

SKRIPSI

**FAKTOR-FAKTOR YANG MEMPENGARUHI PENDAPATAN PEDAGANG
KELAPA DI PASAR RAYA KOTA PADANG**

*Diajukan Sebagai Syarat Untuk Memenuhi Persyaratan
Mencapai Gelar Sarjana Ekonomi Strata I (SI)
Di Universitas Negeri Padang*



Oleh:

CATUR LUCKY HANDAYANI

BP. 2004/48934

**PROGRAM STUDI EKONOMI PEMBANGUNAN
FAKULTAS EKONOMI
UNIVERSITAS NEGERI PADANG
2009**

HALAMAN PERSETUJUAN SKRIPSI

**FAKTOR-FAKTOR YANG MEMPENGARUHI PENDAPATAN PEDAGANG
KELAPA DI PASAR RAYA KOTA PADANG**

Nama : CATUR LUCKY HANDAYANI
NIM/BP : 2004/48934
Keahlian : Perencanaan Pembangunan
Program Studi : Ekonomi Pembangunan
Fakultas : Ekonomi

Padang, Agustus 2009

Disetujui Oleh:

Pembimbing I

Pembimbing II

Dr. H. Hasdi Aimon, M.Si
NIP: 19550505 197903 1 010

Drs. Akhirmen, M.Si
NIP: 19621105 198703 1 002

ABSTRAK

Catur Lucky Handayani (2004/48934) Faktor-Faktor yang Mempengaruhi Pendapatan Pedagang Kelapa Di Pasar Raya Kota Padang. Skripsi Program Studi Ekonomi Pembangunan Fakultas Ekonomi Universitas Negeri Padang di bawah bimbingan Bapak Dr. H. Hasdi Aimon, M.Si dan Bapak Drs. Akhirmen, M.Si.

Penelitian ini bertujuan untuk menganalisis: (1) Pengaruh modal (X1) terhadap pendapatan (Y) pedagang kelapa (2) Pengaruh harga (X2) terhadap pendapatan (Y) pedagang kelapa (3) Pengaruh pengalaman berdagang (X3) terhadap pendapatan (Y) pedagang kelapa (4) Pengaruh biaya berdagang (X4) terhadap pendapatan (Y) pedagang kelapa (5) Pengaruh lokasi berdagang (D) terhadap pendapatan (Y) pedagang kelapa (6) Pengaruh modal, harga, pengalaman berdagang, biaya dan lokasi berdagang secara bersama-sama terhadap pendapatan pedagang kelapa di Pasar Raya Kota Padang.

Jenis penelitian ini adalah *deskriptif* dan *asosiatif*. Jenis data adalah data primer. Teknik pengumpulan data dalam penelitian ini adalah melalui hasil kuisioner dari 32 orang responden. Sedangkan analisis data yang digunakan adalah Analisis Deskriptif dan Analisis Induktif yaitu Uji Prasyarat Analisis yang terdiri dari Uji Multikolinearitas, Uji Normalitas Sebaran Data, Uji Heterokedastisitas, Analisis Regresi Linear Berganda, Uji t dan Uji F dengan $\alpha = 0,05$.

Hasil penelitian adalah (1) Modal berpengaruh signifikan terhadap pendapatan pedagang kelapa ($\text{sig} = 0,028 < \alpha = 0,05$) dengan tingkat pengaruhnya sebesar 1,604 persen (2) Harga berpengaruh signifikan terhadap pendapatan pedagang kelapa ($\text{sig} = 0,020 < \alpha = 0,05$) dengan tingkat pengaruhnya sebesar 1,283 persen (3) Pengalaman berdagang tidak berpengaruh signifikan terhadap pendapatan pedagang kelapa ($\text{sig} = 0,100 > \alpha = 0,05$) dengan tingkat pengaruhnya sebesar 0,134 persen (4) Biaya berdagang berpengaruh signifikan terhadap pendapatan pedagang kelapa ($\text{sig} = 0,004 < \alpha = 0,05$) dengan tingkat pengaruhnya sebesar 0,398 persen (5) Lokasi berdagang berpengaruh signifikan terhadap pendapatan pedagang kelapa ($\text{sig} = 0,001 < \alpha = 0,05$) dengan tingkat pengaruhnya sebesar 0,227 persen (6) Secara bersama-sama modal, harga, pengalaman berdagang, biaya dan lokasi berdagang berpengaruh terhadap pendapatan pedagang kelapa di Pasar Raya Kota Padang, ($\text{sig} = 0,000 < \alpha = 0,05$). Tingkat sumbangan secara bersama-sama X1, X2, X3, X4 dan D terhadap Y adalah sebesar 86,2%

Saran yang direkomendasikan dalam penelitian ini yaitu (1) Untuk menambah modal, pedagang kelapa di Pasar Raya Kota Padang dapat meminjam dengan bunga kecil dan proses yang tidak sulit pada koperasi pasar ataupun BPR (Bank Perkreditan Rakyat) yang ada. (2) Pengalaman dalam berdagang sangat dibutuhkan dalam mengembangkan usaha. Oleh sebab itu, para pedagang kelapa di Pasar Raya Kota Padang dituntut untuk mengambil pengalaman yang baik (3) Penulis menyarankan agar semua pedagang tersebut berdagang pada satu lokasi.

KATA PENGANTAR

Puji dan syukur penulis ucapkan kehadirat Allah SWT yang telah memberikan rahmat dan karunia-Nya kepada penulis sehingga penulis dapat menyelesaikan skripsi ini berjudul "Faktor-faktor yang Mempengaruhi Pendapatan Pedagang Kelapa Di Pasar Raya Kota Padang". Tidak lupa pula penulis mengucapkan salawat beriring salam kepada Nabi Besar Muhammad SAW yang telah membawa kita dari alam yang gelap gulita kepada alam yang terang benderang dan penuh dengan ilmu pengetahuan seperti saat sekarang ini.

Tujuan penulisan skripsi ini adalah untuk memenuhi salah satu persyaratan untuk memperoleh gelar Sarjana Ekonomi di Fakultas Ekonomi Universitas Negeri Padang. Di samping itu juga untuk memperluas khasanah ilmu pengetahuan dan untuk menjadikan penulis sebagai orang yang berguna bagi masyarakat.

Pada kesempatan ini penulis mengucapkan terima kasih kepada Bapak Dr. H. Hasdi Aimon, M.Si sebagai pembimbing I dan Bapak Drs. Akhirmen, M.Si sebagai pembimbing II yang telah menuntun dan membimbing penulis dalam menyelesaikan penulisan skripsi ini. Selanjutnya, penulis juga mengucapkan terima kasih kepada:

1. Orang tua beserta keluarga tercinta yang telah memberikan bantuan berupa moril dan materil kepada penulis dalam menyelesaikan skripsi ini.
2. Bapak dan Ibu Dekan dan Pembantu Dekan Fakultas Ekonomi Universitas Negeri Padang yang telah memberikan fasilitas dan petunjuk-petunjuk dalam penyelesaian skripsi ini.
3. Ibu dan Bapak Ketua dan Sekretaris Program Studi Ekonomi Pembangunan Fakultas Ekonomi Universitas Negeri Padang yang telah memberikan motivasi dalam mengikuti perkuliahan dan penyelesaian skripsi ini.
4. Bapak dan Ibu Dosen Staf pengajar Fakultas Ekonomi Universitas Negeri Padang yang memberikan pengetahuan yang bermanfaat selama penulis kuliah.
5. Bapak dan Ibu Staf Tata Usaha Fakultas Ekonomi yang telah membantu kelancaran penyelesaian skripsi ini.

6. Bapak dan Ibu Staf Perpustakaan Fakultas Ekonomi yang memberikan penulis kemudahan dalam mendapatkan bahan bacaan.
7. Rekan-rekan Ekonomi Pembangunan dan Fakultas Ekonomi yang telah memberikan motivasi sehingga penulis mampu menyelesaikan skripsi ini.

Akhirnya dengan kerendahan hati, penulis menyadari bahwa skripsi ini masih jauh dari kesempurnaan, oleh karena itu penulis mengharapkan saran dan kritik yang sifatnya membangun untuk kesempurnaan di masa yang akan datang. Selanjutnya penulis berharap skripsi ini bermanfaat bagi pembaca pada umumnya dan penulis khususnya. Amin.

Padang, Oktober 2009

Penulis

Catur Lucky Handayani

DAFTAR ISI

	Halaman
HALAMAN JUDUL	
ABSTRAK	i
KATA PENGANTAR.....	ii
DAFTAR ISI.....	iv
DAFTAR TABEL	vi
DAFTAR GAMBAR.....	vii
DAFTAR LAMPIRAN	viii
BAB I PENDAHULUAN	1
A. Latar Belakang Masalah.....	1
B. Identifikasi Masalah	8
C. Pembatasan Masalah	9
D. Perumusan Masalah	9
E. Tujuan Penelitian.....	10
F. Manfaat Penelitian	11
BAB II KAJIAN TEORI, KERANGKA KONSEPTUAL DAN	
HIPOTESIS	12
A. Kajian Teori	12
1. Teori Pendapatan	12
2. Modal	26
3. Harga.....	29
4. Pengalaman Berdagang.....	36
5. Biaya	38
6. Teori Lokasi	43
7. Konsep Kelapa.....	48
8. Hasil Penelitian sejenis	52
B. Kerangka Konseptual	53
C. Hipotesis.....	56

BAB III METODELOGI PENELITIAN	58
A. Jenis Penelitian.....	58
B. Tempat dan Waktu Penelitian	58
C. Populasi dan Sampel	58
D. Jenis data	60
E. Teknik Pengumpulan Data	60
F. Definisi Operasional	61
G. Teknik Analisis data.....	63
BAB IV HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN	70
A. Hasil Penelitian	70
1. Gambaran Umum Objek Penelitian	70
2. Deskripsi Variabel	73
3. Analisis Induktif.....	84
a) Uji Asumsi Klasik.....	84
b) Estimasi Regresi Linear Berganda	87
c) Uji Hipotesis	92
B. Pembahasan.....	95
BAB V SIMPULAN DAN SARAN.....	106
A. Simpulan	106
B. Saran	108
DAFTAR PUSTAKA.....	111

DAFTAR TABEL

Tabel	Halaman
1. Observasi Awal terhadap Pendapatan, Modal, Harga Kelapa, Pengalaman dan Biaya Berdagang yang Dikeluarkan Oleh Pedagang Kelapa Di Pasar Raya Kota Padang.....	4
2. Kolmogorov-Smirnov	64
3. PDRB Kota Padang Berdasarkan Harga Konstan Tahun 1991-2007	71
4. Pasar Menurut Lokasi dan Pengelola.....	73
5. Distribusi Frekuensi Pendapatan Pedagang Kelapa Di Pasar Raya Kota Padang	75
6. Distribusi Frekuensi Modal Pedagang Kelapa Di Pasar Raya Kota Padang .	76
7. Distribusi Frekuensi Harga Kelapa Di Pasar Raya Kota Padang	78
8. Distribusi Frekuensi Pengalaman Berdagang Pedagang Kelapa Di Pasar Raya Kota Padang.....	80
9. Distribusi Frekuensi Biaya Berdagang Pedagang Kelapa Di pasar Raya Kota Padang.....	82
10. Distribusi Frekuensi Lokasi Berdagang Pedagang Kelapa Di Pasar Raya Kota Padang.....	84
11. Hasil Pengujian Multikolinearitas Antar Variabel Bebas.....	85
12. Hasil Uji Normaliitas Sebaran Data.....	86
13. Hasil Uji Heterokedastisitas.....	87
14. Nilai Estimasi Regresi Linear Berganda.....	87
15. Hasil Estimasi Faktor-faktor Yang Mempengaruhi Pendapatan Pedagang Kelapa Di Pasar Raya Kota Padang	94

DAFTAR GAMBAR

Gambar	Halaman
1. Kurva AR, MR dan TR.....	20
2. Kurva TC, TR dan π	23
3. Elastisitas Permintaan dan Penerimaan Total.....	36
4. Biaya Total, Biaya Rata-rata, dan Biaya Marginal.....	42
5. Kerangka Konseptual.....	57

DAFTAR LAMPIRAN

Lampiran	Halaman
1. Kuisisioner.....	114
2. Tabulasi Data	117
3. Frequencies	118
4. Regression.....	123
5. Uji Normalitas Sebaran Data	124
6. Uji Heterokedastisitas	125
7. Tabel t	126
8. Tabel F	127
9. Surat Izin Penelitian dari FE UNP	128
10. Surat Izin Penelitian dari Kesbangpol Kota Padang	129

BAB I

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang Masalah

Tujuan pembangunan nasional adalah mewujudkan masyarakat adil dan makmur berdasarkan Pancasila. Pembangunan merupakan salah satu cara untuk mencapai keadaan tersebut. Adanya pembangunan selain memberikan dampak positif juga memberi dampak negatif terutama ditunjukkan oleh berbagai masalah tenaga kerja dan kesempatan kerja. Hal ini menjadi masalah yang sangat serius bagi bangsa Indonesia, mengingat jumlah penduduk yang pada alirannya merupakan penawaran tenaga kerja yang berlebihan, sedangkan permintaan tenaga kerja di pasar tenaga kerja sangat terbatas. Hal ini akan menambah angka pengangguran serta akan menimbulkan keresahan sosial.

Pemusatan pembangunan diperguruan juga mengakibatkan pertumbuhan penduduk, yang tidak hanya berdampak pada kepadatan penduduk suatu daerah tetapi juga berakibat kepada meningkatnya jumlah penawaran tenaga kerja. Penawaran tenaga kerja yang tidak diimbangi dengan permintaan tenaga kerja, juga mengakibatkan bertambahnya jumlah pengangguran. Dan akhirnya mereka (tenaga kerja) yang tidak masuk ke sektor formal lebih memilih sektor informal, karena akses lebih mudah. Sektor informal inilah yang banyak dijumpai diperguruan.

Lapangan kerja pada sektor formal menjadi prioritas bagi para tenaga kerja, namun akibat adanya krisis ekonomi yang melanda Indonesia, banyak terjadi PHK pada sektor formal ini. Untuk itu perlu dikembangkan lapangan kerja pada sektor informal. Bahwa kelihatannya sektor informal tidak mampu menampung tenaga kerja seperti harapan kita, pada kenyataannya sektor informal bisa menjadi penyelamat bagi masalah ketenagakerjaan yang kita hadapi.

Dalam kegiatannya sehari-hari menurut Hidayat dalam Akhirmen (1997:2) bahwa:

Sektor informal bercirikan sebagai suatu unit usaha yang tidak memiliki izin usaha, pola kegiatan yang tidak teratur baik dalam arti lokasi maupun jumlah jam kerjanya sehari-hari. Sedangkan dari segi modal dan investasi relatif kecil dan tidak memerlukan latar belakang pendidikan khusus untuk memulai suatu pekerjaan.

Sektor informal sering dijadikan kambing hitam dari penyebab kesemrawutan lalu lintas maupun tidak bersihnya lingkungan. Meskipun demikian sektor informal sangat membantu kepentingan masyarakat dalam menyediakan lapangan pekerjaan dengan penyerapan tenaga kerja secara mandiri atau menjadi *safety belt* bagi tenaga kerja yang memasuki pasar kerja, selain untuk menyediakan kebutuhan masyarakat golongan menengah ke bawah. Pada umumnya sektor informal sering dianggap lebih mampu bertahan hidup dibandingkan sektor usaha yang lain. Hal tersebut dapat terjadi karena sektor informal relatif lebih independent atau tidak tergantung pada pihak lain,

khususnya menyangkut permodalan dan lebih mampu beradaptasi dengan lingkungan usahanya.

Dalam situasi krisis ekonomi dewasa ini, setiap usaha di sektor informal dituntut memiliki daya adaptasi yang tinggi secara cepat dan usaha antisipasi perkembangan dalam lingkungan usaha agar usaha di sektor informal tersebut dapat bertahan dalam keadaan yang sulit sekalipun. Di balik era perubahan yang terus-menerus terjadi, tentunya ada peluang usaha yang dapat dimanfaatkan secara lebih optimal. Dalam hal ini usaha di sektor informal diharapkan mampu mengidentifikasi peluang yang muncul akibat adanya perubahan tersebut.

Banyak bidang informal yang berpotensi untuk diangkat dan diteliti menjadi salah satu bidang usaha yang menghasilkan keuntungan dan income keluarga sekaligus dapat menyerap tenaga kerja. Usaha berdagang merupakan salah satu alternatif lapangan kerja informal, yang banyak menyerap tenaga kerja, seperti pedagang kelapa di Pasar Raya Padang. Pendapatan pedagang kelapa dapat menjadi tumpuan pendapatan keluarga. Biasanya para pedagang mempunyai tujuan utama mendapatkan laba tertentu atau mungkin maksimal dan mempertahankan atau semakin berusaha meningkatkannya. Berhasil tidaknya pedagang pada umumnya ditandai dengan kemampuan dalam mengelola usahanya yang dijadikan tolak ukur dimasa yang akan datang.

Pada umumnya pedagang kelapa di Pasar Raya Padang mendapatkan kelapa dari pedagang pengumpul. Kelapa yang dijual oleh pedagang di Pasar Raya Padang berasal dari Kabupaten Padang Pariaman. Sebagai daerah

penghasil kelapa terbesar di Provinsi Sumatera Barat, tidak mengherankan kiranya Kabupaten Padang Pariaman menjadi lirikan pedagang kelapa. Karena kualitas kelapa asal Kabupaten Padang Pariaman yang cukup baik membuat para pedagang pengumpul di pasar Sicincin dan pasar Sungai Sarik maupun pasar tradisional lainnya berdatangan memborong kelapa hasil kebun masyarakat tersebut. (www.padanghariini.com)

Tabel 1 : Observasi Awal Terhadap Pendapatan, Modal, Pengalaman Berdagang dan Biaya Yang Dikeluarkan Pedagang Kelapa Di Pasar Raya Padang

		Pendapatan (Rupiah)		Jumlah
		≥ 200.000	< 200.000	
Modal (Rupiah)	≥ 29.300.000	16 (53,3%)	1 (3,3%)	17 (56,6%)
	< 29.300.000	2 (6,7%)	11 (36,7%)	13 (43,3%)
	Jumlah	18 (60%)	12 (40%)	30 (100%)
Harga (Rupiah)	≥ 3000	17 (56,7%)	8 (26,7%)	25 (83,4%)
	< 3000	1 (3,3%)	4 (13,3%)	5 (16,7%)
	Jumlah	18 (60%)	12 (40%)	30 (100%)
Pengalaman Berdagang (Tahun)	≥ 10	10 (33,3%)	6 (20%)	16 (53,3%)
	< 10	8 (26,7%)	6 (20%)	12 (46,7%)
	Jumlah	18 (60%)	12 (40%)	30 (100%)
Biaya (Rupiah)	≥ 145.000	13 (43,3%)	2 (6,7%)	15 (50%)
	< 145.000	5 (16,7%)	10 (33,3%)	15 (50%)
	Jumlah	18 (60%)	12 (40%)	30 (100%)

Sumber: Observasi Awal terhadap 30 Pedagang Kelapa Di Pasar Raya Padang

Tabel 1 di atas adalah data tentang observasi awal yang penulis lakukan pada 30 orang pedagang tetap kelapa di Pasar Raya Padang.

Pasar Raya Padang merupakan pasar tradisional terbesar di kota Padang yang terletak di pusat kota. Pasar Raya Padang ini terdiri dari bangunan (kios), los pasar serta fasilitas umum lainnya. Menurut Kepala Unit Dinas Pasar Kota Padang, jumlah pedagang tetap kelapa di Pasar Raya Kota Padang yaitu 32 orang yang tersebar di lantai 1 dan lantai 2 Pasar Raya Timur Inpres III. Banyak faktor yang mempengaruhi pendapatan pedagang kelapa di Pasar Raya Padang yaitu modal, harga kelapa, jumlah tanggungan keluarga, pengalaman berdagang, lokasi dan lain-lain.

Faktor modal berperan penting dalam usaha dagang. Modal yang ada akan dimanfaatkan oleh pedagang untuk mendapatkan sejumlah barang dagangan yang akan diperdagangkan. Peningkatan jumlah barang yang diminta membutuhkan modal yang banyak. Semakin banyak modal yang digunakan, maka semakin besar pula pendapatan yang diharapkan oleh pedagang. Berdasarkan tabel 1 di atas, dapat dilihat bahwa sebanyak 16 orang atau 53,3% pedagang tetap kelapa yang penulis wawancarai mempunyai modal di atas Rp. 29.300.000,- dan memperoleh pendapatan di atas Rp. 200.000,- per hari. Selanjutnya 11 orang atau 36,7% pedagang kelapa memiliki modal di bawah Rp. 29.300.000,- dan memperoleh pendapatan di bawah Rp. 200.000,- per hari. Dengan demikian penulis menduga ada keterkaitan antara modal yang dimiliki oleh pedagang untuk berdagang dengan jumlah pendapatan yang diperolehnya.

Harga kelapa rata-rata yang dijual oleh para pedagang mempengaruhi pendapatan pedagang tetap kelapa tersebut. Antara pedagang yang satu dengan yang lain memiliki sedikit perbedaan harga kelapa yang mereka jual. Rata-rata harga kelapa yang mereka jual tergantung besar kecilnya kelapa dan harga pembelian kelapa dari pedagang pengumpul/pengecer. Bagi mereka yang membeli langsung dari pemilik kebun kelapa, harga pembeliannya bisa sedikit lebih murah ketimbang membeli dari pedagang pengumpul/pengecer. Berdasarkan observasi awal yang penulis lakukan pada tabel 1, ternyata hanya sebanyak 4 orang atau 13,3% pedagang kelapa yang penulis wawancarai menjual kelapa dengan harga di bawah Rp. 3000,- dan memperoleh pendapatan di bawah Rp.200.000,- per hari. Di samping itu terdapat 17 orang atau 56,7% pedagang yang menjual kelapa di atas Rp. 3000,- memperoleh pendapatan di atas Rp.200.000,- per hari. Dalam hal ini penulis menduga adanya pengaruh harga kelapa terhadap pendapatan yang akan diperoleh pedagang.

Pengalaman berdagang para pedagang tetap kelapa juga akan mempengaruhi jumlah pendapatan yang akan diperoleh oleh pedagang tersebut. Semakin lama seseorang berdagang, maka dengan sendirinya akan mempengaruhi bagaimana teknik yang baik dalam berdagang yang dapat meningkatkan penjualannya. Pengalaman yang diperolehnya selama berdagang akan mengajarkannya untuk tidak melakukan kesalahan yang sama yang dapat merugikan usahanya. Pada tabel 1 dapat dilihat ternyata pedagang yang sudah berdagang lebih dari 10 tahun dan memiliki pendapatan lebih dari

Rp.200.000,- per hari ada 10 orang atau 33,3% pedagang yang penulis wawancarai. Dan hanya 6 orang yang berpengalaman berdagang kurang dari 10 tahun dan memiliki pendapatan kurang dari Rp.200.000,- per hari. Dengan demikian penulis menduga adanya pengaruh antara pengalaman berdagang terhadap jumlah pendapatan seorang pedagang kelapa di Pasar Raya Padang.

Selain modal, harga dan pengalaman berdagang, biaya juga menjadi faktor yang mempengaruhi pendapatan pedagang tetap kelapa di Pasar Raya Padang. Berdasarkan tabel 1 dapat dilihat bahwa dari 30 orang pedagang kelapa yang penulis wawancarai tersebut, 13 orang atau 43,3% pedagang mengeluarkan biaya di atas Rp.145.000,- per hari dengan pendapatan di atas Rp.200.000 per hari. Di samping itu ada sekitar 10 orang atau 33,3% pedagang yang mengeluarkan biaya di bawah Rp.145.000,- per hari dengan pendapatan di bawah Rp.200.000,- per hari. Berdasarkan hal tersebut di atas, penulis menduga adanya pengaruh antara biaya yang dikeluarkan pedagang terhadap pendapatan yang mereka peroleh setiap harinya.

Pemilihan lokasi berdagang yang optimal untuk berjualan diduga juga menjadi faktor yang mempengaruhi pendapatan pedagang kelapa. Di mana semakin optimal lokasi untuk berdagang kelapa, maka akan semakin besar pendapatan yang diperoleh oleh para pedagang kelapa. Dalam hal ini pedagang tetap kelapa di Pasar Raya Timur Inpres III tersebar di lantai 1 dan 2. Sebagian pembeli atau konsumen lebih memilih membeli kelapa atau santan di lantai 1. Hal ini dikarenakan pembeli merasa butuh tenaga untuk meniti tangga membeli kelapa di lantai 2, dimana pada umumnya pembeli merupakan

ibu-ibu. Selain itu, kebanyakan konsumen telah membeli sesuatu sebelumnya, sehingga konsumen malas membeli ke lantai 2 dengan barang belanjaan yang telah ada.

Dari sekian faktor yang mempengaruhi pendapatan pedagang kelapa di Pasar Raya Padang, maka penulis menduga faktor jumlah modal yang digunakan, harga, pengalaman berdagang biaya dan lokasi berdagang merupakan faktor yang dominan.

Berdasarkan latar belakang masalah di atas, maka penelitian ini akan penulis beri judul yaitu : "Faktor-faktor Yang Mempengaruhi Pendapatan Pedagang Kelapa Di Pasar Raya Padang".

B. Identifikasi Masalah

Berdasarkan latar belakang masalah yang telah penulis paparkan di atas, maka dapat dilihat identifikasi masalahnya, yaitu sebagai berikut :

1. Bahwa modal pedagang kelapa di Pasar Raya Kota Padang masih kurang, diduga akan berpengaruh terhadap pendapatan mereka.
2. Bahwa harga kelapa berfluktuasi, ini diduga akan berpengaruh terhadap pendapatan pedagang kelapa di Pasar Raya Kota Padang.
3. Bahwa pengalaman berdagang pedagang kelapa di Pasar Raya Kota Padang beragam, hal ini diduga akan berpengaruh terhadap pendapatan mereka.
4. Bahwa biaya berdagang berpengaruh terhadap pendapatan pedagang kelapa di Pasar Raya Padang.

5. Bahwa tingkat pendidikan formal pedagang kelapa masih rendah, diduga akan berpengaruh terhadap pendapatan pedagang kelapa di Pasar Raya Padang.
6. Bahwa lokasi berdagang berpengaruh terhadap pendapatan pedagang kelapa di Pasar Raya Padang.
7. Bahwa usia pedagang berpengaruh terhadap pendapatan pedagang kelapa di Pasar Raya Padang.

C. Pembatasan Masalah

Karena keterbatasan ilmu yang penulis miliki, maka masalah yang akan dibahas pada penulisan ini hanya sebatas pada modal, harga kelapa, pengalaman berdagang, biaya dan lokasi berdagang serta pengaruhnya terhadap pendapatan pedagang kelapa di Pasar Raya Padang.

D. Perumusan Masalah

Berdasarkan batasan masalah yang dijabarkan di atas, maka dapat dikemukakan perumusan masalah yang akan dibahas pada penelitian ini yaitu sebagai berikut :

1. Sejauhmana pengaruh modal terhadap pendapatan pedagang kelapa di Pasar Raya Padang?
2. Sejauhmana pengaruh harga terhadap pendapatan pedagang kelapa di Pasar Raya Padang?
3. Sejauhmana pengaruh pengalaman berdagang terhadap pendapatan pedagang kelapa di Pasar Raya Padang?

4. Sejauhmana pengaruh biaya terhadap pendapatan pedagang kelapa di Pasar Raya Padang?
5. Sejauhmana pengaruh lokasi berdagang terhadap pendapatan pedagang kelapa di pasar Raya Padang?
6. Sejauhmana pengaruh modal, harga, pengalaman berdagang, biaya dan lokasi berdagang terhadap pendapatan pedagang kelapa di Pasar Raya Padang?

E. Tujuan Penelitian

Tujuan penelitian ini adalah untuk menganalisis :

1. Pengaruh modal terhadap pendapatan pedagang kelapa di Pasar Raya Padang.
2. Pengaruh harga terhadap pendapatan pedagang kelapa di Pasar Raya Padang.
3. Pengaruh pengalaman berdagang terhadap pendapatan pedagang kelapa di Pasar Raya Padang.
4. Pengaruh biaya terhadap pendapatan pedagang kelapa di Pasar Raya Padang.
5. Pengaruh lokasi berdagang terhadap pendapatan pedagang kelapa di Pasar Raya Padang.
6. Pengaruh modal, harga, pengalaman berdagang, biaya dan lokasi berdagang terhadap pendapatan pedagang kelapa di Pasar Raya Padang.

F. Manfaat Penelitian

1. Bagi Penulis Sendiri
 - a. Bermanfaat sebagai prasyarat untuk memperoleh gelar sarjana ekonomi pada Fakultas Ekonomi Universitas Negeri Padang
 - b. Penulis akan mendapatkan gambaran mengenai faktor-faktor yang mempengaruhi pendapatan pedagang kelapa di Pasar Raya Padang
2. Bagi Pihak Universitas
 - a. Dapat menjadi tambahan bahan perkuliahan terutama mahasiswa fakultas ekonomi.
 - b. Dapat menjadi pedoman bagi penelitian-penelitian berikutnya
3. Bagi Pemerintah

Dapat menjadi kontribusi pemikiran ilmiah dalam rangka membuat kebijakan untuk meningkatkan pendapatan dan kesejahteraan pedagang kelapa di Pasar Raya Padang.
4. Bagi peneliti yang akan melakukan penelitian sejenis selanjutnya

penelitian ini dapat bermanfaat sebagai referensi.

BAB II

KAJIAN TEORI, KERANGKA KONSEPTUAL DAN HIPOTESIS

A. Kajian Teori

1. Teori Pendapatan

Salah satu indikator utama ekonomi untuk mengukur kemampuan masyarakat adalah tingkat pendapatan masyarakat. Indikator yang dimaksud hanya bersangkutan dengan pendapatan dan pengeluaran, akan tetapi yang lebih penting mengetahui besarnya perbandingan antara penerimaan dan pengeluaran.

Taken dan Asnawi (1977:8) menyatakan, pendapatan adalah nilai produksi yang dihasilkan dari suatu usaha di mana semakin besar produksi yang dihasilkan semakin besar pula pendapatan. Sebaliknya, produksi yang rendah akan memberikan pendapatan yang rendah pula, akan tetapi tingginya penerimaan tidak menjamin tingginya pendapatan karena pendapatan merupakan selisih positif antara biaya dan penerimaan dari usaha. Selanjutnya Suhartoa dan Potang (dalam Boyke,2005:8) menyatakan bahwa suatu usaha dikatakan berhasil apabila pendapatan dapat menutupi biaya produksi, dapat membayar modal yang ditanamkan dan dapat membayar upah tenaga kerja yang digunakan.

Secara etimologis pendapatan berasal dari kata “dapat” yang beroleh, diperoleh, kena; misalnya: upah sepuluh ribu rupiah. Kemudian mendapat tambahan awalan ‘pen’ dan akhiran ‘an’ yang berarti hasil

pencarian atau usaha, perolehan: misalnya, sebulan tidak kurang dari lima puluh ribu rupiah. (Porwadarminta, 1984 dalam Korompis, 2005:9).

Pendapatan atau income disebut juga sebagai hasil berupa uang/hasil material lainnya yang dicapai dari penggunaan kekayaan atau jasa-jasa manusia bebas. Dalam penggunaannya di bidang pembukuan maka artinya lebih luas yaitu pendapatan sebuah perusahaan atau seorang individu dan juga merupakan factor yang menentukan dalam kelangsungan suatu usaha. Menurut Partadireja dalam Akhirmen, 1997 (dalam Theresia, 2006:19), pendapatan adalah balas jasa yang diterima oleh pemilik faktor produksi atas penggunaan faktor-faktor produksi seperti tanah, modal tenaga kerja dan skill yang dimilikinya. Penggunaan tanah diberi balas jasa yang disebut sewa, tenaga kerja diberi upah atau gaji, modal diberi bunga dan skill diberi keuntungan.

Menurut Badudu (1994:309) pendapatan berarti penghasilan atau nafkah. Lebih lanjut ia menyatakan bahwa, pendapatan bisa dalam bentuk:

- a. Pendapatan bersih yaitu penghasilan yang diperoleh sesudah dipotong dengan pengeluaran.
- b. Pendapatan bruto yaitu penghasilan yang diperoleh sebelum dikurangi dengan pengeluaran.
- c. Pendapatan Buruh yaitu upah yang diterima oleh kaum buruh.

Pengertian pendapatan menurut Hull (dalam Nawir, 1992:9) adalah:

”Pendapatan adalah gambaran yang lebih tepat tentang posisi ekonomi keluarga (termasuk semua barang dan hewan peliharaan), dipakai untuk membagi ke dalam 3 kelompok pendapatan, yaitu: pendapatan tinggi, pendapatan sedang dan pendapatan rendah”.

Pendapatan merupakan suatu hal yang sangat penting dalam menentukan laba rugi dari suatu usaha. Laba atau rugi tersebut diperoleh dengan melakukan penandingan (*matching*) antara pendapatan dengan beban-beban atau biaya yang dikeluarkan atas pendapatan tersebut. Collins (1994:287) menyatakan pendapatan (*income*) yaitu uang yang diterima oleh seseorang atau perusahaan dalam bentuk gaji, upah, sewa, bunga dan laba serta bersama-sama dengan tunjangan pengangguran, uang pensiun dan sebagainya.

Menurut Kimin, 1979 (dalam Heryani,2007:15) pendapatan adalah *Money Income* atau *real Income*. *Money Income* adalah pendapatan yang diterima seseorang atau golongan yang berupa uang dalam jangka waktu tertentu, sedangkan *Real Income* adalah pendapatan yang diterima seseorang atau golongan dalam bentuk barang dan jasa yang dinilai dengan uang dalam jangka waktu tertentu.

Definisi lain dari pendapatan adalah jumlah penghasilan yang diperoleh dari hasil pekerjaan dan biasanya pendapatan seseorang dihitung setiap tahun atau setiap bulan. Dengan demikian pendapatan merupakan gambaran terhadap posisi ekonomi keluarga dalam masyarakat. Pendapatan keluarga berupa jumlah keseluruhan pendapatan dan kekayaan keluarga. Sedangkan pendapatan pedagang adalah penghasilan bersih yang diterima oleh seseorang setelah melakukan jual beli.

Menurut Makmur, 1993 (dalam Boyke,2005:8) untuk menghitung pendapatan diperlukan 3 cara pendekatan yaitu: pendekatan produksi, pendekatan penerimaan, pendekatan pengeluaran.

a. Pendekatan Produksi

Pendekatan produksi ini dimaksudkan untuk menghitung nilai netto barang-barang dan jasa-jasa yang diproduksi oleh seluruh ekonomi selama satu tahun dalam daerah bersangkutan, maka diperlukan satu satuan yang dipakai sebagai alat penjumlahan. Ada dua nilai yang dapat dipakai sebagai alat penjumlahan ini yaitu harga pasar eceran dan harga produsen dari barang dan jasa tersebut.

Oleh karena perdagangan merupakan salah satu sektor yang penting dalam sektor perekonomian, maka menghitung nilai barang dan jasa yang dihasilkan ini dipilih harga produsen sebagai alat penjumlahan tersebut dan dengan demikian akan dapat ditentukan berapa nilai (pendapatan) harga pasar yang diterima oleh produsen. Akhirnya selisih eceran dan harga produsen akan dimasukan ke dalam jasa perdagangan.

Nilai barang, jasa dan harga produsen ini merupakan nilai produksi bruto sebab di dalamnya masih termasuk biaya bahan serta jasa yang dipakai dan dibeli oleh sektor lain. Untuk menghindari perhitungan ganda (*double accounting*), maka biaya bahan dan jasa yang dibeli dari sektor ini harus dikeluarkan dan diperoleh nilai produksi netto.

b. Pendekatan Penerimaan

Cara pendekatan penerimaan ini yaitu pendapatan yang dijumlahkan dari penjumlahan balas dan jasa yang diterima oleh pemilik faktor produksi berbentuk upah/gaji, bunga, modal, sewa tanah, dan laba. Besarnya upah/gaji yang akan diterima oleh masing-masing individu berkaitan erat dengan tingkat pendidikan (keahlian yang dimiliki).

Semakin tinggi tingkat pendidikan, maka semakin besar kemungkinan tingkat kreatifitas dan produktivitas akan semakin tinggi juga dan berdasarkan tingkat pendidikan juga akan mempengaruhi individu dalam memilih suatu pekerjaan yang sesuai dengan sumber daya manusia (SDM) yang dimiliki dan sumber daya alam (SDA) yang menunjang.

Metode penerimaan ini akan menghasilkan perhitungan yang sama dengan metode produksi, apabila ditambahkan dengan penyusutan

c. Pendekatan Pengeluaran

Pendekatan ini dilakukan melalui perhitungan pengeluaran yang dilakukan masyarakat secara keseluruhan diantaranya:

- Pengeluaran konsumsi rumah tangga

Yaitu jumlah seluruh pengeluaran rumah tangga untuk memenuhi semua kebutuhan rumah tangga dalam satu tahun tertentu

- Pengeluaran pemerintah

Yaitu jumlah seluruh pengeluaran yang dilakukan oleh pemerintah untuk menyediakan fasilitas yang dibutuhkan masyarakat seperti pengeluaran untuk bidang pendidikan, kesehatan, gaji, pengembangan untuk kepentingan masyarakat lainnya

- Pembentukan modal sektor swasta (Investasi)

Modal yang dapat menaikkan produksi barang dan jasa pada waktu yang akan datang.

BPS (2007:15) juga merinci pendapatan dalam kategori sebagai berikut:

a. Pendapatan uang, yaitu:

- Dari gaji dan upah yang diterima dari kerja pokok, kerja sampingan, kerja lembur dan kerja kadang-kadang.
- Dari usaha sendiri meliputi konsumsi dan penjualan kerajinan rumah tangga.
- Dari hasil investasi yakni pendapatan yang diperoleh dari hak milik tanah dan keuntungan sosial.

b. Pendapatan berupa uang yaitu:

- Pendapatan pembayaran upah dan gaji yang berupa beras, pengobatan, transportasi, perumahan dan rekreasi.
- Barang produksi dan konsumsi di rumah, sewa yang harus dikeluarkan terhadap rumah sendiri.

- Penerimaan yang bukan pendapatan yaitu pengambilan tabungan penjualan barang yang dipakai, penghasilan hutang, pinjaman uang, hadiah dan warisan.

BPS (2007:18) juga membagi pendapatan atas:

- a. Pendapatan sektor formal, yaitu segala penghasilan baik berupa uang sebagai balas jasa atau sektor formal misalnya gaji, upah, pendapatan sektor informal yaitu segala penghasilan yang berupa uang atau barang yang biasanya sebagai balas jasa dari sektor informal misalnya pendapatan dan investasi.
- b. Pendapatan subsiten yaitu apabila produksi dan konsumsi terletak pada satu sistem.
- c. Pendapatan yang berupa bukan pendapatan yaitu yang bersifat atau berasal dari pengambilan tabungan penjualan dan pembayaran hutang.
- d. Pendapatan yang berupa bukan pendapatan yaitu yang bersifat atau yang berasal dari pengambilan tabungan, penjualan barang yang dipakai dan penghasilan hutang.

Pendapatan merupakan nilai seluruh barang dan jasa yang diproduksi dalam satu periode tertentu baik rumah tangga, negara, perusahaan maupun individu. Selain itu pendapatan juga dikatakan sebagai penghasilan seseorang baik berupa pendapatan utama maupun tambahan. Pendapatan merupakan komponen dari penghasilan suatu usaha dan juga

faktor-faktor penentu yang penting dalam permintaan suatu barang. Semakin besar pendapatan seseorang maka semakin besar pula barang yang diminta. Pendapatan juga berguna sebagai ukuran dari tingkat penghidupan perekonomian suatu masyarakat. Jika pendapatan dalam masyarakat meningkat berarti semakin tinggi pula pertumbuhan ekonomi. Hal ini berarti bahwa pendapatan yang diperoleh oleh masyarakat akan menentukan kemampuannya untuk memenuhi kebutuhan.

Pendapatan merupakan masalah yang pelik, karena pada umumnya masyarakat masih berada pada standar hidup yang rendah, baik keterbatasan kesempatan kerja yang tersedia maupun tingkat pendidikan masyarakat yang rendah, bahkan masih banyak angkatan kerja khususnya di pedesaan yang tidak pernah sekolah. Keadaan yang demikian menyebabkan produktivitas rendah yang secara langsung mengakibatkan pendapatan yang diperoleh juga rendah.

Penerimaan total atau *Total Revenue* (TR) adalah jumlah total yang diterima penjual dari penjualan suatu produk (Kadariah,1994:111). Jika q unit dijual dengan harga p rupiah per unit , maka *Total Revenue*:

$$TR = p \times q \dots\dots\dots(1)$$

Average Revenue (AR) adalah jumlah revenue per unit yang terjual. AR ini sama dengan harga penjualan produk tersebut. Sedangkan *Marginal Revenue* (MR) yang kadang-kadang disebut *Incremental Revenue*, adalah perubahan dalam *total revenue* perusahaan yang

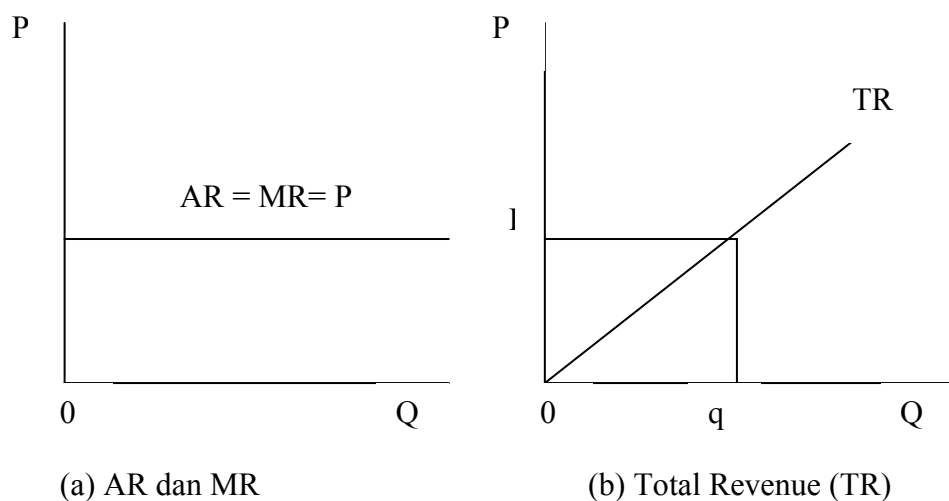
disebabkan oleh perubahan dalam tingkat (*rate*) penjualannya dengan satu unit. Jika output berubah dengan lebih dari satu unit, perubahan dalam *revenue* harus dibagi dengan perubahan dalam output untuk menghitung *marginal revenue*.

Rumusannya:

$$AR = \frac{TR}{q} \dots\dots\dots(2)$$

$$MR = \frac{\Delta TR}{\Delta q} \dots\dots\dots(3)$$

Jika perusahaan adalah "*price taker*" maka, $AR = MR = P$. Bagi perusahaan dalam persaingan sempurna, harga adalah sama dengan *marginal revenue*. Ini berarti bahwa *total revenue* naik dalam perbandingan secara langsung dengan output. Jika harga konstan (tetap), maka *total revenue* merupakan garis lurus menanjak yang mulai dari titik nol yang dapat di gambarkan sebagai berikut:



Gambar 2 : AR, MR, TR (Kadariah, 1994:112)

Pendapatan bersih yang diterima ditentukan dengan keuntungan yang diperoleh, dimana keuntungan tersebut merupakan selisih antara penerimaan yang diperoleh selama proses produksi. Semakin besar selisih antara pendapatan kotor dengan biaya produksi berarti pendapatan bersih yang diterima semakin besar. Demikian pula sebaliknya semakin kecil selisih antara pendapatan kotor dengan biaya produksi berarti pendapatan bersih yang diterima semakin kecil (Boediono,1986:84)

Sesuai dengan konsep yang telah dijelaskan di atas, pendapatan pedagang kelapa adalah selisih antara jumlah penjualan dengan jumlah biaya yang dikeluarkan yang berkaitan dengan usaha penjualan.

Secara mikro, penerimaan atau pendapatan dapat diformulasikan bila pasar dalam keadaan persaingan sempurna sebagai berikut:

$$\pi = TR - TC \dots\dots\dots(4)$$

Dimana

$$\pi = \text{Profit / Laba}$$

$$TR = \text{Total Revenue}$$

$$TC = \text{Total Cost}$$

$$TC = FC + VC \dots\dots\dots(5)$$

Di mana

$$FC = \text{Fixed Cost}$$

$$VC = \text{Variabel Cost}$$

Ada tiga kemungkinan yang akan terjadi bila dibandingkan TR dengan TC yakni:

$TR < TC$, maka akan terjadi kerugian

$TR > TC$, maka akan terjadi keuntungan

$TR = TC$, maka akan terjadi pulang pokok

Penentuan pendapatan di atas adalah dengan pendekatan penerimaan pada keseimbangan jangka pendek, Syahrudin dalam Akhirmen, 1997 (dalam Theresia, 2006:22)

Selanjutnya Boediono, 1982 (dalam Sari, 2004:8) juga menyatakan hal yang sama seperti yang diungkapkan Theresia di atas. Tetapi menurut Boediono TC, merupakan harga input dikali dengan jumlah input yang digunakan. Perhatikan persamaan :

$$Y = TR - TC \dots\dots\dots(6)$$

$$Y = P_oQ - P_nN \dots\dots\dots(7)$$

Di mana:

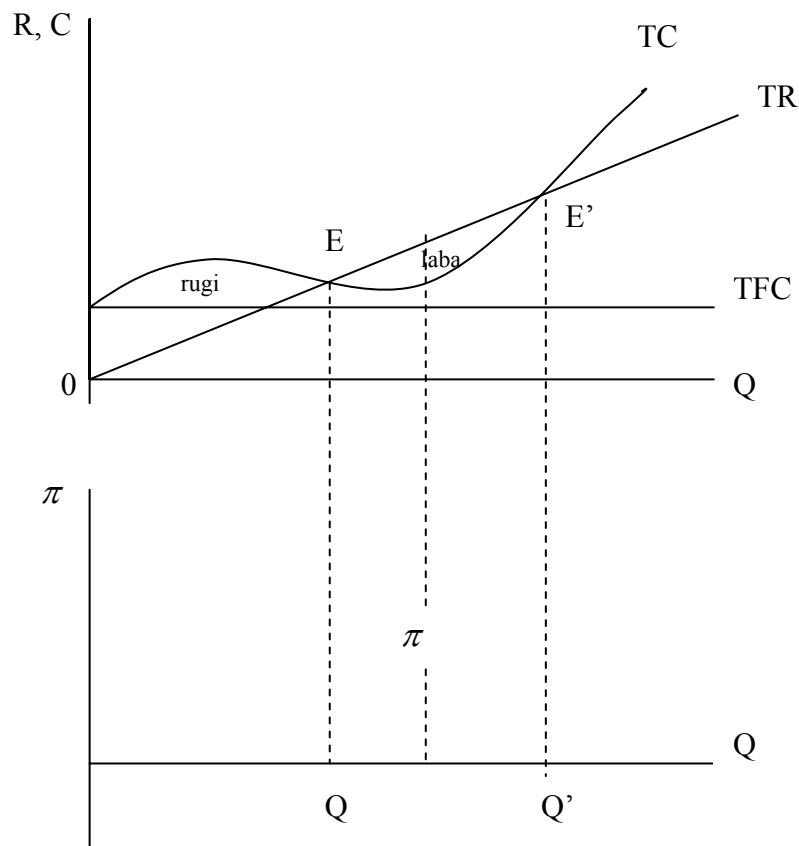
Y = Pendapatan usaha

P_o = Harga Output

Q = Output

P_n = Harga Input

N = Input



Gambar 3 : Kurva TC, TR dan π (Nicholson, 1994:265)

Hubungan antara penerimaan total, biaya total dan keuntungan pada harga tetap dapat dilihat pada gambar 3 di atas.

Pada perpotongan antara garis TR dan Garis TC yaitu pada titik E dan E' pedagang kelapa tidak memperoleh keuntungan dan tidak mengalami kerugian, karena total biaya yang dikeluarkan sama dengan pendapatan. Pada garis TC di atas garis TR, pedagang kelapa akan mengalami kerugian sedangkan pada daerah garis TC di bawah garis TR menunjukkan adanya keuntungan yang diperoleh pedagang kelapa

Menurut Sukirno (2005:195) menyatakan suatu fungsi dari Q (output) adalah sebagai berikut:

$$Q = f(K, L, R, T) \dots \dots \dots (8)$$

Di mana:

Q = Produksi (output)

K = Modal

L = Tenaga Kerja

R = Kekayaan Alam

T = Teknologi

Dari persamaan (4) dan (6) terlihat bahwa $Y = \pi$ artinya bahwa pendapatan dari seorang pedagang sama dengan laba yang didapatkan. Sedangkan persamaan (8) memperlihatkan faktor-faktor yang mempengaruhi output suatu usaha yaitu modal, tenaga kerja, kekayaan alam serta teknologi yang digunakan.

Variabel modal yang penulis gunakan dalam penelitian ini adalah mesin-mesin dan peralatan yang digunakan oleh pedagang untuk melaksanakan aktivitas berdagang. Munculnya variabel pengalaman berdagang merupakan suatu pendekatan dari tenaga kerja. Seperti yang kita ketahui dalam berdagang, kebanyakan pedagang langsung menjadi tenaga kerja. Oleh karena itu, pengalaman berdagang yang baik dapat memberikan suatu cara dalam menarik konsumen sehingga berpengaruh kepada pendapatan yang diterima pedagang.

Kekayaan alam merupakan salah satu faktor yang mempengaruhi jumlah produksi/output. Kelapa merupakan salah satu hasil pertanian. Untuk memproduksi sejumlah hasil pertanian tertentu perlu digunakan tanah yang lebih luas dan subur. Tanah yang subur merupakan salah satu kekayaan alam yang dapat digunakan untuk menanam kelapa. Selain tiga variabel yang mempengaruhi output di atas, teknologi juga merupakan salah satu faktor yang mempengaruhi output. Dibutuhkan suatu teknik bercocok tanam yang baik agar dapat memperoleh hasil yang maksimal.

Berdasarkan uraian di atas, output/produksi yang berbeda-beda dengan sendirinya akan memerlukan berbagai faktor produksi tersebut dalam jumlah yang berbeda juga. Disamping itu, untuk satu tingkat output tertentu, dapat pula digunakan gabungan faktor produksi yang berbeda. Dengan membandingkan berbagai gabungan faktor-faktor produksi untuk menghasilkan sejumlah output tertentu dapatlah ditentukan gabungan faktor produksi yang paling ekonomis untuk memproduksi sejumlah output tertentu. Dalam hal ini penulis hanya menggunakan modal dan pengalaman berdagang dalam menentukan output tersebut. Berarti secara tidak langsung faktor-faktor tersebut juga akan mempengaruhi laba atau pendapatan dari suatu usaha.

Dalam penelitian ini pendapatan bagi seorang pedagang adalah laba bersih rata-rata per hari yang merupakan total pendapatan dikurangi dengan biaya. Total pendapatan yang diterima pedagang adalah harga jual kelapa dikalikan dengan jumlah kelapa yang terjual. Sedangkan variabel

biaya muncul dari input yang digunakan oleh pedagang. Biaya dari input itu sendiri berupa harga pokok kelapa dikalikan dengan jumlah kelapa yang dibeli oleh pedagang untuk dijual kembali dari pedagang pengumpul maupun langsung dari pemilik kebun serta ditambah dengan upah pekerja apabila menggunakan pekerja tambahan, biaya makan, plastik pembungkus dan retribusi.

2. Modal

Collins (1994:65) menyatakan bahwa modal (*capital*) merupakan salah satu dari tiga faktor utama produksi di samping tenaga kerja dan sumber daya alam. Mubyarto (1989:106) menyatakan modal sebagai barang atau uang yang bersama-sama faktor produksi tanah dan tenaga kerja menghasilkan barang-barang baru.

Menurut Rosyidi (1996:57) modal merupakan faktor produksi yang ketiga. Nama atau sebutan bagi faktor produksi yang ketiga ini adalah *real capital goods* (barang-barang modal riil) yang meliputi semua jenis barang yang dibuat untuk menunjang kegiatan produksi barang-barang lain serta jasa-jasa. Yang termasuk ke dalam modal adalah mesin-mesin, pabrik-pabrik, jalan raya, pembangkit tenaga listrik, gudang serta peralatannya

Modal adalah uang yang dipakai sebagai pokok usaha atau perdagangan (Badudu, 1994:904). Modal adalah barang atau uang yang digunakan untuk mencapai tujuan atau produksi. Nicholson (1994:97), Modal yaitu jumlah total mesin-mesin, bangunan dan sumber-sumber non labor yang ada dalam suatu waktu.

Menurut Riyanti dalam Suyanti (2006:22) menjelaskan hubungan antara modal dengan pendapatan sebagai berikut:

”Kurangnya modal akan mengakibatkan terhadap bahan mentah dan selanjutnya akan menghambat proses produksi. Hambatan terhadap proses produksi akan berpengaruh terhadap pemasaran dan produksinya, kurangnya modalpun akan menghambat *sales promotion* dari jumlah produksi”.

Dari beberapa pengertian yang diuraikan di atas dapat disimpulkan bahwa modal adalah uang dan barang yang dapat dipakai atau digunakan untuk melakukan usaha dengan tujuan memperluas produksi sehingga dapat meningkatkan penghasilan.

Bawek dalam Nelhayati (1996:23) menyatakan modal dapat di bagi dalam dua bentuk yaitu:

- a. Modal Masyarakat (*Social Capital*), yaitu modal sebagai alat produksi untuk menghasilkan barang-barang, lebih lanjut disebut juga modal produktif.
- b. Modal Individu (Modal Perorangan), yaitu semua modal benda yang memberikan pendapatan bagi pemiliknya yang merupakan sumber penghasilan.

Selanjutnya Cakrawiralaksana dalam Nelhayati (1996:35), modal dapat dibagi berdasarkan sifat dan peranannya dalam produksi yaitu:

- a. Modal Lancar atau modal variabel, yaitu jenis modal yang terdiri dari uang tunai yang disimpan di bank dan juga tagihan tunai.
- b. Modal Tetap atau aset tetap yaitu jenis-jenis modal yang terdiri dari tanah, bangunan dan sarana produksi.

Soekartawi (1989:23) menyatakan bahwa modal memiliki dua tujuan:

- a. Modal bertujuan untuk menunjang pembentukan modal lebih lanjut.

- b. Modal bertujuan meningkatkan produksi dan pendapatan usaha.

Jika dilihat dari sudut pandang pengusaha dalam analisis ekonomi diasumsikan bahwa pengusaha selalu berusaha untuk memaksimalkan keuntungan. Sukirno (2000:386) menyatakan bahwa:

” Dalam kegiatan perusahaan keuntungan ditentukan dengan cara mengurangi berbagai biaya yang dikeluarkan dari hasil penjualan yang diperoleh. Biaya yang dikeluarkan meliputi pengeluaran untuk bahan mentah, pembayaran upah, pembayaran bunga, sewa tanah dan penghapusan. Apabila hasil penjualan yang diperoleh dikurangi dengan biaya tersebut diperolehlah keuntungan”.

Sesuai dengan pendapat tersebut di atas, para pedagang kelapa tentu tidak jauh bedanya dari pengusaha. Dalam berdagang para pedagang kelapa ingin selalu memaksimumkan keuntungan. Apabila pendapatan yang diperoleh pedagang lebih besar dari modal dalam hal ini biaya-biaya yang dikeluarkan waktu berdagang, maka pedagang tersebut memperoleh keuntungan atau disebut juga dengan laba. Sebaliknya pedagang tersebut akan rugi jika modal yang dikeluarkan lebih besar dari penghasilan yang diperoleh.

Seperti yang telah dijelaskan sebelumnya, bahwa modal merupakan salah satu faktor produksi yang sangat penting dalam menjelaskan usahanya dengan baik. Di samping itu usaha yang dilakukan bertujuan mendapatkan hasil yang lebih dari modal yang telah dikeluarkan untuk berusaha yang disebut dengan keuntungan.

Dari uraian di atas dapat diambil kesimpulan bahwa seorang pedagang tidak akan mampu berkembang tanpa adanya modal. Modal merupakan salah satu faktor produksi yang berguna untuk pedagang untuk memperoleh barang yang akan dijual atau diperdagangkan. Tanpa modal, pedagang akan sulit untuk memperoleh barang yang akan diperdagangkan, karena tanpa modal pedagang akan sulit untuk memperoleh barang dagangannya. Dengan demikian semakin banyak modal yang dimiliki seorang pedagang maka akan semakin tinggi pula pendapatan yang akan diperolehnya.

3. Harga

Harga merupakan variabel yang terpenting dalam memberikan penilaian terhadap produk yang akan dijual. Harga suatu barang dan jumlah barang yang diperjualbelikan, ditentukan oleh permintaan dan penawaran dari barang tersebut. Oleh karena itu, untuk menganalisis mekanisme penentuan harga dan jumlah barang yang diperjualbelikan, analisis permintaan dan penawaran ke atas sesuatu barang tertentu yang ada di pasar. Keadaan di suatu pasar dikatakan dalam keseimbangan atau ekuilibrium, apabila jumlah yang ditawarkan para penjual pada suatu harga tertentu adalah sama dengan jumlah yang diminta para pembeli pada harga tersebut. (Sukirno,2000:91)

Pengertian harga di tengah-tengah masyarakat memang sudah lazim dipergunakan, karena untuk membeli suatu barang dan jasa orang harus mengeluarkan sejumlah uang tertentu sebagai pengganti barang dan

jasa tersebut. Namun yang dinamakan harga adalah lebih luas sekedar batas harga.

Pengertian harga menurut Kotler dan Amstrong (1995:439) adalah:

”Sejumlah uang yang dibebankan atas suatu produk atau jasa atau jumlah dari seluruh nilai yang ditukarkan konsumen atas manfaat-manfaat karena memiliki atau menggunakan produk atau jasa tersebut”.

Fungsi penawaran yang realistis adalah dengan bertitik tolak bahwa dunia nyata pada hakekatnya adalah suatu yang senantiasa berubah, sehingga fungsi penawaran yang ada adalah dinamis, dimana produsen tidak lagi bergerak di sepanjang titik kurva penawaran semula, melainkan terjadi pergeseran ke kiri atau ke kanan sehingga yang terjadinya perubahan harga, volume produksi dan faktor-faktor penawaran yang lainnya berubah. Sesuai dengan bunyi hukum penawaran yang pada dasarnya mengatakan bahwa semakin tinggi harga suatu barang, maka semakin banyak jumlah barang yang ditawarkan oleh produsen dan sebaliknya makin rendah harga suatu barang, maka semakin sedikit jumlah barang yang ditawarkan oleh produsen. (Sukirno,2000:96)

Jika harga naik, maka komoditi itu akan semakin mahal untuk memuaskan keinginan. Beberapa rumah tangga akan berhenti membeli ataupun membeli jumlah yang sedikit terhadap komoditi yang harganya mahal. Kemungkinan rumah tangga tersebut akan beralih ke komoditi lain. Sebaliknya jika harga suatu komoditi turun maka komoditi itu menjadi semakin murah untuk memuaskan suatu keinginan. Beberapa rumah

tangga akan membelinya lebih banyak. Akibatnya mereka akan membeli lebih sedikit komoditi yang serupa yang harganya tidak turun.

Selain itu, suatu hipotesis ekonomi dasar menyatakan bahwa semakin rendah harga suatu komoditi maka jumlah yang diminta untuk komoditi tersebut akan semakin besar dan semakin tinggi harga komoditi tersebut maka semakin rendah permintaan akan komoditi tersebut, kalau faktor yang lain tetap. (Lipsey dkk, 1992:62)

Pada saat harga-harga dari suatu barang naik dibandingkan dengan harga barang lain, maka produsen akan terangsang untuk meningkatkan produksi akan terangsang untuk memproduksinya dalam jumlah yang sedikit. Berarti perubahan-perubahan harga menyebabkan para produsen mengadakan perubahan-perubahan yang akan menguntungkan mereka (Bishop dan Toussaint, 1979:19). Harga memberikan rangsangan pada produsen atau pedagang untuk menghasilkan barang-barang yang permintaannya sangat besar dan menggunakan sumber-sumber yang paling banyak jumlahnya. Apabila harga beberapa barang meningkat para produsen didorong untuk menghasilkan barang-barang tersebut akibatnya produksi dapat ditingkatkan dan pendapatan akan meningkat (Bishop dan Toussaint, 1979:21)

Hipotesis ekonomi yang mendasar adalah bahwa untuk kebanyakan komoditi, harga komoditi dan kuantitas atau jumlah komoditi yang akan ditawarkan berhubungan secara positif dengan asumsi semua faktor yang lain tetap. Dengan kata lain, makin tinggi harga suatu

komoditi makin besar pula jumlah komoditi yang akan ditawarkan.
(Lipsey dkk, 1992:69)

Keuntungan yang dapat dihasilkan dari memproduksi suatu komoditi hampir dapat dipastikan meningkat jika harga komoditi itu naik, sementara harga-harga masukan yang digunakan untuk memproduksinya tetap tidak berubah. Dengan kata lain pendapatan akan meningkat jika harga juga mengalami peningkatan.

Hukum permintaan dan penawaran seperti yang telah disebutkan sebelumnya, meramalkan arah serta perubahan dalam harga dan jumlah sebagai tanggapan terhadap berbagai pergeseran dalam permintaan dan penawaran. Tetapi sering kali tidak cukup hanya mengetahui dengan berapa masing-masing berubah. Mengukur dan menggambarkan seberapa jauh ketanggapan (tanggapan) jumlah-jumlah terhadap perubahan dalam harga dan variabel-variabel lainnya sangat penting, atau merupakan keharusan, jika ingin mengetahui pentingnya perubahan-perubahan tersebut, maka hal ini dilakukan oleh melalui konsep elastisitas. (Kadariah, 1994:25)

Dalam analisis penawaran yang dinamis jumlah barang yang ditawarkan tidak hanya dipengaruhi oleh tingkat harga tetapi juga oleh faktor-faktor lain seperti tingkat produksi, teknologi, biaya pengangkutan, pajak, subsidi dan lain sebagainya. Sehingga yang terjadi dalam kenyataan sebenarnya adalah kurva penawaran sering terjadi pergeseran baik ke kiri maupun kanan sesuai dengan kondisi perdagangan, sehingga memperoleh

keuntungan dan pendapatan akan naik yang pada gilirannya akan menaikkan jumlah outputnya.

McEachern (2001:1) menyatakan bahwa untuk memahami cara kerja perekonomian pasar, maka harus melihat lebih dekat terhadap berbagai keputusan individual, terutama yang berkaitan dengan harga. Dalam perekonomian pasar, harga memberikan informasi bagi produsen dan konsumen mengenai kelangkaan secara relatif dari barang dan sumber daya.

Dalam konsep yang paling sederhana, elastisitas harga permintaan adalah persentase perubahan jumlah yang diminta dibagi dengan persentase perubahan harga, atau

$$E_D = \frac{\% \Delta Q}{\% \Delta P} \dots\dots\dots(9)$$

Dimana:

E_D = Elastisitas harga dari permintaan

$\% \Delta Q$ = Persentase perubahan jumlah yang diminta

$\% \Delta P$ = Persentase perubahan harga

Pemahaman tentang elastisitas harga sangat penting terutama bagi produsen karena dapat dijadikan pedoman terhadap perubahan penerimaan total yang akan terjadi bila harganya berubah. Penerimaan total (*Total Revenue/TR*) adalah harga dikalikan jumlah yang terjual pada harga tersebut. Harga yang lebih rendah berarti produsen mendapatkan pembayaran per unit lebih kecil, sehingga cenderung mengurangi

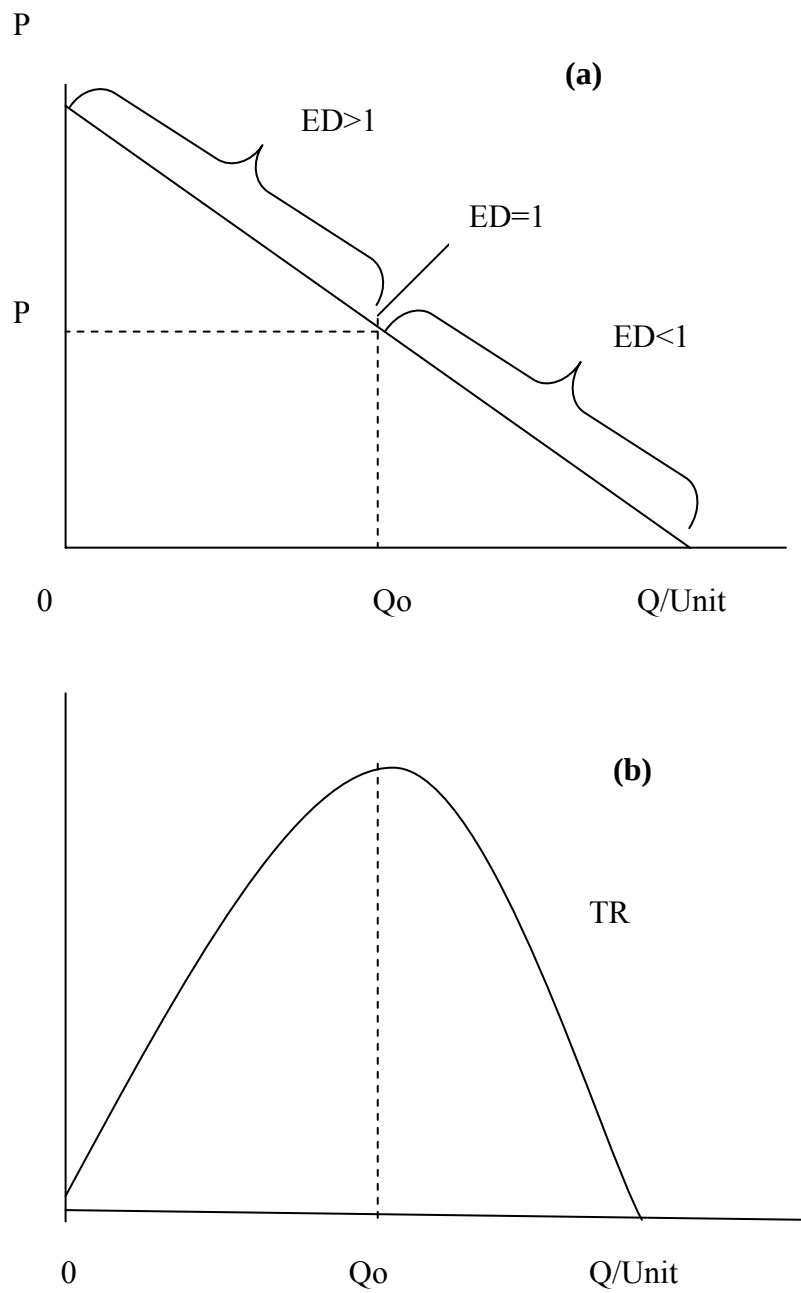
penerimaan total. Tetapi kenaikan kuantitas akibat adanya penurunan harga akan cenderung menaikkan penerimaan total (Mceachern, 2001:5)

Kadariah (1994:29) menyatakan hubungan secara umum antara elastisitas dan perubahan harga dapat diringkaskan berikut:

- a. Jika permintaan adalah *elastis*, maka penurunan harga menaikkan penerimaan total dan kenaikan penurunan harga tidak mempengaruhi penerimaan total.
- b. Jika permintaan adalah *inelastis*, maka penurunan harga akan menurunkan penerimaan total dan kenaikan harga akan menaikkan penerimaan total.
- c. Jika elastisitas permintaan adalah satu (*Unity*), maka kenaikan atau penurunan harga tidak mempengaruhi penerimaan total (*leaves total revenue unaffected*)

Untuk melihat pengaruh harga elastisitas terhadap penerimaan total dapat dilihat pada gambar 4. Elastisitas harga dari permintaan biasanya bervariasi sepanjang suatu kurva permintaan. Pengamatan terhadap elastisitas sepanjang suatu kurva permintaan linier akan memperjelas konsep yang ada. Kurva permintaan hanyalah merupakan kurva permintaan garis lurus yang ditunjukkan oleh panel (a) sedangkan panel (b) menunjukkan besarnya penerimaan total pada masing-masing kombinasi harga dan kuantitas sepanjang kurva permintaan.

Kurva permintaan yang linear (a) menggambarkan tiga bagian yang berbeda. Sepanjang bagian kiri atas kurva permintaan elastisitas lebih besar dari satu ($E_D > 1$). Sepanjang bagian kanan bawah elastisitas kurang dari satu ($E_D < 1$). Pada titik tengah, elastisitas tepat sama dengan satu ($E_D = 1$)



**Gambar 4 : Elastisitas Permintaan dan Penerimaan Total
(Kadariah,1994:30)**

Keterangan:

- (a) Kurva permintaan dan elastisitas harga
- (b) Kurva penerimaan total (TR)

Pada panel (b) untuk jumlah kuantitas yang kurang dari OQ_0 elastisitas permintaan adalah besar dari atau karena setiap kenaikan dalam jumlah yang diminta secara profesional lebih besar dari pada penurunan harga yang menyebabkannya, maka dalam jarak itu penerimaan total akan naik. Dengan kata lain untuk barang yang elastisitas permintaannya lebih dari satu, maka dipakai strategi penurunan harga agar total penerimannya meningkat. Sedangkan untuk jumlah kuantitas yang lebih dari OQ_0 elastisitas permintaan kurang dari satu oleh karena itu setiap kenaikan dalam jumlah yang diminta akan lebih kecil dari pada penurunan harga yang menyebabkannya, maka dalam jarak itu penerimaan total menurun. Pada kondisi elastisitas yang kurang dari satu ini untuk menaikkan total penerimaan maka dipakai strategi menaikkan harga. Penerimaan total yang maksimum akan terjadi pada titik tengah, di mana elastisitas harga dari permintaan adalah satu.

Berdasarkan uraian di atas, maka dapat disimpulkan bahwa, untuk komoditi kelapa apabila harganya meningkat, maka akan semakin meningkat pula pendapatan yang akan diperoleh oleh para pedagang. Sebaliknya jika harga turun maka pendapatan pedagang kelapa akan turun.

4. Pengalaman Berdagang

Pengalaman merupakan bagian terpenting dalam menjalankan kegiatan, karena pengalaman merupakan sumber inspirasi bagi seseorang di mana pengalaman mempunyai peranan penting bagi seseorang. Badudu (1994:30) menyatakan pengalaman sebagai hasil, cara atau proses kerja.

Cahyono (1983:50) menyatakan bahwa tenaga kerja yang tidak berpengalaman akan lebih banyak mengalami kegagalan dibandingkan dengan tenaga kerja yang telah berpengalaman, pengalaman kerja semakin banyak maka akan semakin banyak pula tuntutan yang harus dipenuhi.

Menurut Benecedita (2003:37) berpendapat bahwa:

”Pengalaman dalam menjalankan usaha merupakan prediktor bagi keberhasilan, terutama bila bisnis itu baru berkaitan dengan pengalaman usaha atau bisnis sebelumnya, kebutuhan akan pengalaman mengelola usaha semakin diperlukan dengan meningkatnya kompleksitas lingkungan”.

Purwadarminta dalam Theresia (2006:15) menyatakan pengalaman berdagang adalah segala sesuatu yang pernah dirasakan dan dialami serta dikerjakan oleh seseorang pedagang selama ia berdagang. Pengalaman berdagang antara pedagang yang satu dengan pedagang yang lainnya akan membawa perbedaan pendapatan dalam usaha mereka.

Dalam pandangan Mankiw (2003:577) pendapatan seseorang sepanjang hidupnya seringkali berubah-ubah. Seorang pekerja muda, apabila kalau ia masih sekolah akan memiliki pendapatan yang rendah. Pendapatan seseorang meningkat seiring dengan bertambahnya kematangan dan pengalamannya yang biasanya berpuncak pada sekitar umur 50 tahun, lalu kemudian turun begitu pedagang tersebut mulai menjalani pensiun sekitar usia 65 tahun. Pola umum variasi pendapatan ini lazim disebut sebagai siklus hidup (*Economic Life Cycle*)

Menurut Gani, 1992 (dalam Mursida, 1993:30), pengalaman adalah salah satu sumber belajar bagi seseorang dan merupakan pengetahuan

tentang sesuatu di masa lampau. Selanjutnya dipertegas lagi bahwa pengalaman merupakan segala sesuatu yang pernah dirasakan, dialami dan dikerjakan oleh seseorang. Carnol dan Bahrudin dalam Delmita (2004: 13) mengemukakan bahwa peningkatan pendapatan serta tinggi rendahnya pengalaman ditentukan oleh kemampuan menguasai pekerjaan.

Sesuai dengan uraian yang telah dikemukakan di atas, pengalaman berdagang adalah pekerjaan yang pernah dialami, dirasai, diketahui dan dilakukan oleh pedagang dalam jangka waktu tertentu yang ada manfaatnya baik untuk diri pribadi maupun untuk orang lain. Terutama untuk kepentingan sebagai pedagang sehingga memberikan hasil yang memuaskan. Dengan demikian semakin tinggi pengalaman seseorang dalam berdagang, maka akan semakin lama ia berdagang dan semakin tinggi pula pendapatan yang akan diperolehnya. Semakin sedikit pengalaman berdagang seseorang, maka akan semakin dekat dengan kegagalan akibatnya pendapatan yang diperoleh akan semakin rendah.

5. Biaya

Efisiensi menurut ekonomi telah dirumuskan dipandang dari segi biaya. Biaya bagi perusahaan yang memproduksi sesuatu, ialah harga faktor-faktor produksi yang digunakan untuk menghasilkan outputnya.

Para ahli ekonomi berpendapat (dalam Lipsey, 1992:381) bahwa:

”Biaya merupakan suatu adalah langka dan karena itu, berharga. Jadi, dalam menggunakan untuk menghasilkan sesuatu, perusahaan-perusahaan menggunakan faktor yang mempunyai nilai. Ditinjau dari sudut suatu perusahaan yang ingin memperoleh

keuntungan setinggi-tingginya, maka keuntungan dari produksi terdiri dari selisih antara nilai yang dihasilkan dan nilai masukan”

Sebuah perusahaan harus memperhatikan biaya karena setiap rupiah yang dikeluarkan untuk biaya akan mengurangi laba perusahaan. Tetapi di samping itu, ada alasan yang lebih penting, yaitu banyaknya barang yang akan diproduksi dan dijual ditentukan oleh harga dan biaya produksi barang itu.

Definisi ekonomi mengenai biaya mengandung pengertian yang lebih luas dari definisi akuntan. Biaya ekonomi mencakup juga biaya-biaya yang tidak berupa pengeluaran uang riil. Termasuk didalamnya biaya implisit atau biaya oportunitas: balas jasa bagi bakat pemilik dan modal yang dibawanya, sewa implisit atas barang-barang modal yang dibeli, dan lain-lain. (Samuelson, 1989:116)

Menurut (Nicholson, 1994:217) paling kurang ada tiga konsep biaya yang berbeda, yaitu:

- a. Konsep biaya oportunitas (*Opportunity cost*), atau yang sering juga disebut biaya sosial (*Sosial Cost*), adalah pendapatan bersih yang dikorbankan, atau penghematan biaya yang tidak jadi diperoleh karena kita mengerjakan atau memilih alternatif lain.
- b. Konsep biaya akuntansi. Akuntan biasanya memandang biaya sebagai pengeluaran nyata (*Out of Pocket Cost*), biaya historis (*Historical Cost*), depresiasi (*Depretiation*) dan biaya lain yang berhubungan dengan masalah pembukuan.
- c. Konsep biaya ekonomi. Seorang ekonom memandang biaya sebagai pengeluaran yang sepantasnya atau sewajarnya saja untuk menghasilkan sesuatu barang atau jasa.

Definisi singkat berikut tentang konsep biaya sangat erat hubungannya dengan konsep produk yang baru diperkenalkan (Lipsey, 1992:422), yaitu:

a. Biaya Keseluruhan atau *Total Cost* (TC)

Merupakan biaya keseluruhan pembuatan setiap tingkat output tertentu. Biaya keseluruhan dibagi atas dua bagian, yaitu: biaya tetap dan biaya variabel. Biaya tetap atau *Fixed Cost* (FC) adalah biaya yang tidak berubah dengan perubahan produksi, biaya ini akan tetap sama, untuk satu unit atau satu juta unit. Biaya ini sering juga disebut “*biaya prasarana*” atau biaya tak terhindarkan. Semua biaya yang berubah langsung mengikuti perubahan hasil, naik bila lebih banyak dihasilkan dan turun bila lebih sedikit dihasilkan, disebut biaya variabel atau *variabel cost* (VC).

Rumusannya adalah:

$$TC = FC + VC \dots\dots\dots (10)$$

b. Biaya rata-rata atau *Average Cost* (AC)

Biaya rata-rata merupakan biaya keseluruhan untuk menghasilkan suatu output tertentu, dibagi dengan jumlah unit yang dihasilkan, atau biaya per unit. Biaya rata-rata dapat dibagi jadi biaya tetap rata-rata atau *Average Fixed Cost* (AFC) dan biaya variabel rata-rata atau *Average Variabel Cost* (AVC), seperti membagi biaya keseluruhan.

Rumusannya adalah:

$$ATC = \frac{TC}{q} \dots\dots\dots (11)$$

$$ATC = AFC + AVC \dots\dots\dots (12)$$

$$AFC = \frac{FC}{q} \dots\dots\dots (13)$$

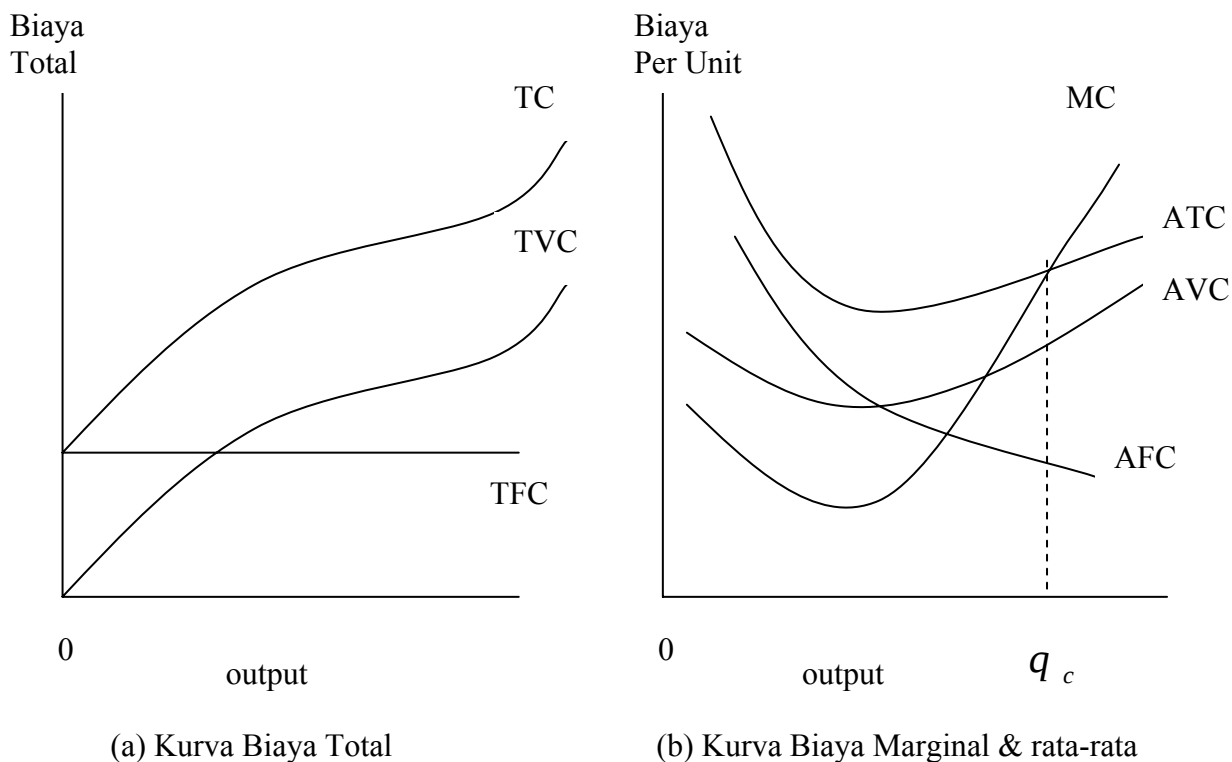
$$AVC = \frac{VC}{q} \dots\dots\dots (14)$$

Walaupun biaya variabel rata-rata mungkin naik atau turun bila produksi ditingkatkan, jelas bahwa biaya tetap rata-rata pasti turun terus-menerus, selama hasil meningkat. Bila output dilipatgandakan, maka biaya tetap tiap unit hasil selalu membagi dua.

c. Biaya Marginal atau *Marginal Cost* (MC)

Biaya yang kadang-kadang disebut “*biaya tambahan*” adalah kenaikan biaya total yang disebabkan oleh peningkatan produksi dengan 1 unit. Karena biaya tetap tidak berubah mengikuti produksi, maka biaya tetap marginal selalu nol. Karena itu, biaya marginal adalah biaya variabel marginal dan satu perubahan atas biaya tetap tidak mempengaruhi biaya marginal.

Berikut ini kurva biaya total, biaya rata-rata dan biaya marginal.



**Gambar 5 : Biaya Total, Biaya Rata-Rata, dan Biaya Marginal
(Kadariah,1994:91)**

Kurva biaya total (TC), biaya rata-rata (AC) dan biaya marginal (MC) sering mempunyai bentuk seperti yang diperlihatkan di sini. Total biaya variabel dan total semua biaya ($TC = TVC + TFC$) meningkat dengan meningkatnya output mula-mula dengan tingkat yang lambat kemudian dengan tingkat yang cepat. Kurva biaya total pada (a) menyebabkan kenaikan pada kurva biaya rata-rata dan kurva biaya marginal pada (b). Biaya tetap rata-rata (AFC) menerima dengan meningkatnya output. Biaya variabel rata-rata (AVC) dan biaya total rata-rata (ATC) turun dengan naiknya output. Biaya marginal (MC) juga

demikian, memotong ATC dan AVC pada titik minimum. Kapasitas output adalah q_c . Titik minimum pada kurva ATC

Dari uraian di atas dapat disimpulkan bahwa biaya mempunyai pengaruh yang negatif terhadap pendapatan. Semakin tinggi biaya maka semakin sedikit jumlah pendapatan yang diterima oleh pedagang kelapa. Sebaliknya semakin sedikit biaya yang dikeluarkan maka semakin besar pendapatan yang diterima oleh pedagang kelapa.

6. Teori Lokasi

Tujuan penentuan sebuah lokasi yang optimal adalah untuk memaksimalkan laba (*profit*) atau meminimumkan biaya (*cost*). Sebelum berbicara lebih lanjut tentang lokasi berjualan, ada baiknya didefinisikan dulu apa yang dimaksud dengan lokasi. Landasan lokasi adalah ruang. Tanpa ruang maka tidak mungkin ada lokasi. Dalam studi tentang wilayah yang dimaksud dengan ruang adalah permukaan bumi baik yang ada di atasnya maupun yang ada di bawahnya sepanjang manusia mampu atau sanggup menjangkaunya. (Tarigan, 2005:122).

Menurut Azhar (1999:17) secara umum, faktor-faktor yang menentukan pemilihan satu lokasi untuk suatu kegiatan dapat dikelompokkan menjadi:

a. Input lokal

Input lokal adalah semua barang dan jasa yang ada pada suatu lokasi dan sangat sukar atau tidak mungkin dipindahkan ke tempat lain. Contoh input lokasi adalah; iklim, lahan, kualitas udara, kualitas air, pelayanan umum yang ada pada suatu lokasi dan sebagainya. Salah satu sifat umum dari input lokal adalah

ketersediaannya pada lokasi tergantung dari keadaan alam lokasi tersebut.

b. Permintaan Lokal

Permintaan lokal atau output yang tidak dapat ditransfer adalah permintaan akan output secara lokal yang tidak dapat ditransfer pada dua lokasi. Contohnya adalah permintaan tenaga kerja oleh pabrik lokal, permintaan akan pelayanan lokal seperti mesjid, bioskop, tukang cukur dan sebagainya.

c. Input yang dapat ditransfer

Input yang dapat ditransfer adalah persediaan input yang dapat ditransfer dari sumber-sumber di luar suatu lokasi yang sampai batas tertentu merupakan pencerminan biaya transfer atau biaya transportasi dari sumber-sumber input ke lokasi tersebut.

d. Permintaan dari luar

Permintaan di luar atau output dapat ditransfer adalah penerimaan bersih yang diperoleh dari penjualan output yang dapat ditransfer ke pasar di luar lokasi yang merupakan pencerminan dari biaya transfer atau biaya transportasi dari lokasi tersebut ke pasar-pasar.

Azhar (1999:24) menjelaskan bahwa, faktor-faktor penentuan lokasi yang optimal suatu kegiatan ekonomi dapat dibagi dua yaitu variabel faktor ekonomi dan variabel faktor non-ekonomi.

a. Variabel faktor-faktor ekonomi yaitu:

- Ongkos transpor baik dari sisi bahan baku maupun dari sisi hasil produksinya. Kondisi ini contohnya dialami oleh industri kayu lapis yang memiliki ongkos bahan baku yang relatif besar, barang jadi juga berat yang menyebabkan ongkos transpor juga tinggi. Berbeda dengan industri elektronik, tekstil dan sebagainya yang memiliki ongkos transpor yang tidak terlalu besar.

- Perbedaan upah buruh antar daerah

Dalam teori lokasi yang dimaksud dengan perbedaan upah buruh di sini adalah lokasi yang akan cenderung dipengaruhi oleh upah riil pada suatu tempat yang relatif murah, bukan upah nominal

- Keuntungan Aglomerasi

Keuntungan aglomerasi merupakan keuntungan eksternal yang muncul dalam bentuk:

- a) Keuntungan skala besar yaitu keuntungan yang muncul dalam bentuk penurunan biaya produksi dengan skala yang besar.
- b) Keuntungan lokalisasi yaitu keuntungan yang diperoleh dalam bentuk penurunan ongkos angkut, karena memilih lokasi yang berdekatan dengan industri lain yang terkait.
- c) Urbanisasi ekonomi yaitu keuntungan yang diperoleh karena menggunakan fasilitas yang sama.
- d) Kompetisi antar tempat. Perusahaan akan memilih lokasi dengan memperhatikan kompetisi sesama perusahaan yang sejenis. Dalam hal ini lokasi akan dipilih kompetisi yang wajar atau sehat.
- e) Harga tanah juga akan mempengaruhi pemilihan lokasi. Kegiatan yang dekat dengan pasar untuk mencapai hasil yang tinggi akan cenderung berlokasi di pusat kota, seperti toko. Sedangkan kegiatan membutuhkan lahan yang luas akan

memilih lokasi yang jauh dari pusat kota di mana harga tanah relatif murah, seperti pertanian, perkebunan dan peternakan

b. Variabel faktor-faktor non ekonomi, yaitu:

- Peraturan Pemerintah (tata kota) maupun otonomi daerah
- Sosial budaya
- Topografi daerah dan sebagainya

Konsep kompetisi antar tempat yang dikemukakan oleh Azhar di atas, lebih lanjut dikemukakan oleh Tarigan (2005:129) di mana akan adanya konsentrasi produsen/pedagang dari barang yang sejenis. Tarigan menjelaskan bahwa sudah menjadi sifat manusia untuk berusaha mendapatkan barang yang diinginkan dalam waktu tertentu dan harga yang semurah mungkin. Apabila pembeli hanya berhadapan dengan satu penjual maka harga yang ditawarkan oleh penjual menjadi tidak jelas bagi pembeli, apakah harga tersebut harga terendah yang dapat ia peroleh atau tidak.

Dengan berkumpulnya banyak penjual barang yang sejenis pada lokasi yang sama, pembeli mendapat kesempatan untuk melakukan perbandingan harga di antara para penjual dan akan membeli pada penjual yang menawarkan harga yang paling terendah. Hal ini membuat lokasi yang memiliki banyak penjual, lebih memiliki daya tarik bagi pembeli ketimbang lokasi yang hanya memiliki satu atau sedikit penjual.

Harsiwi (2003:1) menyatakan lokasi pedagang terutama pedagang kaki lima (dalam hal ini pedagang kelapa) sangat berpengaruh terhadap

kelangsungan usaha para pedagang yang pada gilirannya akan mempengaruhi pula volume penjualan dan tingkat keuntungan. Secara garis besar kesulitan yang dihadapi oleh para pedagang berkisar antara peraturan pemerintah mengenai penataan pedagang kaki lima belum bersifat membangun/konstruktif, kekurangan modal, kekurangan fasilitas pemasaran dan belum adanya bantuan kredit.

Berdasarkan uraian di atas, dapat dilihat bahwa beberapa faktor tersebut ternyata memenuhi dalam pemilihan lokasi berdagang yang dilakukan oleh para pedagang kelapa di Pasar Raya Padang. Para pedagang tersebut tersebar di Pasar Raya Timur Inpres III yaitu di lantai I dan lantai II.

Berarti di sini para pedagang memilihnya karena ada faktor keuntungan aglomerasi, di mana para pedagang memilih lokasi di pusat kota, berdekatan dan saling berkompetisi secara sehat, terkonsentrasi pada daerah permintaan produk yang bersangkutan, serta memenuhi faktor non ekonomi yaitu peraturan pemerintah yang dalam hal ini diawasi oleh dinas pasar kota Padang di mana lokasi berdagang harus berkelompok berdasarkan los-los yang sudah ditentukan.

Dengan demikian dapat dilihat bahwa, para pedagang kelapa di Pasar Raya padang telah memiliki lokasi yang optimal dalam berdagang karena pemilihan lokasi berdagang telah berdasarkan beberapa faktor di atas. Sesuai dengan pengertian sebelumnya, lokasi optimal berarti lokasi yang dapat memaksimumkan laba atau pendapatan pedagang. Semakin

optimal lokasi berdagang, maka akan semakin tinggi jumlah pendapatan yang di dapatkan dan begitu sebaliknya.

7. Konsep Kelapa

Pohon kelapa yang disebut juga dengan pohon nyiur biasanya tumbuh pada daerah atau kawasan tepi pantai. Sangat banyak manfaat yang dapat kita peroleh dari pohon kelapa. Mulai dari batang, daun dan buahnya, semua dapat dimanfaatkan. Mungkin karena manfaatnya sangat banyak, pohon kelapa dijadikan logo "Praja Muda Karana" (*Pramuka*) di Indonesia. Dalam klasifikasi tumbuhan, pohon kelapa termasuk dalam *genus : cocos* dan *species : nucifera*.

Kelapa terdiri dari beberapa bagian, yaitu: (www.e-smartschool.com/PNU/005/PNU0050007.asp-26k)

a. Buah

Buah kelapa terdiri dari kulit luar, sabut, tempurung, kulit daging (testa), daging buah, air kelapa dan lembaga.

b. Kulit

Kulit luar merupakan lapisan tipis (0,14 mm) yang mempunyai permukaan licin dengan warna bervariasi dari hijau, kuning sampai jingga, tergantung kepada kematangan buah. Jika tidak ada goresan dan robek, kulit luar kedap air.

c. Sabut Kelapa

Sabut kelapa merupakan bagian yang cukup besar dari buah kelapa, yaitu 35 % dari berat keseluruhan buah. Sabut kelapa terdiri dari serat

dan gabus yang menghubungkan satu serat dengan serat lainnya. Serat adalah bagian yang berharga dari sabut. Setiap butir kelapa mengandung serat 525 gram (75 % dari sabut), dan gabus 175 gram (25 % dari sabut).

d. Tempurung

Tempurung merupakan lapisan keras yang terdiri dari lignin, selulosa, metoksil dan berbagai mineral. Kandungan bahan-bahan tersebut beragam sesuai dengan jenis kelapanya. Struktur yang keras disebabkan oleh silikat (SiO_2) yang cukup tinggi kadarnya pada tempurung. Berat tempurung sekitar 15~19 % dari berat keseluruhan buah kelapa.

e. Kulit daging buah

Kulit daging buah adalah lapisan tipis coklat pada bagian terluar daging buah.

f. Daging Buah

Daging buah merupakan lapisan tebal (8~15 mm) berwarna putih. Bagian ini mengandung berbagai zat gizi. Kandungan zat gizi tersebut beragam sesuai dengan tingkat kematangan buah. Daging buah tua merupakan bahan sumber minyak nabati (kandungan minyak 35 %).

g. Air Kelapa

Air kelapa mengandung sedikit karbohidrat, protein, lemak dan beberapa mineral. Kandungan zat gizi ini tergantung kepada umur

buah. Air kelapa dapat digunakan sebagai media pertumbuhan mikroba, misalnya *Acetobacter xylinum* untuk produksi *nata de coco*.

Ada beberapa komoditi yang dapat diperoleh dari pohon kelapa, yaitu batang, daun, nira dan bagian-bagian (www.e-smartschool.com/PNU/005/PNU0050007.asp-26k)

a. Batang

Batang kelapa tua dapat dijadikan bahan bangunan, mebel, jembatan darurat, kerangka perahu dan kayu bakar. Batang yang benar-benar tua dan kering sangat tahan terhadap sengatan rayap. Kayu dari pohon kelapa yang dijadikan mebel dapat diserut sampai permukaannya licin dengan tekstur yang menarik

b. Daun

Daun kelapa sering digunakan untuk hiasan atau janur, sarang ketupat dan juga atap rumah. Tulang daun atau lidi dijadikan barang anyaman, sapu lidi dan tusuk daging (sate).

c. Nira

Nira adalah cairan yang diperoleh dari tumbuhan yang mengandung gula pada konsentrasi 7,5 sampai 20,0 %. Nira kelapa diperoleh dengan memotong bunga betina yang belum matang, dari ujung bekas potongan akan menetes cairan nira yang mengandung gula. Nira dapat dipanaskan untuk menguapkan airnya sehingga konsentrasi gula meningkat dan kental. Bila didinginkan, cairan ini akan mengeras yang disebut gula kelapa. Nira juga dapat dikemas sebagai minuman ringan.

d. Buah

Banyak dari bagian buah merupakan bahan yang bermanfaat. Sabut kelapa yang telah dibuang gabusnya merupakan serat alami yang berharga mahal untuk pelapis jok dan kursi, serta untuk pembuatan tali

e. Tempurung Kelapa

Tempurung kelapa dapat dibakar langsung sebagai kayu bakar, atau diolah menjadi arang. Arang batok kelapa dapat digunakan sebagai kayu bakar biasa atau diolah menjadi arang aktif yang diperlukan oleh berbagai industri pengolahan.

f. Daging Kelapa

Daging kelapa merupakan bagian yang paling penting dari komoditi asal pohon kelapa. Daging kelapa yang cukup tua, diolah menjadi kelapa parut, santan, kopra, dan minyak goreng. Sedang daging kelapa muda dapat dijadikan campuran minuman cocktail dan dijadikan selai.

g. Air Kelapa

Air kelapa dapat dimanfaatkan sebagai bahan pembuatan kecap dan sebagai media pada fermentasi nata de coco.

Berdasarkan uraian di atas, dari sekian banyak bagian dari kelapa yang bermanfaat, maka yang menggambarkan dari variabel yang penulis teliti adalah daging kelapanya. Karena daging kelapa inilah bagian utama yang dijual oleh pedagang. Biasanya daging kelapa ini diolah menjadi kelapa parut dan santan.

8. Hasil Penelitian Sejenis

Hasil penelitian sejenis yang melihat pengaruh beberapa variabel bebas terhadap variabel terikat seperti yang penulis jabarkan di atas di antaranya adalah:

- a. Nilla Theresia (2006:78) dalam penelitiannya yang berjudul “Faktor-faktor Yang Mempengaruhi Pendapatan Pedagang Kecil Sektor Informal Di Pasar Batusangkar” menemukan adanya pengaruh yang berarti modal, pengalaman berdagang, jam kerja dan jenis dagangan pedagang kaki lima di Pasar Batusangkar. Penelitian yang dilakukan oleh Nilla Theresia melihat pengaruh variabel bebas tersebut terhadap pendapatan pedagang sektor informal sedangkan penulis mengkaji hanya terfokus pengaruhnya terhadap pendapatan pedagang kelapa. Perbedaan penelitian penulis dengan Nila Theresia adalah variabel bebas yang digunakan. Nilla Theresia menggunakan modal, pengalaman berdagang, jam kerja dan jenis dagangan sebagai variabel bebas. Sedangkan penulis menggunakan modal, harga, pengalaman berdagang, biaya dan lokasi sebagai variabel bebas.
- b. Desi Susanti (2005:70) dalam penelitiannya yang berjudul “Faktor-faktor yang Mempengaruhi Pendapatan Pedagang Kaki Lima di Pasar Raya Padang” menemukan adanya pengaruh yang berarti tingkat pendidikan, modal usaha, dan jiwa wirausaha terhadap pendapatan pedagang kaki lima di Pasar Raya Padang. Penelitian

yang dilakukan oleh Desi Susanti melihat pengaruh variabel bebas tersebut terhadap pendapatan pedagang kaki lima sedangkan penulis mengkaji hanya terfokus pengaruhnya terhadap pendapatan. Perbedaan penelitian penulis dengan Desi Susanti adalah variabel bebas yang digunakan. Desi Susanti menggunakan modal, tingkat pendidikan dan jiwa wirausaha sebagai variabel bebas. Sedangkan variabel bebas yang penulis gunakan adalah modal, harga, pengalaman berdagang, biaya berdagang dan lokasi.

B. Kerangka Konseptual

Berdasarkan latar belakang masalah di atas, lebih lanjut akan dirumuskan kerangka konseptual yang dimaksudkan untuk menjelaskan, mengungkapkan dan menunjukan prestasi keterkaitan antara variabel yang akan diteliti.

Secara teoritis dijelaskan bahwa modal, harga, pengalaman berdagang, besarnya biaya dan lokasi berdagang akan mempengaruhi pendapatan para pedagang kelapa. Dimana semakin banyak modal yang dimiliki, semakin tinggi harga, semakin kecil biaya serta semakin lama ia berdagang, maka akan tinggi tingkat pendapatan pedagang kelapa tersebut.

Berfluktuasinya tingkat pendapatan pedagang kelapa disebabkan adanya faktor-faktor yang mempengaruhi, yaitu berfluktuasinya modal, harga kelapa, biaya yang dikeluarkan pedagang dan pengalaman berdagang yang berbeda satu dengan yang lainnya serta lokasi berdagang.

Berdasarkan uraian di atas, penulis menduga bahwa bentuk pengaruh antara modal yang digunakan dengan pendapatan para pedagang kelapa diduga positif artinya semakin banyak modal yang digunakan, maka semakin tinggi pendapatan pedagang kelapa. Sebaliknya jika modal yang digunakan semakin kecil maka akan semakin kecil pula pendapatan yang akan didapat.

Senada dengan hal di atas, bentuk pengaruh antara harga kelapa dengan pendapatan pedagang kelapa di Pasar Raya adalah positif yang berarti semakin tinggi harga maka akan semakin tinggi pendapatan yang diperolehnya. Sebaliknya jika harga kelapa rendah, maka akan semakin sedikit pendapatan para pedagang kelapa.

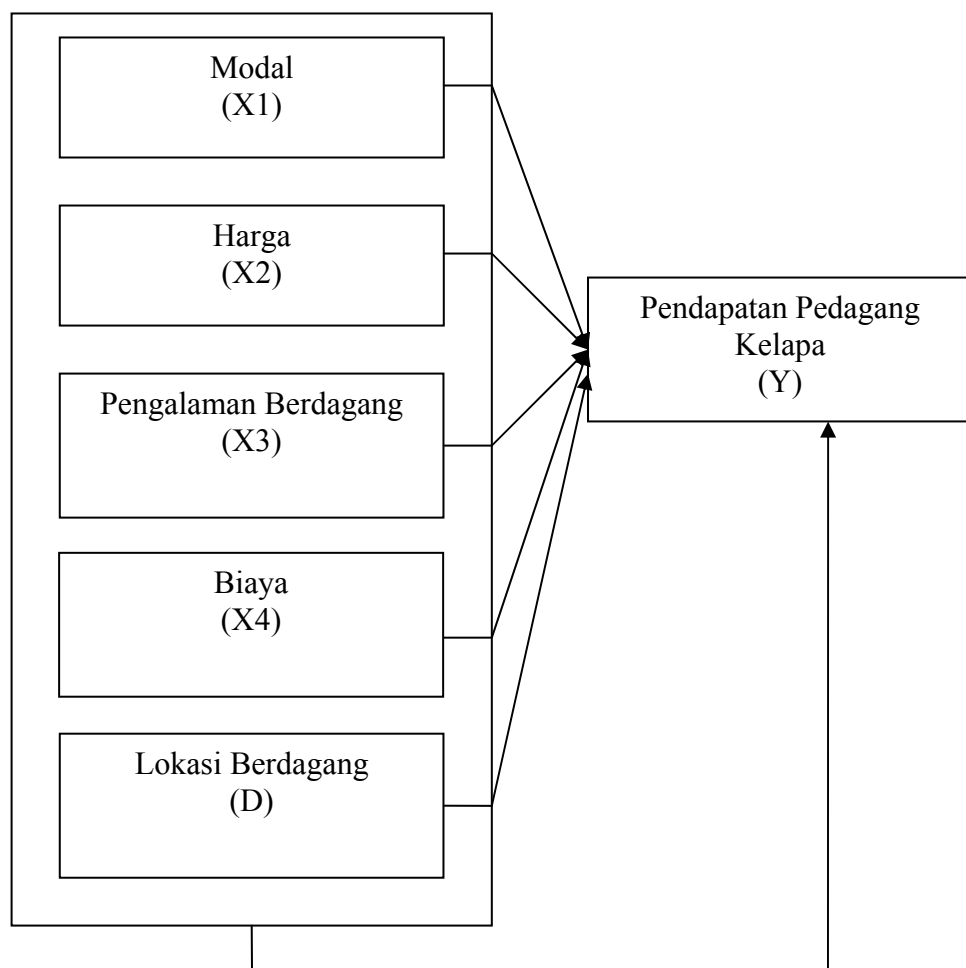
Pengalaman berdagang diduga mempunyai pengaruh yang positif terhadap pendapatan pedagang. Semakin tinggi pengalaman berdagang, maka semakin lama orang tersebut berdagang sehingga akan semakin tinggi pendapatan yang diperoleh. Sebaliknya semakin sedikit pengalaman yang dimiliki dalam berdagang, maka akan semakin sedikit pendapatan yang akan diperoleh oleh pedagang tersebut.

Biaya memiliki pengaruh yang negatif terhadap pendapatan yang akan diperoleh pedagang. Apabila biaya yang dikeluarkan semakin besar, maka pendapatan pedagang akan berkurang. Sebaliknya apabila biaya yang dikeluarkan pedagang kecil, maka pendapatan pedagang akan besar.

Pemilihan lokasi berdagang yang optimal untuk berjualan diduga juga mempunyai pengaruh yang positif terhadap pendapatan pedagang kelapa.

Di mana semakin optimal lokasi untuk berdagang kelapa, maka akan semakin besar pendapatan yang diperoleh oleh para pedagang kelapa.

Berdasarkan penjelasan di atas, dapat dideskripsikan bahwa modal, harga, pengalaman berdagang dan lokasi mempunyai pengaruh yang positif terhadap pendapatan pedagang kelapa di Pasar Raya Padang. Sedangkan biaya mempunyai pengaruh yang negatif terhadap pendapatan pedagang kelapa di Pasar Raya Padang. Untuk lebih jelasnya dapat dilihat skema berikut:



Gambar 6: Kerangka Konseptual

C. Hipotesis

Sesuai dengan permasalahan di atas, maka rumusan hipotesis yang ingin dibuktikan adalah :

1. Modal mempunyai pengaruh yang signifikan terhadap pendapatan pedagang kelapa di Pasar Raya Padang.

$$H_o : \beta_1 = 0$$

$$H_a : \beta_1 \neq 0$$

2. Harga mempunyai pengaruh yang signifikan terhadap pendapatan pedagang kelapa di Pasar Raya Padang

$$H_o : \beta_2 = 0$$

$$H_a : \beta_2 \neq 0$$

3. Pengalaman berdagang mempunyai pengaruh yang signifikan terhadap pendapatan pedagang kelapa di Pasar Raya Padang.

$$H_o : \beta_3 = 0$$

$$H_a : \beta_3 \neq 0$$

4. Biaya mempunyai pengaruh yang signifikan terhadap pendapatan pedagang kelapa di Pasar Raya Padang

$$H_o : \beta_4 = 0$$

$$H_a : \beta_4 \neq 0$$

5. Lokasi berdagang mempunyai pengaruh yang signifikan terhadap pendapatan pedagang kelapa di Pasar Raya Padang

$$H_0 : \beta_5 = 0$$

$$H_a : \beta_5 \neq 0$$

6. Modal, harga, pengalaman berdagang, biaya dan lokasi berdagang mempunyai pengaruh yang signifikan terhadap pendapatan pedagang kelapa di Pasar Raya Padang

$$H_0 : \beta_1 = \beta_2 = \beta_3 = \beta_4 = \beta_5 = 0$$

$$H_a : \text{salah satu } \beta \neq 0$$

BAB V

SIMPULAN DAN SARAN

A. Simpulan

Berdasarkan hasil penelitian yang penulis lakukan dapat disimpulkan sebagai berikut :

1. Secara parsial modal (X1) berpengaruh signifikan terhadap pendapatan pedagang kelapa (Y) di Pasar Raya Kota Padang ($\text{sig}=0,028 < \alpha = 0,05$). Tingkat hubungan secara parsial jumlah modal terhadap pendapatan pedagang adalah sebesar 0,415% dengan asumsi variabel yang lain (X2, X3, X4 dan D) tetap. Sedangkan sumbangan secara parsial jumlah modal terhadap pendapatan pedagang adalah sebesar 0,1722% dengan asumsi *ceteris paribus*.
2. Secara parsial harga (X2) berpengaruh signifikan terhadap pendapatan pedagang kelapa (Y) di Pasar Raya Kota Padang ($\text{sig}=0,020 < \alpha = 0,05$). Tingkat hubungan secara parsial harga terhadap pendapatan pedagang adalah sebesar 0,438% dengan asumsi variabel yang lain (X1, X3, X4 dan D) tetap. Sedangkan sumbangan secara parsial harga terhadap pendapatan pedagang adalah sebesar 0,1918% dengan asumsi *ceteris paribus*.
3. Secara parsial pengalaman berdagang (X3) tidak berpengaruh signifikan terhadap pendapatan pedagang kelapa (Y) di Pasar Raya Kota Padang ($\text{sig}=0,100 > \alpha = 0,05$). Tingkat hubungan secara parsial pengalaman

- berdagang terhadap pendapatan pedagang adalah sebesar 0,317% dengan asumsi variabel yang lain (X1, X2, X4 dan D) tetap. Sedangkan sumbangan secara parsial pengalaman berdagang terhadap pendapatan pedagang adalah sebesar 0,1004% dengan asumsi *ceteris paribus*.
4. Secara parsial biaya berdagang (X4) berpengaruh signifikan terhadap pendapatan pedagang kelapa (Y) di Pasar Raya Kota Padang ($\text{sig}=0,004 < \alpha = 0,05$). Tingkat hubungan secara parsial biaya terhadap pendapatan pedagang adalah sebesar 0,532% dengan asumsi variabel yang lain (X1, X2, X3 dan D) tetap. Sedangkan sumbangan secara parsial biaya terhadap pendapatan pedagang adalah sebesar 0,2830% dengan asumsi *ceteris paribus*.
 5. Secara parsial lokasi berdagang (D) berpengaruh signifikan terhadap pendapatan pedagang kelapa (Y) di Pasar Raya Kota Padang ($\text{sig}=0,001 < \alpha = 0,05$). Tingkat hubungan secara parsial lokasi berdagang terhadap pendapatan pedagang adalah sebesar 0,601% dengan asumsi variabel yang lain (X1, X2, X3 dan X4) tetap. Sedangkan sumbangan secara parsial lokasi berdagang terhadap pendapatan pedagang adalah sebesar 0,3612% dengan asumsi *ceteris paribus*.
 6. Secara bersama-sama terdapat pengaruh yang berarti antara modal, harga, pengalaman berdagang, biaya dan lokasi berdagang terhadap pendapatan pedagang kelapa di Pasar Raya Kota Padang ($\text{sig}=0,000 < \alpha = 0,05$). Berdasarkan estimasi regresi linear di atas diperoleh koefisien R Square (R^2) sebesar 0,862 yang berarti bahwa

kontribusi variabel bebas (modal, harga, pengalaman berdagang, biaya dan lokasi) terhadap variabel terikat adalah sebesar 86,2%. Hal ini menunjukkan bahwa sebesar 86,2% variasi variabel terikat dalam penelitian ini disumbangkan oleh variabel bebas yang diteliti, sedangkan sisanya 13,2% ditentukan oleh variabel lain yang tidak dimasukkan ke dalam model. Sedangkan tingkat hubungan secara bersama-sama antara variabel bebas terhadap variabel terikat adalah sebesar 92,9%.

B. Saran

Berdasarkan kesimpulan dari hasil penelitian yang penulis lakukan, maka dapat dikemukakan saran-saran sebagai berikut:

1. Untuk menambah modal, pedagang kelapa di Pasar Raya Kota Padang dapat meminjam dengan bunga kecil dan proses yang tidak sulit pada koperasi pasar ataupun BPR (Bank Perkreditan Rakyat) yang ada. Dengan demikian, bertambahnya modal dapat meningkatkan pendapatan pedagang kelapa di Pasar Raya Kota Padang.
2. Untuk mengurangi harga jual kelapa, pedagang kelapa di Pasar Raya Kota Padang bisa saja membeli kelapa langsung ke kebunnya seperti di Pariaman dan tidak lagi membeli kelapa melalui pedagang pengecer di Pasar. Karena semakin rendah harga kelapa, maka semakin banyak konsumen yang membeli sehingga pendapatan pedagang bisa meningkat. Selain itu dengan membeli langsung, pedagang bisa memilih kelapa dengan ukuran yang lebih besar sehingga dapat menarik minat konsumen.

3. Pengalaman dalam berdagang sangat dibutuhkan dalam mengembangkan usaha. Oleh sebab itu, para pedagang kelapa di Pasar Raya Kota Padang dituntut untuk mengambil pengalaman yang baik, artinya setiap pengalaman yang diperoleh dalam berdagang dapat dijadikan pedoman untuk masa yang akan datang. Pengalaman itu berupa bagaimana cara-cara menarik konsumen sebanyak mungkin dengan pelayanan yang baik. Dari hasil penelitian dapat diketahui bahwa lebih banyak pedagang yang memiliki pengalaman berdagang di bawah rata-rata. Untuk itu penulis menyarankan perlu diadakannya suatu pengarahan tentang jiwa kewirausahawan kepada para pedagang kelapa.
4. Untuk meminimalkan biaya para pedagang bisa saja membawa bekal dari rumah langsung. Selain itu, para pedagang lebih baik menggunakan pekerja yang berasal dari keluarga seperti anak, istri atau suami sehingga tidak lagi mengeluarkan upah pekerja yang dapat mengurangi biaya.
5. Faktor lokasi dalam berdagang juga mempengaruhi terhadap pendapatan yang akan diperoleh oleh para pedagang. Penulis menyarankan agar semua pedagang tersebut berdagang pada satu lokasi. Sebab menurut teorinya sudah menjadi sifat manusia untuk berusaha mendapatkan barang yang diinginkan dalam waktu tertentu dan harga yang semurah mungkin. Apabila pembeli hanya berhadapan dengan satu penjual saja, maka harga yang ditawarkan oleh penjual menjadi tidak jelas bagi pembeli, apakah harga tersebut harga yang terendah yang dapat ia peroleh atau tidak. Dengan berkumpulnya banyak penjual barang yang

sejenis pada lokasi yang sama, pembeli mendapat kesempatan untuk melakukan perbandingan harga di antara para penjual dan akan membeli pada penjual yang menawarkan harga yang terendah. Peranan pemerintah juga penulis harapkan di sini agar bersedia menyediakan los khusus untuk pedagang kelapa yang lebih luas lagi.

DAFTAR PUSTAKA

- Akhirmen. 1997. *Faktor-faktor Penentu Pengembangan Usaha Pedang Kecil Sektor Informal Di Kota Padang*: FIS UNP.
- Azhar, Zul. 1999. *Ilmu Ekonomi Regional*. Padang: FIS UNP
- Badudu. 1994. *Kamus Lengkap Bahasa Indonesia*. Jakarta: Pustaka Sinar Harapan.
- Badan Pusat Statistik. 2007. *Kota Padang dalam Angka*. Padang
- Benecedita, Prihartin Dwiruyanti. 2003. *Kewirausahaan dari Sudut Psikologi Kepribadian*. Jakarta: Gramedia Widiasarana.
- Bishop dan Toussaint. 1979. *Pengantar Analisis Ekonomi Lanjutan*. Yogyakarta: Mutiara.
- Boediono. 1986. *Ekonomi Internasional*. Yogyakarta: Penerbit BPFE UGM.
- Boyke, Fachrul. 2005. *Faktor-faktor Yang Mempengaruhi Pendapatan Peternak Ayam Potong Di Kecamatan Lubuk Alung (Skripsi)*. Padang: FE UBH
- Cahyono, Bambang Tri. 1983. *Teori dan Praktek Kewiraswataan (Tinjauan Psikologi Industri)*. Jakarta: Gramedia.
- Collins. 1994. *Kamus Lengkap Ekonomi*. Jakarta: Gramedia
- Harsiwi, Agung. M. 2003. *Dampak Krisis Ekonomi Terhadap Keberadaan Pedagang Kaki Lima*. Yogyakarta: Universitas Atma Jaya (online). www.google.co.id, di akses tanggal 3 Mei 2009.
- Heryani, Mike. 2007. *Faktor-faktor Yang Mempengaruhi Pendapatan Pedagang Ayam Potong Di Kota Bukittinggi (Skripsi)*. Padang: FE-UNP
- Delmita, Gusni. 2004. *Faktor-faktor Yang Mempengaruhi Tingkat Pendapatan Petani dalam Usaha Tani Markisa (skripsi)*. Padang: FIS UNP
- Idris. 2004. *Analisis Model Analisis Data Kuantitatif Dengan Program SPSS*. Padang: Penerbit MM UNP.
- Irawan, Prasetya. 1999. *Logika dan Prosedur Penelitian*. Jakarta: STIA-Lan Press.