha sebesar 7688,6 artinya jika pengalaman usaha meningkat 1 tahun diprediksikan pendapatan akan meningkat kurang lebih sebesar Rp.7690 dengan asumsi variabel lain dianggap konstan. Besarnya koefisien regresi variabel usia sebesar -1404,7 artinya jika usia meningkat 1 tahun usia mengakibatkan pendapatan menurun sebesar Rp. 1404,7 dengan asumsi variabel lain dianggap konstan. Besarnya koefisien regresi variabel motivasi sebesar 106799,6 artinya pedagang yang memiliki motivasi tinggi memiliki pendapatan yang lebih besar (Rp. 106799,6) daripada pedagang yang motivasinya rendah.

2. Uji t

Uji t digunakan untuk mengetahui pengaruh secara sendiri-sendiri variabel independen terhadap variabel independen. Adapun langkah-langkah *Uji-t* dapat diuraikan sebagai berikut :

- a. Uji pengaruh modal pinjaman terhadap pendapatan

1) Perumusan hipotesis

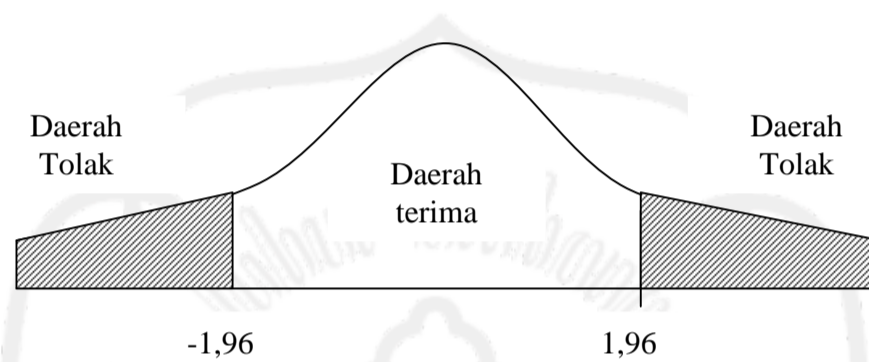
$H_0 : \beta = 0$ (Modal pinjaman tidak mempunyai pengaruh terhadap pendapatan)

$H_1 : \beta_1 \neq$ (Modal pinjaman mempunyai pengaruh terhadap pendapatan)

2) Menentukan tingkat keyakinan 95%

3) Perhitungan uji t

Dari pengolahan data komputer diperoleh nilai hitung = 9,929. Nilai t tabel = 1,96 (uji 2 sisi pada $\alpha / 2$ dan $df = 58$)



4) Kesimpulan

Nilai t hitung (9,929) > t tabel (1,96), maka H_0 ditolak berarti modal pinjaman mempunyai pengaruh terhadap pendapatan pedagang pasar pada tingkat keyakinan 95%.

b. Uji pengaruh pengalaman usaha terhadap pendapatan

1) Perumusan hipotesis

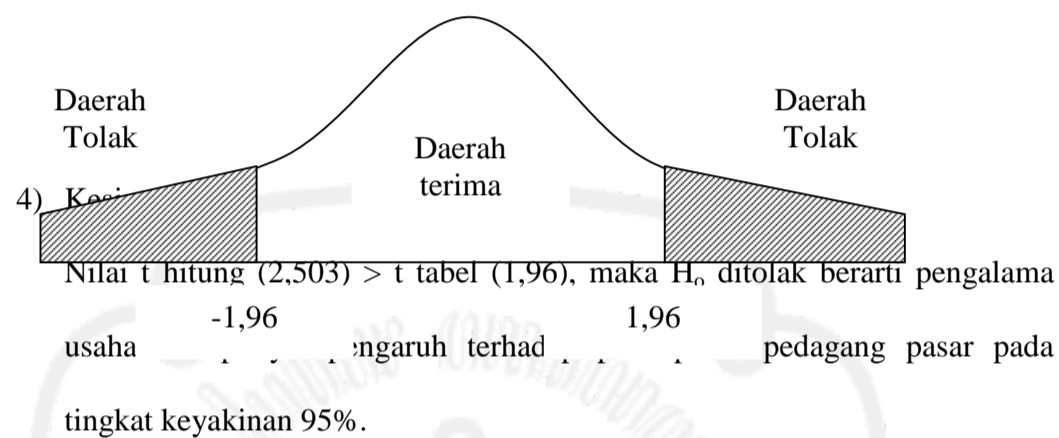
$H_0 : \beta_2 = 0$ (Pengalaman usaha tidak mempunyai pengaruh terhadap pendapatan)

$H_1 : \beta_2 \neq 0$ (Pengalaman usaha mempunyai pengaruh terhadap pendapatan)

2) Menentukan tingkat keyakinan 95%

3) Perhitungan uji t

Dari pengolahan data komputer diperoleh nilai hitung = 2,503. Nilai t tabel = 1,96 (uji 2 sisi pada $\alpha / 2$ dan $df = 58$)



c. Uji pengaruh usia terhadap pendapatan

1) Perumusan hipotesis

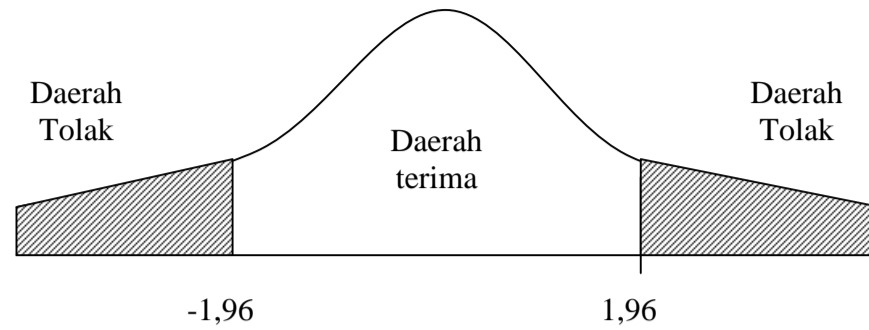
$H_0 : \beta_3 = 0$ (Usia tidak mempunyai pengaruh terhadap pendapatan)

$H_1 : \beta_3 \neq 0$ (Usia usaha mempunyai pengaruh terhadap pendapatan)

2) Menentukan tingkat keyakinan 95%

3) Perhitungan uji t

Dari pengolahan data komputer diperoleh nilai hitung = -0,557. Nilai t tabel = 1,96 (uji 2 sisi pada $\alpha / 2$ dan $df = 58$)



4) Kesimpulan

Nilai t hitung (-0,557) > t tabel (-1,96), maka H_0 diterima berarti usia mempunyai pengaruh terhadap pendapatan pedagang pasar pada tingkat keyakinan 95%.

d. Uji pengaruh motivasi terhadap pendapatan

1) Perumusan hipotesis

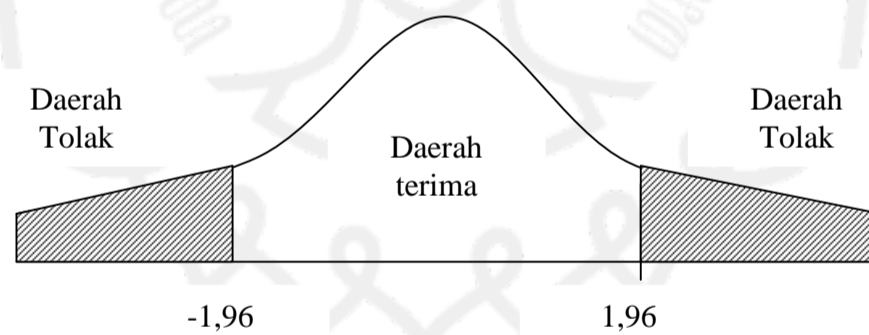
$H_0 : \beta_4 = 0$ (Motivasi tidak mempunyai pengaruh terhadap pendapatan)

$H_1 : \beta_4 \neq$ (Motivasi mempunyai pengaruh terhadap pendapatan)

5) Menentukan tingkat keyakinan 95%

6) Perhitungan uji t

Dari pengolahan data komputer diperoleh nilai hitung = 2,800. Nilai t tabel = 1,96 (uji 2 sisi pada $\alpha / 2$ dan $df = 58$)



7) Kesimpulan

Nilai t hitung (2,800) > t tabel (1,96), maka H_0 ditolak berarti motivasi mempunyai pengaruh terhadap pendapatan pedagang pasar pada tingkat keyakinan 95%.

3. Uji F

Uji F dalam hal ini digunakan untuk menguji pengaruh secara bersama-sama variabel independen terhadap variabel dependen. Adapun langkah-langkah *uji F* adalah sebagai berikut :

a. Perumusan Hipotesis

$H_0 : \beta_1 = \beta_2 = \beta_3 = \beta_4 = 0$ (Modal pinjaman, pengalaman usaha, usia dan motivasi secara bersama-sama tidak mempunyai pengaruh terhadap pendapatan)

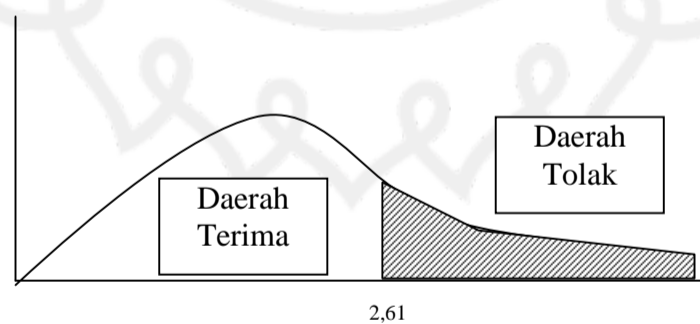
$H_1 : \beta_1 \neq \beta_2 \neq \beta_3 \neq \beta_4 \neq 0$ (Modal pinjaman, pengalaman usaha, usia dan motivasi secara bersama-sama mempunyai pengaruh terhadap pendapatan)

b. Menentukan tingkat keyakinan 95%

c. Perhitungan uji F

Berdasarkan hasil pengolahan data komputer diperoleh nilai F hitung = 34,911.

Nilai F tabel = 2,61 (dicari pada $\alpha_{0,05}$ dan $df = 4$ versus 55).



d. Kesimpulan

F hitung (34,911) > F tabel (2,61) maka H_0 ditolak berarti modal pinjaman, pengalaman usaha, usia dan motivasi secara bersama-sama mempunyai pengaruh terhadap pendapatan pada tingkat keyakinan 95%.

4. Uji Koefisien Determinasi (R^2)

Uji koefisien determinasi (R^2) ini digunakan untuk mengetahui seberapa besar sumbangan / kontribusi yang diberikan oleh variabel independen secara bersama-sama (modal pinjaman, pengalaman usaha, usia dan motivasi) dalam menjelaskan variasi pada variabel dependen (pendapatan pedagang).

Nilai R^2 (koefisien determinasi) yang dihasilkan dari perhitungan komputer sebesar 0,717 berarti variasi yang terjadi pada variabel pendapatan pedagang dapat dijelaskan oleh variabel independen secara bersama-sama kurang lebih sebesar 71,7% sedangkan sisanya sebesar 28,3 dijelaskan oleh variabel yang tidak diteliti.

C. Uji Asumsi Klasik

1. Uji Multikolinearitas dengan Metode *Klein*

Uji Multikolinearitas dimaksudkan untuk mengetahui apakah antar variabel independen berkorelasi dengan variabel independen lainnya. Apabila hal ini terjadi maka terjadi masalah multikolinearitas. Untuk menguji ada tidaknya gejala Multikolinearitas dilakukan dengan metode *Klein*, yaitu dengan membandingkan nilai $r_{X_iX_j}$ dengan nilai $R^2_{y, X_i \dots X_n}$. Apabila nilai $R^2_{y, X_i \dots X_n} > r_{X_iX_j}$ berarti tidak ada gejala

multikolinearitas dan sebaliknya nilai $R^2_{y, X_1, \dots, X_n} < r_{X_i X_j}$ berarti ada gejala multikolinearitas.

Dari hasil pengolahan data komputer berikut ini disajikan rangkuman hasil uji multikolinearitas.

TABEL 4.7.
RANGKUMAN UJI MUTIKOLINEARITAS

Korelasi	Nilai $r_{x_{ij}}$	Nilai R_{y, x_1, \dots, x_n}	Kesimpulan
X_1-X_2	0,336	0,717	Tidak terjadi multikolinearitas
X_1-X_3	0,116	0,717	Tidak terjadi multikolinearitas
X_1-D	-0,519	0,717	Tidak terjadi multikolinearitas
X_2-X_3	0,502	0,717	Tidak terjadi multikolinearitas
X_2-D	-0,247	0,717	Tidak terjadi multikolinearitas
X_2-D	0,036	0,717	Tidak terjadi multikolinearitas

Sumber : data primer diolah

Karena nilai $r_{x_{ij}}$ dari keempat variabel independent $< R_{y, x_1, \dots, x_n}$. Maka H_0 diterima berarti tidak terjadi masalah multikolinearitas pada model.

2. Uji Heteroskedastisitas

Uji Heteroskedastisitas dalam penelitian ini bertujuan untuk mengetahui apakah ada gangguan U_i semuanya mempunyai varian yang sama. Jika asumsi ini tidak dipenuhi maka terdapat masalah heteroskedastisitas. Uji Heteroskedastisitas dalam penelitian ini dilakukan dengan pengujian menurut *Glejser (Glejser test)*. Hasil pendeteksian menunjukkan tidak adanya Heteroskedastisitas jika pengaruh masing-masing variabel independen terhadap residual absolut tidak signifikan atau nilai hitung $< t$ tabel. Hasil uji heteroskedastisitas dengan bantuan komputer dapat dirangkum seperti pada tabel di bawah ini.

TABEL 4.8
HASIL UJI HETEROSKEDASITAS

Estimasi	t hitung	t tabel	Kesimpulan
X ₁ – residual absolut	1,846	1,96	Tidak terjadi heteroskedastisitas
X ₂ – residual absolut	1,821	1,96	Tidak terjadi heteroskedastisitas
X ₃ – residual absolut	- 0,335	1,96	Tidak terjadi heteroskedastisitas
D – residual absolut	1,417	1,96	Tidak terjadi heteroskedastisitas

Sumber : Data primer diolah

Dari tabel di atas diketahui bahwa pengaruh masing-masing variabel independen (modal pinjaman, pengalaman usaha, usia dan motivasi) terhadap residual absolut tidak signifikan karena nilai hitung < t tabel. Dengan demikian disimpulkan bahwa tidak ada masalah Tidak heteroskedastisitas pada model regresi.

3. Uji Autokorelasi (*Durbin Watson test*)

Uji Autokorelasi dalam penelitian ini menggunakan uji Uji Durbin Watson yang bertujuan mengetahui apakah nilai U_t dari suatu observasi dengan observasi lainnya terdapat adanya hubungan. Apabila hal ini terjadi maka terjadi masalah autokorelasi. Adapun kritik pengujiannya jika $d_U < d < 4-d_U$ maka H_0 diterima yang berarti tidak ada Autokorelasi baik positif maupun negatif.

Dari hasil analisis regresi diperoleh nilai DW hitung sebesar 1,788.

Selanjutnya hasil konsultasi tabel Durbin Watson pada tingkat signifikansi 5% dengan $k = 4$ dan $N = 60$ diperoleh nilai :

$$d_L = 1,44 \quad d_U = 1,73$$

$$4-d_U = 4 - 1,73 = 2,27$$

Dengan demikian disimpulkan bahwa nilai DW-hitung terletak pada kritik pengujian $d_u < d < 4-d_u$ atau $1,73 < 1,788 < 2,27$ berarti H_0 diterima artinya tidak terjadi masalah autokorelasi baik positif maupun negatif.



C. Pembahasan

Hasil penelitian ini menunjukkan bahwa modal pinjaman dari tukang kredit harian berpengaruh positif dan signifikan terhadap pendapatan pedagang pasar, berarti semakin tinggi modal pinjaman, pendapatan yang diperoleh pedagang semakin tinggi. Hasil penelitian ini sejalan dengan penelitian yang dilakukan Trihono (2001) yang berjudul “Analisis Faktor-fakro Yang Mempengaruhi Pendapatn Pedagang Kaki Lima di Kawasan Kartasura”. Hasil penelitian tersebut menyatakan bahwa modal usaha dari tukang kredit harian mempunyai pengaruh positif dan signifikan terhadap peningkatan pedagang kaki lima di kawasan Kartasura. Hasil penelitian ini menyiratkan bahwa modal kerja merupakan faktor yang amat penting untuk meningkatkan pendapatan pedagang pasar. Kendala yang dialami para pedagang yang menjadi responden dalam penelitian, rata-rata mereka memiliki modal inti yang sangat terbatas. Untuk mendukung keberhasilan usahanya, mereka mengambil tambahan modal dalam bentuk pinjaman dari tukang kredit tersebut, dapat digunakan untuk menambah jumlah barang dagangan. Namun demikian ternyata terdapat beberapa pedagang yang belum optimal dalam mencapai keuntungan. Hal ini terjadi dikarenakan oleh beberpa faktor diantaranya adalah besarnya pinjaman melebihi modal inti, sehingga mengakibatkan rasio kecukupan modalnya tergolong rendah. Disamping itu masih terdapat beberapa pedagang yang belum mampu meningkatkan modal intinya, karena sebagian dari pendapatan telah habis untuk memenuhi kebutuhan ekonomi keluarga. Untuk mengoptimalkan pendapatan, akan lebih baik apabila besarnya pinjaman didukung kekuatan modal ini, sehingga dapat menjamin beban hutang beserta bunganya.

Pengalaman usaha dalam penelitian ini mempunyai pengaruh positif dan signifikan terhadap pendapatan pedagang, semakin bertambah pengalaman semakin besar laba usaha yang dicapai pedagang. Hal ini dapat dijelaskan bahwa semakin lama pedagang menekuni usaha dagang akan meningkatkan kemampuan dan ketrampilan melayani pembeli, kemampuan memilih dan memperoleh barang dagangan / pemasok, kemampuan menangani masalah pekerjaan setiap bulannya dan kepekaan dalam mengatasi persaingan atau perubahan-perubahan yang terjadi dalam pekerjaannya. Kemampuan tersebut akan mendukung perilaku pedagang dalam mencapai keberhasilan usaha dagangnya, yang pada akhirnya akan meningkatkan pendapatan. Penelitian ini sejalan dengan penelitian Nataliana (2002) yang berjudul Analisis Pengaruh Karakteristik Usaha Terhadap tingkat Pendapatan Sektor Informal di Kawasan Monumen Perjuangan '45 Kecamatan Banjarsari Kota Surakarta. Hasil penelitian tersebut menunjukkan bahwa faktor modal dan pengalaman usaha berpengaruh positif terhadap pendapatan pedagang kaki lima.

Faktor usia ternyata tidak memberikan pengaruh signifikan terhadap pendapatan. Hal ini dapat dikarenakan, keberhasilan usaha pedagang tidak ditentukan sepenuhnya oleh faktor usia. Pedagang dari tingkat usia semuanya mendapat peluang untuk meraih keberhasilan, sedangkan faktor yang harus diperhatikan dan memegang peranan penting adalah modal.

Tingkat motivasi memberikan pengaruh yang nyata terhadap pendapatan pedagang, semakin tinggi motivasi pedagang semakin tinggi pula pendapatan. Setiap pedagang dalam penelitian ini memiliki motivasi berbeda. Perbedaan ini disebabkan adanya tingkat kebutuhan yang ingin dicapai pedagang. Secara umum motivasi seseorang untuk bekerja karena mereka ingin tercukupi kebutuhan hidup

dan keluarga, untuk itulah mereka bekerja. Motivasi seseorang dapat mencerminkan kebutuhan yang harus dipenuhi pada umumnya pedagang akan termotivasi untuk bekerja dengan lebih baik yang ditunjukkan dari sikap perilakunya untuk mencapai tujuan misalnya kesungguhan berusaha, kemandirian.



BAB V

KESIMPULAN DAN SARAN

A. Kesimpulan

Berdasarkan hasil analisis data yang telah dilakukan, maka kesimpulan yang diperoleh adalah sebagai berikut :

1. Hasil uji F diketahui bahwa secara bersama-sama modal pinjaman, pengalaman usaha, usia dan motivasi mempunyai pengaruh terhadap pendapatan pedagang pasar di Kecamatan Banjarsari Kota Surakarta, dengan probabilitas sebesar 0,000. Hal ini ditunjukkan dari besarnya nilai F hitung $>$ F tabel.
2. Hasil uji t diketahui bahwa variabel modal pinjaman berpengaruh positif dan signifikan terhadap pendapatan pedagang pasar di kecamatan Banjarsari Kota Surakarta dengan probabilitas sebesar 0,000.
3. Dari hasil uji t diketahui bahwa variabel pengalaman usaha berpengaruh positif dan signifikan terhadap pendapatan pedagang pasar di Kecamatan Banjarsari Kota Surakarta, dengan probabilitas sebesar 0,015.
4. Dari hasil uji t diketahui bahwa variabel usia tidak berpengaruh terhadap pendapatan pedagang pasar di Kecamatan Banjarsari Kota Surakarta, dengan probabilitas sebesar 0,580.
5. Hasil uji t diketahui bahwa variabel motivasi berpengaruh positif dan signifikan terhadap pendapatan pedagang pasar di Kecamatan Banjarsari Kota Surakarta, dengan probabilitas sebesar 0,007.

B. Saran-saran

Mengingat analisis data dan kesimpulan yang telah diuraikan dimuka berikut ini diberikan saran-saran :

1. Mengingat modal pinjaman memberikan pengaruh yang paling besar terhadap pendapatan pedagang, diharapkan para pedagang tidak sekedar meningkatkan pinjaman saja melainkan turut meningkatkan modal inti agar pendapatan yang dicapai dapat lebih optimal.
2. Mengingat pengalaman usaha berpengaruh positif terhadap pendapatan, diharapkan pedagang yang belum berpengalaman hendaknya dapat belajar dari pedagang yang sudah berpengalaman. Misalnya meniru teknik-teknik berdagang yang baik, mempelajari cara mencari barang yang berkualitas dan pemasok yang baik serta teknik melayani para pelanggan.
3. Agar pendapatan dapat dicapai secara optimal diharapkan pedagang memiliki motivasi yang tinggi untuk meraih keberhasilan. Dengan adanya motivasi yang tinggi diharapkan pedagang dapat bekerja dengan sungguh-sungguh.
4. Bagi pihak lembaga keuangan atau instansi terkait disarankan untuk turut berpartisipasi dalam meningkatkan pendapatan para pedagang pasar. Hal ini dapat diupayakan misalnya dengan memberikan kemudahan-kemudahan dalam pemberian kredit dan dengan bunga yang rendah. Dengan demikian para pedagang pasar diharapkan dapat terlepas dari keterikatannya dengan para rentenir atau tukang kredit harian.

DAFTAR PUSTAKA

- Anwar Prabu Mangkunegara, Manajemen Sumber Daya Manusia Perusahaan, PT. Remaja Rosdakarya, Bandung.
- A.Riani Suprapti, 1995, Pengaruh Pinjaman Modal Usaha Koperasi Pedagang Pasar Terhadap Kontinuitas Usaha Pedagang Pasar Legi Kotamadia Surakarta, FE UNS, Surakarta.
- Alex S. Niti Semito, 1987, Pertimbangan Mengambil Kredit dan Rencana Pengambilan, Ghalia Indonesia, Surabaya.
- Anik Sugiarti, 2002, Analisis Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Perilaku Kewirausahaan Pada Pedagang Pasar Turisari Kecamatan Banjarsari Surakarta, Skripsi : FKIP UNS, Surakarta (Tidak Dipublikasikan).
- Boediono, 2000, Ekonomi Mikro, BPFU-UGM, Yogyakarta.
- Dahlan Siamat, 1993, Manajemen Bank Umum, Intermedia, Jakarta.
- Damodar Gujarati, 1992, Ekonometrika Dasar, Erlangga, Jakarta.
- Djarwanto Ps, 1987, Petunjuk Teknis Penulisan Skripsi, BPFU-UGM, Yogyakarta.
- Fariad W, Soetatwo H, 1998, Untaian Ekonomi Moneter Dan Perbankan, BPFU-UGM, Yogyakarta.
- Ibnu Trihono, 2001, Analisis Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Pendapatan Pedagang Kaki Lima di Kawasan Kartasura, Skripsi : FE UMS, Surakarta (Tidak Dipublikasikan).
- Moh. As'ad, 1999, Psikologi industri, Liberty, Yogyakarta.
- Muchdarsyah Sinungan, 1989, Kredit, Seluk-Beluk dan Teknik Pengolahan, Yagrat, Jakarta.
- Suharsimi Arikunto, 1986, Prosedur Penelitian, Bina Aksara, Jakarta.
- Sukirin, 1981, Pokok-Pokok Psikologi Pendidikan, FIP-IKIP, Yogyakarta.
- Suyatno, 1993, Analisis Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Pendapatan Pedagang Pakaian di Pasar Kabupaten Sukoharjo, Skripsi, STIE, Widya Wiwaha Yogyakarta.
- Teguh Pujo Mulyono, 1993, Manajemen Perbankan Bagi Bank Komersial, BPFU-UGM, Yogyakarta.

Thomas Suyatno, 1994, Kelembagaan Perbankan, Gramedia Pustaka Utama, Jakarta.

Tri Rusmi Widayatun, 1999, Ilmu Perilaku, CV. Infomedia, Jakarta.

Tulus Haryono, 1993, Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi keberhasilan Usaha Pedagang Kaki Lima, Studi Kasus di Kotamadya Surakarta, FE-UNS, Surakarta.

YF. Irene Natalia V, 2003, Analisis Pengaruh Karakteristik Usaha Terhadap Tingkat Pendapatan Sektor Informal (Studi Kasus Pada Pedagang Kaki Lima di Kawasan Monumen Perjuangan '45 Kecamatan Banjarsari Kota Surakarta), Skripsi : FE-UNS, Surakarta (Tidak dipublikasikan).

Yulius, S, 1995, Kamus Baru Bahasa Indonesia, Jakarta.



LAMPIRAN**DAFTAR PERTANYAAN**

**ANALISIS PENGARUH MODAL PINJAMAN DARI TUKANG KREDIT
HASIRAN DAN KARAKTERISTIK PEDAGANG TERHADAP
PENDAPATAN PEDAGANG PASAR DI WILAYAH
KECAMATAN BANJARSARI KOTAMADYA
SURAKARTA**

IDENTITAS RESPONDEN

1. Nama :
2. Alamat :
3. Jenis kelamin : a. Laki-laki b. Perempuan
4. Status Perkawinan : a. Belum menikah
 b. Sudah menikah
 c. Lain-lain
5. Jumlah tanggungan :orang
keluarga
6. Pendidikan formal terakhir :
 - a. Tidak tamat SD :tahun
 - b. SD :tahun
 - c. Tidak tamat SLTP :tahun
 - d. SLTP :tahun
 - e. Tidak tamat SLTA :tahun
 - f. SLTA :tahun
 - g. Tidak tamat SLTA :tahun
 - h. PT :tahun

KARAKTERISTIK USAHA

1. Sudah berapa lamakah Saudara menjadi pedagang pasar ? tahun
2. Berapakah usia saudara saat ini ? tahun
3. Jenis dagangan saudara ?
 - a. Beras
 - b. Sayuran

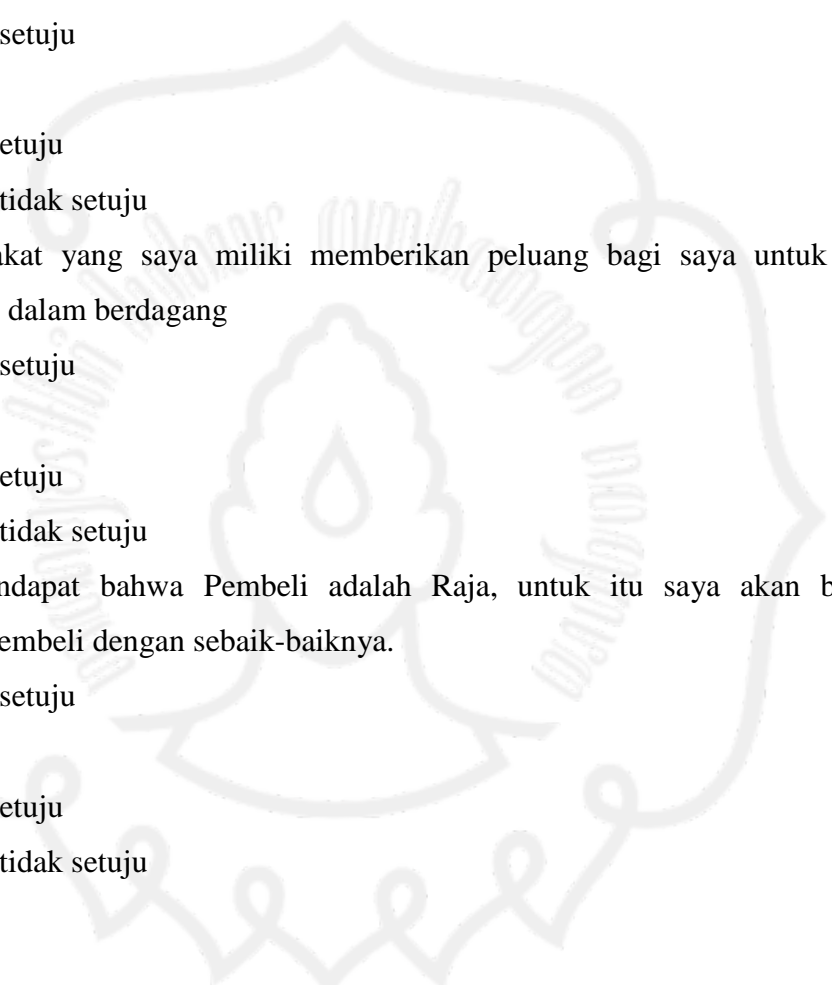
- c. Buah
 - d. Daging
 - e. Kelontong
 - f. Makanan/minuman
 - g. Pakaian
4. Apakah saudara dikenal pungutan restribusi ?
 - a. Ya, besarnya Rp per hari
 - b. Tidak
 5. Rata-rata berapa jam per hari anda memanfaatkan waktu usaha dagang ?
Jawab :jam

PERMODALAN

1. Berapa modal inti yang saudara gunakan untuk menjalankan usaha ?
Jawab : Rp
2. Untuk mendukung usaha dagang, berapakah besarnya pinjaman yang Saudara ambil dari tukang kredit harian ?
Jawab : Rp
3. Berapakah besarnya angsuran per hari yang Saudara keluarkan ?
Jawab : Rp xhari
4. Pada saat mengambil pinjaman tersebut berapakah biaya administrasi yang dibebankan ?
Jawab : Rp
5. Berdasarkan realisasi kredit yang telah Saudara terima, setelah dipotong biaya-biaya ?
Jawab : Rp
6. Berapa kalikah Saudara berhubungan dengan tukang kredit harian ?
Jawab : Rp
7. Untuk dapat memperoleh kredit apakah harus ada jaminan kreditnya.
 - a. Ya
 - b. kredit
8. Jika ya apa saja wujudnya yang dapat dijadikan jaminan kreditnya.
Jawab : Rp

MOTIVASI

Jawablah pertanyaan di bawah ini dengan memilih salah satu jawaban yang sesuai dengan pendapat Saudara.

1. Untuk memperoleh kesuksesan dalam berdagang, saya berusaha bekerja dengan sungguh-sungguh.
 - a. Sangat setuju
 - b. Setuju
 - c. Tidak setuju
 - d. Sangat tidak setuju
 2. Saya berkeinginan untuk menambah jumlah barang dagangan agar pembeli memperoleh kepuasan.
 - a. Sangat setuju
 - b. Setuju
 - c. Tidak setuju
 - d. Sangat tidak setuju
 3. Untuk menjadi pedagang yang sukses harus memiliki pandangan yang maju.
 - a. Sangat setuju
 - b. Setuju
 - c. Tidak setuju
 - d. Sangat tidak setuju
 4. Dengan bakat yang saya miliki memberikan peluang bagi saya untuk meraih kesuksesan dalam berdagang.
 - a. Sangat setuju
 - b. Setuju
 - c. Tidak setuju
 - d. Sangat tidak setuju
 5. Saya sependapat bahwa Pembeli adalah Raja, untuk itu saya akan berusaha melayani pembeli dengan sebaik-baiknya.
 - a. Sangat setuju
 - b. Setuju
 - c. Tidak setuju
 - d. Sangat tidak setuju
- 

PENDAPATAN

1. Berapakah rata-rata hasil penjualan saudara per bulan ?

Jawab : Rp

2. Berapa biaya-biaya yang saudara keluarkan dalam usaha berdagang per bulan?

(Pilih salah satu)

Adapun perincian pengeluaran biaya antara lain :

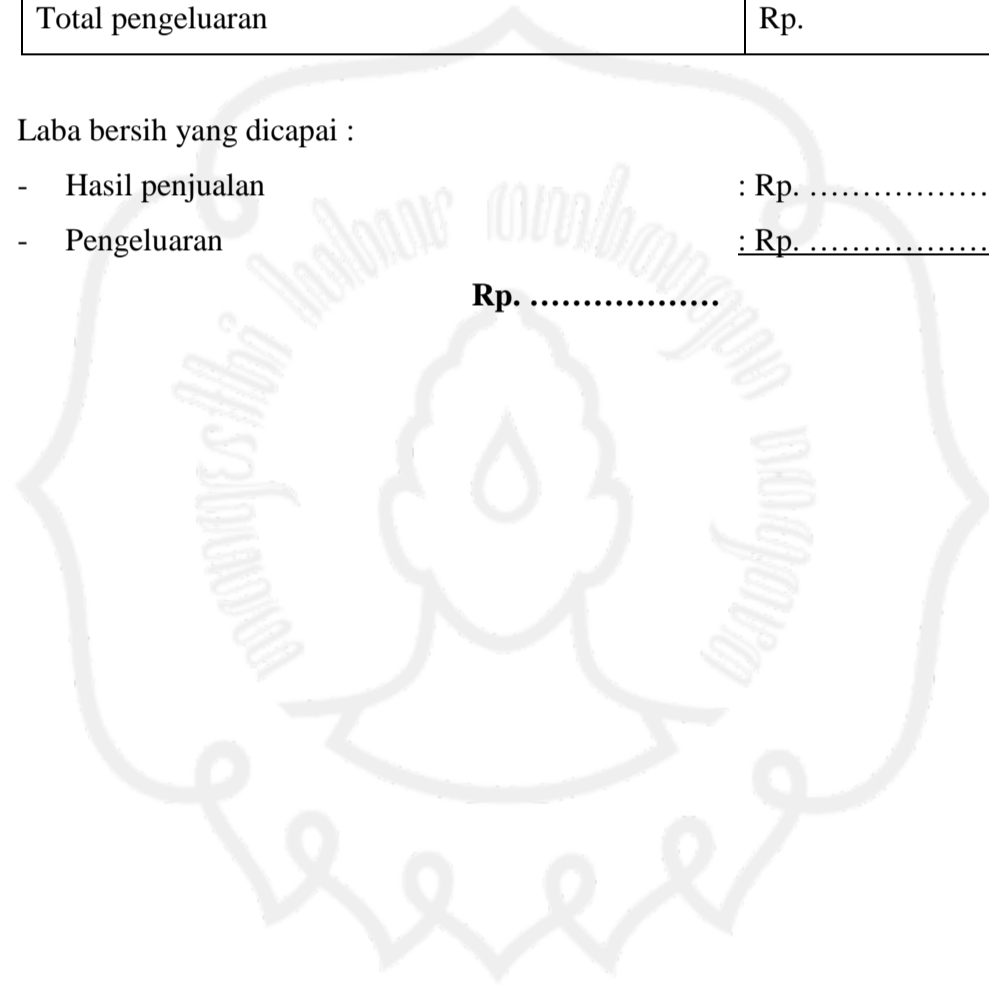
a. Membeli barang dagangan	Rp.	
b. Transportasi	Rp.	
c. Retribusi	Rp.	
d. Tenaga kerja	Rp.	
e. Lain-lain sebutkan		
.....	Rp.	
.....	Rp.	
.....	Rp.	
Total pengeluaran		Rp.

Laba bersih yang dicapai :

- Hasil penjualan : Rp.

- Pengeluaran : Rp.

Rp.



**HASIL PENILAIAN JAWABAN KUESIONER MOTIVASI
PEDAGANG**

No. Resp.	Butir Soal					Total	Rata- rata
	1	2	3	4	5		
1.	3	3	3	2	3	14	2.80
2.	3	3	3	2	3	14	2.80
3.	3	3	4	3	2	15	3.00
4.	4	3	3	3	3	16	3.20
5.	3	2	2	3	3	13	2.60
6.	3	3	1	3	3	13	2.60
7.	3	3	3	3	3	15	3.00
8.	3	3	4	2	3	16	3.20
9.	3	3	3	3	4	14	2.80
10.	3	2	4	3	3	17	3.40
11.	3	2	3	3	3	14	2.80
12.	3	3	3	4	3	14	2.80
13.	3	3	3	3	3	16	3.20
14.	3	3	4	4	3	16	3.20
15.	3	4	3	1	3	16	2.80
16.	3	3	3	4	3	14	3.20
17.	3	4	3	3	3	16	3.40
18.	3	3	4	4	3	17	3.20
19.	3	3	3	4	3	16	3.20
20.	3	4	3	3	3	16	3.20
21.	3	3	3	3	3	16	3.00
22.	3	4	3	3	3	15	3.20
23.	4	3	3	3	3	16	3.40
24.	3	2	4	3	3	17	2.80
25.	3	3	3	3	3	14	2.80
26.	3	3	2	4	3	14	3.20
27.	3	3	3	4	3	16	3.20
28.	3	3	3	3	3	16	3.00
29.	2	4	3	3	3	15	3.00
30.	3	3	3	3	2	15	2.60
31.	2	3	2	4	3	13	3.00
32.	3	3	3	3	2	15	3.00
33.	3	2	4	4	3	15	3.00
34.	3	2	3	2	3	15	2.40
35.	4	2	2	3	2	12	2.80
36.	3	3	3	3	3	14	3.00
37.	3	3	3	2	4	15	2.80
38.	3	3	2	2	4	14	2.80

No. Resp.	Butir Soal					Total	Rata- rata
	1	2	3	4	5		
39.	2	4	4	3	3	16	3.20
40.	2	3	4	4	3	16	3.20
41.	3	3	3	3	3	15	3.00
42.	3	3	3	3	3	15	3.00
43.	3	3	3	3	3	15	3.00
44.	3	3	3	2	3	14	2.80
45.	3	3	3	3	4	16	3.20
46.	3	3	3	3	3	15	3.00
47.	4	2	3	1	3	13	2.60
48.	3	3	4	3	3	16	3.20
49.	4	2	4	3	3	16	3.20
50.	2	2	3	3	3	13	2.60
51.	2	4	3	2	4	15	3.00
52.	2	4	3	3	3	15	3.00
53.	2	3	3	3	3	14	2.80
54.	3	3	1	3	3	13	2.60
55.	2	2	3	2	2	11	2.20
56.	3	3	2	3	3	14	2.80
57.	3	3	4	3	3	16	3.20
58.	3	4	3	3	3	16	3.20
59.	2	3	4	3	3	15	3.00
60.	2	3	3	3	2	13	2.60

Sumber : Data primer diolah

