BAB II

LANDASAN TEORI

A. Tinjauan Penelitian Terdahulu

Dalam melakukan penelitian mereka sendiri, penulis mengandalkan penelitian sebelumnya, yang memungkinkan mereka memperkuat landasan teoritis yang menjadi dasar kesimpulan mereka. Kajian latar belakang ini dilakukan agar dapat dijadikan perbandingan dan referensi.

Utari & Putri Martini Dewi (2014) dengan penelitian Jurnal Ilmiah yang berjudul "Pengaruh Modal, Tingkat Pendidikan dan Teknologi terhadap Pendapatan Usaha Mikro dan Menengah (UMKM) di Kawasan Imam Bonjol Denpasar Barat" metode peneliti yang digunakan adalah kuantitatif dan menggunakan data primer dan data sekunder dengan jumlah sampel 59 UMKM dan menggunakan teknik uji regresi linear berganda.variabel terdiri dari Modal (X1), Tingkat Pendidikan (X2) dan Teknologi (X3). Hasil dari penelitian menyimpulakn bahwa semakin besar modal yang dikonsumsi maka tingkat pendapatan UMKM juga akan semakin besar, semakin tinggi tingkat pendidikan pelaku UMKM maka tingkat pendapatan juga akan tinggi, serta semakin tinggi teknologi modern yang diterapkan maka semakin tinggi juga pendapatan yang diterima UMKM sehingga dapat ditarik kesimpulan modal, tingkat pendidikan dan teknologi berpengaruh positif secara parsial serta signifikan terhadap pendapatan UMKM yang ada di wilayah Imam Bonjol Denpasar Barat.

Adhawiyah (2017) dengan penelitian Skripsi yang berjudul "Analisis Dampak Sosial Ekonomi Terhadap Pedagang Pakaian Pasar Blok A Jakarta Selatan Yang Terelokasi" metode peneliti yang digunakan dalam penelitian ini menggunakan Kualitatif dengan menggunakan data primer dan data sekunder yang variabelnya terdiri dari Kesejahteraan Sosial (X1) Kesejahteraan Ekonomi (X2) dengan sampel 6 dari 59 pedagang,2 pembeli,dan 1 koordinator pasar blok A, hasil penelitian membuktikan bahwa pendapatan mempengaruhi kesejahteraan.

Tri dkk.,(2023) dengan penilitian Jurnal Ilmiah yang berjudul "Pengaruh Modal,Tingkat Pendidikan dan Lama Usaha Terhadap Pendapatan Pedagang Pasae Tradisional Kalibukbuk Kecamatan Buleleng". Metode peneliti yang digunakan dalam penelitian ini menggunakan Kuantitatif dan menggunakan data Primer dan Sekunder dengan metode analisis data digunakan yakni regresi linier berganda dengan variable Modal (X1), Tingkat Pendidikan (X2) dan Lama Usaha (X3). Penelitian ini mengunakan sampel 51 informan pedagang pasar. Hasil penelitian menunjukkan bahwa modal berpengaruh pada pendapatan ini dibuktikan dengan hasil Pyx1 dengan nilai 0,484 dengan p-value sebesar 0,000 < α = 0,05 dengan besaran kontribusi 0,234 atau 23,4%. dapat disimpulkan bahwa asumsi modal jika mengalami kenaikan maka otomatis pendapatan juga ikut naik yang berarti modal berpengaruh pada pendapatan. Disusul dengan tingkat pendidikan yang apabila tingkat pendidikan naik maka pendapatan juga ikut naik hal ini dibuktikan dengan hasil Pyx2 sebesar 0,285 dengan p-value sebesar 0,047 < α = 0,05 serta kontribusinya sebesar 0,081% atau 8,1%. Dapat disimpulkan tingkat pendidikan berpengaruh pada pendapatan. Disusul dengan lama usaha yang dimana asumsinya jika lama usaha naik maka pendapatan juga ikut naik, hal ini dibuktikan dengan hasil Pyx3 sebesar 0,337 dengan p-value sebesar 0,018< α = 0,05 dengan kontribusi 0,113 atau 11,3%.dapat disimpulkan bahwa lama usaha berpengaruh pada pendapatan.

B. Landasan Teori

1. Teori Kebutuhan Manusia

Maslow pertama kali mencestuskan hierarki kebutuhan pada tahun 1954. Namun, pada tahun 1956, ia dan seorang temannya menambahkan tiga tingkatan lagi: kebutuhan akan hidup yang lebih layak, kebutuhan akan keindahan atau estetika, dan kebutuhan untuk mengetahui dan memahami. Salah satu tuntutan dalam hierarki kebutuhan berkaitan dengan kebutuhan dasar manusia: *Physiological Needs (* kebutuhan fisiologis). Menurut teori Maslow, manusia akan cenderung memenuhi kebutuhan yang lebih rendah terlebih dahulu sebelum beralih ke kebutuhan yang lebih tinggi. Misalnya, seseorang mungkin tidak akan benar-benar fokus pada pengembangan diri atau pencapaian pribadi jika kebutuhan fisiologis atau keamanannya belum terpenuhi. (Sutono,2021)

Sumber : Yogi Iskandar, 2019

GAMBAR 3 HIERARKI KEBUTUHAN MASLOW

2. Definisi Pedagang

Pedagang menurut Sujatmiko (2014), individu yang melakukan kegiatan perniagaan,menjual serta membeli produk atau barang yang tidak diproduksi sendiri dengan harapan mendapatkan keuntungan. Pedagang merupakan orang yang melakukan kegiatan jual beli sebagai profesi sehari-hari. sedangkan Menurut Riyanto (tahun), pedagang baju adalah individu atau kelompok yang bergerak dalam kegiatan jual-beli pakaian, baik secara eceran maupun grosir. Mereka dapat beroperasi di berbagai jenis pasar, termasuk pasar tradisional seperti Pasar Beringharjo di Kota Yogyakarta.

3. Definisi Pasar

Menurut Santoso (2017), Pasar merupakan tempat untuk transaksi. Jual maupun membeli sebuah barang yang jumlah penjualnya lebih dari satu,sebagai contoh pasar tradisional,pertokoan,pusat perdagangan atau mall. Salah satu cara untuk menekankan pengertian dari pasar adalah dalam hal transaksi ekonomi, khususnya yang melibatkan pembelian dan penjualan. Aktivitas pasar, secara teori, didasarkan pada kebebasan berkompetisi bagi pelanggan dan penjual. Terserah penjual untuk menentukan produk dan layanan apa yang harus dibuat dan dijual. Sementara itu, pelanggan atau pembeli bebas untuk memilah serta membeli barang dan jasa sesuai dengan kapasitas daya beli mereka.

Ilmu ekonomi mendefinisikan pasar sebagai lokasi atau proses di mana antara penjual maupun pembeli suatu barang atau jasa bertukar barang untuk menentukan harga pasar, atau harga keseimbangan, dan kuantitas yang dipertukarkan. Pasar adalah kerangka kerja organisasi, protokol, hubungan interpersonal, dan aset fisik yang digunakan perusahaan untuk memperdagangkan tenaga kerja, produk, dan jasa untuk mendapatkan uang tunai dari konsumen. Pasar berbeda dalam hal ukuran, cakupan, ruang lingkup geografis, keragaman komunitas manusia, dan jenis produk dan jasa yang dipertukarkan. Definisi pasar tertentu seperti yang diberikan oleh para ahli:

A. Kotler dan Amstrong

Kotler dan Amstrong berpendapat bahwa sekelompok konsumen saat ini dan di masa depan dari suatu barang atau jasa merupakan sebuah pasar. Jumlah orang yang menunjukkan permintaan dan memiliki kemampuan untuk bertransaksi menentukan ukuran pasar itu sendiri.Banyak pemasar melihat konsumen dan penjual sebagai sebuah pasar, dimana penjual harus menyampaikan atau berkomunikasi selain mengirimkan barang dan jasa yang mereka produksi. Mereka akan menerima uang tunai dan informasi dari pasar sebagai gantinya. (Santoso, 2017)

Menurut (‘Keputusan Menteri Perindustrian dan Perdagangan Nomor 23/MPP/Kep/1/1998’) Pasar digambarkan sebagai tempat yang mana antara penjual maupun pembeli melakukan transaksidengan membentuk suatu perkumpulan di satu tempat. Berdasarkan kelas kualitas layanan,pasar dapat dibedakan menjadi dua antara lain:

1).Pasar Modern

Istilah "pasar modern" mengacu pada pasar yang dibentuk oleh sektor publik, komersial, dan berbentuk mal, supermarket, toko serba guna, dan pusat perbelanjaan. Pasar-pasar ini layanan dengan berprinsip kenyamanan dalam berbelanja dengan fokus pada manajemen, modal yang relatif kuat, dan harga yang jelas. Untuk menarik pelanggan, pasar modern

biasanya memiliki fitur hiburan seperti bioskop, area bermain yang ramah anak, dan tempat makan.

2). PasarTradisional

Pasar tradisional merupakan pasar yang didirikan serta dikelola oleh pemerintah maupun swasta. Pasar ini memiliki ruang komersial seperti toko, kios, los, dan tenda yang dimiliki dan dioperasikan oleh pedagang kecil dan menengah serta koperasi. Bisnis-bisnis ini memiliki persyaratan modal yang tidak terlalu besar dan menggunakan barter untuk memfasilitasi pembelian dan penjualan. Bagi sebagian besar masyarakat Indonesia, pasar tradisional merupakan sektor ekonomi yang signifikan. Berprofesi sebagai pedagang di pasar tradisional merupakan pilihan di antara banyak pengangguran di Indonesia, karena banyak orang miskin yang bergantung pada pasar-pasar ini untuk memenuhi kebutuhan hidup mereka.

Pasar tradisional menghadapi beberapa kesulitan saat ini. Pedagang kecil sekarang menghadapi persaingan yang ketat dan terbuka sebagai akibat dari perkembangan pasar kontemporer yang sangat besar di seluruh wilayah. Karena pedagang pasar tradisional memiliki modal yang lebih kecil daripada toko modern, persaingan menjadi tidak seimbang.

Pasar tradisional tidak hanya kalah dalam hal uang tunai dan jaringan, tetapi juga dalam hal tempat. Pasar modern berukuran besar, menyenangkan, dan efektif; sebagian besar pasar tradisional di Indonesia kumuh dan tidak teratur. Toko dengan pendingin ruangan, barang dagangan yang tertata rapi, peralatan kasir, dan tidak ada tawar-menawar memberikan efisiensi dan kenyamanan bagi pelanggan. Pasar tradisional tidak memiliki hal-hal tersebut. Selain itu, bagaimanapun juga, pasar bersejarah menawarkan keuntungan dibandingkan pasar kontemporer.sisi positifnya diantara lain :

1. Di pasar tradisional pembeli serta penjual dapat melakukan negoisasi harga.

2. Harga yang disediakan cenderung terjangkau disbanding pasar modern.
3. Dilihat dari budaya, pasar tradisional dikategorikan tempat public yang di indikasi adanya interaksi sosial didalamnya

Karena budaya saat ini menghargai lingkungan belanja yang efisien dan nyaman. persis seperti yang disediakan oleh pasar kontemporer atau modern sedangkan pasar tradisional pada dasarnya tidak berbeda dengan pasar modern dalam banyak hal. Kedua faktor ini tidak ada di pasar tradisional karena kendala keuangan. Dan inilah yang harus dijembatani oleh pemerintah. Kebijakan revitalisasi pasar adalah cara yang tepat untuk mengatasi ketidakseimbangan ini (Masitoh,2013).

4. Sosial Ekonomi

Sosial ekonomi menurut Soekanto (2007)individu mempunyai sebuah ikatan dengan lingkungan sekitarnya,periaku pergaulan, prestasi dengan di dasari hak-hak serta kewajiban yang harus dijalankan yang merupakan hubungan terhadap sumber daya. Sosial ekonomi merupakan kedudukan individu yang diposisikan secara strata sosial serta ditempatkannya posisi strata itu ketempat tertentu untuk melengkapi kedudukan sosial masyarakat. Penempatan posisi sosial ini di sertai aturan dasar tentang hak dan kewajiban bagi pemangku kedudukan sosial yang harus dijalankan oleh si pemangku kedudukan sosial.

M. Sastropradja (2000) mengatakan bahwa sosial ekonomi dilihat pada individu yang diberi kedudukan sosial yang mana individu tersebut ditempatkan pada masyarakat sekitar. Malo (2001)membatasi tentang kondisi ekonomi yaitu, individu akan diberi sebuah posisi sosial tertentu yang ada dimasyarakat yang sudah diatur secara sosial, serta pemberian kedudukan sosial ini didasari dengan hak serta kewajiban yang harus dijalankan bagi yang diberi mandat kedudukan sosial.

Yayuk Yuliati yang dikutip Arifin, Zainal (2002) mengatakan bahwa kondisi sosial ekonomi memiliki keterkaitan dengan posisi

individu pada masyarakat dan juga kebiasaan yang dilakukan sehari-hari dimasyarakat yang menjadi sebuah budaya bagi seseorang yang menjalankan. Hal ini biasa disebut *culture activity* atau pola kebiasaan hidup masyarakat. Selanjutnya ia menjelaskan bahwa semua masyarakat yang ada di semesta ini baik yang tergolong sederhana maupun kompleks, pola pergaulan dimasyarakat antar individu mengindikasi adanya perbedaan derajat serta kedudukan atau status kriteria dalam membandingkan posisi strata pada masyarakat yang kecil biasanya sangat sederhana, karena disamping masyarakat yang berjumlah realtif sedikit, adapun individu yang tinggi statusnya tidak begitu beragam jumlahnya.

Selanjutnya W.S Winke dalam Salim, (2002:100) menjelaskan bahwa pengertian kedudukan sosial ekonomi memiliki arti sebuah keadaan dimana kemampuan finansial keluarga beserta material yang dimiliki, yang statusnya keadanya bertaraf baik, cukup, dan kurang.

Kemudian Mubyarto,(2001) menyatakan sosial ekonomi pada penduduk meliputi beberapa aspek diataranya aspek sosial, aspek sosial budaya, dan aspek Desa yang memiliki keterkaitan dengan kelembagaan dan juga aspek ketenagakerjaan. Aspek ekonomi Desa serta agaimana masyarakat memiliki peluang kerja brkaitan dengan dengan masakah kesejahteraan bagi masyarakat Desa. Keperluan ekonomi serta ketercukupan pangan bagi masyarakat baru terjangkau apabila pendapatan rumah tangga mereka memenuhi untuk menutupi keperluan yang dibutuhkan di rumah tangga terlebih untuk pengembangan usaha-usaha.

Linton (2000) dalam Basrowi dan Juariyah ((Basrowi & Siti Juariyah, 2010) mengatakan kondisi sosial masyarakat mempunyai lima indikator yaitu : umur dan jenis kelamin,pekerjaan, prestise, family atau kelompok rumah tangga,dan keanggotaan dalam kelompok perserikatan. Dari kelima indikator tersebut, hanya indikator umur dan kelamin yang tidak

terpengaruh oleh proses pendidikan, sehingga hanya empat indikator yang perlu diukur tingkat perbaikannya, guna mengetahui tingginya manfaat sosial bagi masyarakat.

Menurut Ihsan (2003) dalam Basrowi dan Juariyah (2010) kondisi masyarakat di mana memiliki latar belakang pendidikan yang cukup, terdapat lembaga – lembaga pendidikan dan sumber belajar didalamnya akan memberikan pengaruh positif terhadap semangat dan perkembangan belajar generasi muda.

Faktor-Faktor yang Mempengaruhi Sosial Ekonomi

Sosial ekonomi masyarakat juga dapat dilihat dari beberapa faktor yang mempengaruhi, yaitu:

a.Kondisi Sosial

1) Kesehatan

Menurut Undang – Undang Kesehatan No. 39 Tahun 2009 2009)kesehatan adalah keadaan sehat, baik secara fisik, mental, spiritual maupun sosial yang memungkinkan setiap orang untuk hidup produktif secara sosial dan ekonomis.

2) Tempat Tinggal

Menurut Kaare Svalastoga dalam Sumardi (Sumardi.M, 2004)untuk mengukur tingkat sosial ekonomi seseorang dari rumahnya, dapat dilihat dari:

a) Status rumah yang ditempati.

b) Jenis rumah yang ditempati.

c) Jenis lantai atau kondisi fisik bangunan.

d) Sarana MCK (mandi, cuci, kering)

3) Jumlah Tanggungan Keluarga

Jumlah tanggungan keluarga adalah jumlah anggota keluarga yang masih menjadi tanggungan dari keluarga tersebut, baik itu saudara kandung maupun saudara bukan kandung yang tinggal dalam satu rumah tapi belum bekerja.Jumlah tanggungan khususnya anak biasanya akan menjadi harapan bagi sebuah keluarga untuk mengangkat harkat dan martabat mereka, hal itu berbasis pada istilah "banyak anak banyak rezeki". Namun semakin banyak jumlah tanggungan yang dimiliki oleh sebuah keluarga biasanya akan berpengaruh pada tingkat pengeluaran tersebut. Makin banyak tanggungan maka alokasi dana masing-masing anak akan berkurang jika tidak dibarengi dengan pendapatan yang cukup. Tetapi selain itu jumlah tanggungan bisa menjadi alasan seseorang untuk bisa bekerja. Misalnya seorang pekerja yang memiliki tanggungan yang banyak akan lebih semangat untuk mencari rezeki karena dia sadar bahwa bukan hanya dia yang akan menikmati hasilnya. Hasil dari kerja kerasnya tersebut akan dinikmati oleh orang lain yang menjadi tanggungannya.

Badan Pusat Statistik mengelompokkan jumlah jumlah tanggungan kedalam tiga kelompok yakni tanggungan keluarga kecil berjumlah satu hingga tiga orang, tanggungan keluarga sedang antara empat hingga enam orang dan tanggungan keluarga besar adalah lebih dari 6 orang. Jumlah tanggungan ini biasanya akan dipengaruhi oleh aspek geografis, pendidikan dan budaya. Karena letak geografis biasanya akan mempengaruhi jumlah tanggungan, misalnya saja keluarga yang berada di kota dengan di desa. Di kota biasanya orang-orang akan berpikir bahwa memiliki anak dua saja sudah cukup karena mereka memperhitungkan berapa biaya yang harus mereka keluarkan nantinya,

sedangkan di desa biasanya mereka memiliki banyak anak karena berfikir mereka yang akan menjadi penerus dari keluarga tersebut terlepas dari beberapa jumlahnya.

Keluarga yang memiliki tanggungan yang banyak akan sulit bagi mereka untuk mengontrol dan memotivasi anak dalam hal pendidikannya. Hal tersebut dilakukan untuk membentuk sikap dan tingkah laku yang baik, sehingga anak tidak melakukan hal-hal yang menyimpang tanpa diketahui oleh orang tua. (Irmawati & Asrahmaulyana, 2021)

Dalam pembagian kelompok atau masyarakat (individu) memiliki apa yang dinamakan Status Sosial. Status Sosial merupakan kedudukan seseorang(individu) dalam suatu kelompok pergaulan hidupnya. Status seorang individu dalam masyarakat dapat dilihat dari dua aspek yakni :

a. Aspek statis

Status kedudukan dan derajat seseorang di dalam suatu kelompok yang dapat dibedakan dengan derajat atau kedudukan individu lainnya.Seperti : petani dapat dibedakan dengan nelayan, pegawai negeri, pedagang dan lain-lain.

b. Aspek dinamis

Yaitu berhubungan erat dengan peranan sosial tertentu yang berhubungan dengan pengertian jabatan, fungsi, dan tingkah laku yang formal serta jasa yang diharapkan dari fungsi dan jabatan tersebut.Peranan Sosial, adalah suatu cara atau perbuatan atau tindakan seseorang individu dalam usahanya memenuhi tanggung jawab hak-hak dari statussosialnya. Maka seseorang akan terlihat menjalankan kegiatan atau tidak yang sesuai dengan status sosialnya masing-masing, dapat dilihat dari peranannya.(Uniek Yuniar Vili Hastuti, 2015)

Menurut Hermana dan Ruskandi (2001), kriteria yang biasa dipakai untuk menggolongkan anggota masyarakat ke suatu lapisan adalah sebagai berikut :

a. Ukuran kekayaan

Barang siapa yang memiliki kekayaan paling banyak, termasuk lapisan teratas. Kekayaan tersebut, biasanya dapat dilihat pada bentuk rumahnya, mobil pribadinya, cara-cara mempergunakan pakaian serta bahan yang dipakainya, kebiasaan berbelanja barang-barang mahal dan seterusnya.

b. Ukuran kekuasaan

Barang siapa yang memiliki kekuasaan atau wewenang terbesar, menempati lapisan teratas.

c. Ukuran kehormatan

Ukuran kehormatan tersebut mungkin terlepas dari ukuran-ukuran kekayaan dan atau kekuasaan. Orang yang paling disegani dan dihormati, mendapat tempat teratas. Ukuran semacam ini banyak dijumpai pada masyarakat tradisional, seperti golongan tua atau mereka yang pernah berjasa.

d. Ukuran ilmu pengetahuan

Ilmu pengetahuan sebagai ukuran, dipakai oleh masyarakat yang menghargainya. Ukuran ini kadang-kadang berakibat negatif karena ternyata bukan mutu ilmu pengetahuan yang dijadikan ukuran, akan tetapi gelar sarjananya. Hal ini akan memacu segala macam usaha untuk mendapat gelar walaupun tidak halal.

e. Klasifikasi Tingkat ekonomi

Menurut BPS Kota Yogyakarta Upah Minimum Kota Yogyakarta (Rupiah) Sebesar 2.324.776 jika dilihat dari pendapatan pedagang dapat dibagi menjadi 3 klasifikasi Pendapatan Menurut BPS, golongan pendapatan penduduk dibedakan menjadi 4 yaitu golongan pendapatan

sangat tinggi dengan rata-rata lebih dari Rp 3.500.000 per bulan, golongan pendapatan tinggi dengan rata-rata antara Rp 2.500.000 – Rp 3.500.000 per bulan, golongan pendapatan sedang dengan rata-rata antara Rp 1.500.000 – Rp 2.500.000 per bulan dan golongan pendapatan rendah dengan rata-rata kurang dari Rp 1.500.000 per bulan.

Menurut Hermana dan Ruskandi (2001),l apisan yang ada dalam masyarakat ada tiga macam, yaitu :

1) Lapisan atas (*upper clas*)
2) Lapisan menengah (*middle class*)
3) Lapisan Bawah (middle class)

Berdasarkan pendapat para ahli dapat penulis simpulkan sosial ekonomi merupakan kedudukan dan posisi tertentu seseorang dalam masyarakat yang diikuti seperangkat hak dan kewajiban yang harus dijalankan pembawa status. Komponen pokok kedudukan sosial ekonomi meliputi ukuran kekayaan, ukuran kekuasaan, ukuran kehormatan dan ukuran ilmu pengetahuan.

5.Tingkat Pendidikan

Hasbullah (2009:1)berpendapat bahwa "sebuah pendidikan memiliki makna sebagai usaha untuk manusia dalam membentuk karakter individu yang sesuai dengan norma kebudayaan kemasyarakatan". Tirtarahardja & Umar (2005) telah menerangkan bahwa: "Tingkat Pendidikan adalah sesuatu yang universal dan berlangsung terus tak terputus dari generasi ke generasi di manapun di dunia ini. Upaya memanusiakan manusia melalui pendidikan itu diselenggarakan sesuai dengan pandangan hidup dan latar belakang sosial setiap masyarakat tertentu".

Tingkat pendidikan menurut Andrew E. Sikula dalam Mangkunegara (2003:50) berpandangan bahwa "tingkat pendidikan memiliki makna suatu proses jangka Panjang yang memiliki sebuah prosedur didalamnya yang sistematis serta terorganisir dimana tenaga

kerja manajerial dalam mempelajari pengetahuan konsep beserta teori dengan tujuan-tujuan umum".

Parameter Tingkat Pendidikan

Tirtahardja (2005) menyatakan beberapa paramerter dalam tingkat pendidikan terdiri dari:

1. Strata Pendidikan

Strata pendidikan merupakan tahap pendidikan yang di temukan dengan dasar tingkat perkembangan dari peserta didik, dengan tujuan tercapainya cita cita serta perkembangan kemampuan peserta didik.a

2. Kecocokan Jurusan

Kecocokan jurusan merupakan kesesuaian dengan bidang yang akan dikerjakan sehingga dapat optimal jika ditempatkan pada bidang yang didalami contohnya ahli IT yang bekerja merupakan lulusan computer maka akan tercipta kesesuain sehingga bekerja akan lebih optimal.

3. Kapabilitas

Kapabilitas merupakan penguasaan ilmu pengetahuan, keterampilan serta nilai-nilai dasar yang terefleksi dari kebiasaan dalam berpikir serta bertindak.

Pedagang yang memiliki tingkat pendidikan yang tinggi akan mampu membuat strategi sedemikian rupa dalam memiat para pembeli dengan harapan pembeli tertarik dengan produk yang mereka jual. Jika saja pedagang tidak bisa melakukan inovasi atau memilih untuk menyamakan apa yang dijual pedagang lain maka omset penjualan akan bersaing dengan sesame pedagang. Hal ini memicu adanya efek kurang baik terhadap peningkatan jumlah pendapatannya. Melalui ilmu pengetahuan yang di dapat pada berprosesnya seseorang dalam melaksanakan pendidikan akan mendapat lebih banyak pengetahuan lebih luas, akan lebih terbuka dengan teknologi serta mendorong untuk berpikir secara kreatif, sehingga menjadi inspirasi dalam melakukan pekerjaan dengan sebaik mungkin.

6. Lama Usaha

Asmie (2008) menyatakan bahwa lama usaha merupakan durasi para pedagang dalam menjalankan usahanya, Durasi usaha juga menghasilkan pengalaman secara komersial. Moenir(2008:41), menyatakan bahwa semakin lama seseorang disuatu bidang yang ditekuni maka akan menghasilkan pengalaman yang matang, lebih berkompeten dalam menjalankan tanggung jawab yang diberikan serta memiliki potensi kenaikan pada pendapatan akibat dari pembelajaran atas kesalahan-kesalahan yang sudah dilakukan.

Damayanti (2011) menyatakan seorang wirausahawan disebuah perusahaan memiliki kapasitas waktu yang harus dimaksimalkan sehingga dapat berdampak signidfikan dalam pemilihan strategi serta praktik bisnis. Seseorang yang telah lama menjalankan sebuah bisnis akan memiliki strategi dalam membuat bisnisnya berkembang dengan bermodal belajar dari kesalahan yang telah dilakukan yang dimana hal ini menjadi bukti lama usaha juga penting bagi pembelajaran bagi seorang wirausahawan. Peningkatan kecapan dalam dunia perdagangan menyebabkan hubungan komersial dengan basis konsumen. Maka dari itu durasi atau lama sebuah usaha meningkatkan potensi adanya peningkatan kualitas maupun pendapatan dengan alasan semakin lama orang konsisten pada sebuah bidang maka akan mendorong keahlian dalam mengerjakan bidang tersebut.

7. Pendapatan

Sukirno (2002) menyatakan bahwa penghasilan atau pendapatan secara luas di maknai sebagai jumlah yang dihasilkan dari usaha yang telah dilakukan. Demikian pendapatan juga memiliki unsur yang penting dalam berjalannya sebuah usaha dalam bidang perdagangan dikarenakan suatu usaha tentu dapat mengetahui bagaimana jumlah pendapatan yang di peroleh selama menjalankan sebuah usaja tersebut terlebih ekonomi pendapatan memiliki makna sektor rumah tangga dan

juga sektor perusahaan yang dapat berupah upah,sewa, Bunga dan juga profit.

a. Uraian Pendapatan

Kusnadi (2000:19) menguraikan pendapatan menjadi 2 bagian yakni :

1) Pendapatan operasional

Pendapatan operasional merupakan pendapatan yang dihasilkan dari penjualan berupa produk maupun jasa dalam periode yang ditentukan dengan harapan tujuan utama dari perusahaan yang berhubungan langsung dengan usaha (operasi) pokok perusahaan yang telah menjalin kesepakatan. Pendapatan ini sifatnya sesuai dengan tujuan perusahaan dan juga akan terjadi pengulangan selama perusahaan ini melangsungkan sistematikanya.

Di setiap perusahaan mempunyai pendapatan operasional yang tentunya berbeda tergantung dari jenis usaha yang dijalankan. Salah satu jenis pendapatan operaasional ialah pendapatan yang didapatkan dari penjualan, sedangkan penjualan sendiri merupakan penjualan sebuah barang atau jasa yang menjadi objek pada jual beli, penjualan juga dikategorikan menjadi dua yakni:

a) Penjualan kotor adalah pendapatan adari penjualan sebelum Pengembalian barang (retur), diskon, dann komisi-komisi penjualan.
b) Penjualan bersih adalah total pendapatan penjualan dikurangi faktor-faktor pengurang seperti retur, diskon, dan komisi

2) Pendapatan Non Operasional

Pendapatan non operasional diklasifikasikan sebagai penerimaan yang didapatkan dari kegiatan diluar dari usaha pokok yang dijalakan yang bersifat insidentil. Pendapatan non operasional sendiri memiliki beberapa jenis diantaranya:

a) Pendapatan yang diperoleh dari penggunaan aktiva atau sumber ekonomi perusahaan oleh pihak lain, yaitu :

1). Bunga merupakan biaya yang dibayarkan sebagai hasil dari peminjaman uang.

2). Royalti merupakan imbalan yang diberikan untuk penggunaan hak paten

3). Dividen adalah bagian laba dari sebuah pendapatan perusahaan keapda pemiliki saham

b) Pendapatan yang diperoleh dari penjualan aktiva di luar barang dagangan atau hasil produksi.

Pemisahan atau pembagian pendapatan yang mengalir dari berbagai sumber sangat perlu dilakukan sehingga dapat diperoleh ketepatan dalam mengambil keputusan bagi pihak ekstern terutama para pemakai laporan keuangan.

Pendapatan total (pendapatan bersih) merupakan keseluruhan pendapatan yang diterima oleh sebuah perusahaan dari penjualan produk yang telah dilakukan dalam periode tertentu sedangkan TR (*Total Revenue*) merupakan keseluruhan produksi yang sudah dihasilkan kemudian dikalikan dengan harga produksi serta pendapatan yang dihasilkan dari selisih antara penerimaan dengan total biaya. Secara sistematis dapat dijelaskan sebagai berikut:

$\pi = TR - TC$

Dimana :

π = Pendapatan bersih

TR = Total Penerimaan

TC = Biaya total

Break Even Point

Break Even Point (BEP) merupankan keadaan sebuah perusahaan yang tidak pada keuntungan maupun kerugian didalam menjalankan kegiatan usaha, dengan kata lain antara penjualan serta biaya yang keluar perusahaan adalah sama (Munawir, 2007).

Kondisi perusahaan dimana berada dalam titik tengah yakni dapat diartikan tidak mengalami kerugian maupun keuntungan dalam menjalankan usaha Rudianto (2013:30). Titik impas yang dimaksud merupakan kondisi sebuah bisnis perusahaan dagang maupun jasa yang dimana pelaku bisnis tidak memperoleh keuntungan serta tidak menderita kerugian, secara akuntansi dapat disimpulkan bahwa titik impas adaah margin kontribusi yang dikatakan sama dengan biaya tetpat, atau total dari pendapatan perusahaan sama dengan biaya yang dikeluarkan sebagai operasi (Purwanti & Darsono Pawinegoro, 2013 : 247).

Metode Perhitungan : *Break Even Point*

a. BEP berdasarkan penjualan dalam Rupiah

$$BEP\ (Rp) = \frac{FC}{1 - \frac{VC}{S}}$$

Keterangan :

FC = Biaya tetap keseluruhan (*Fixed Cost*)

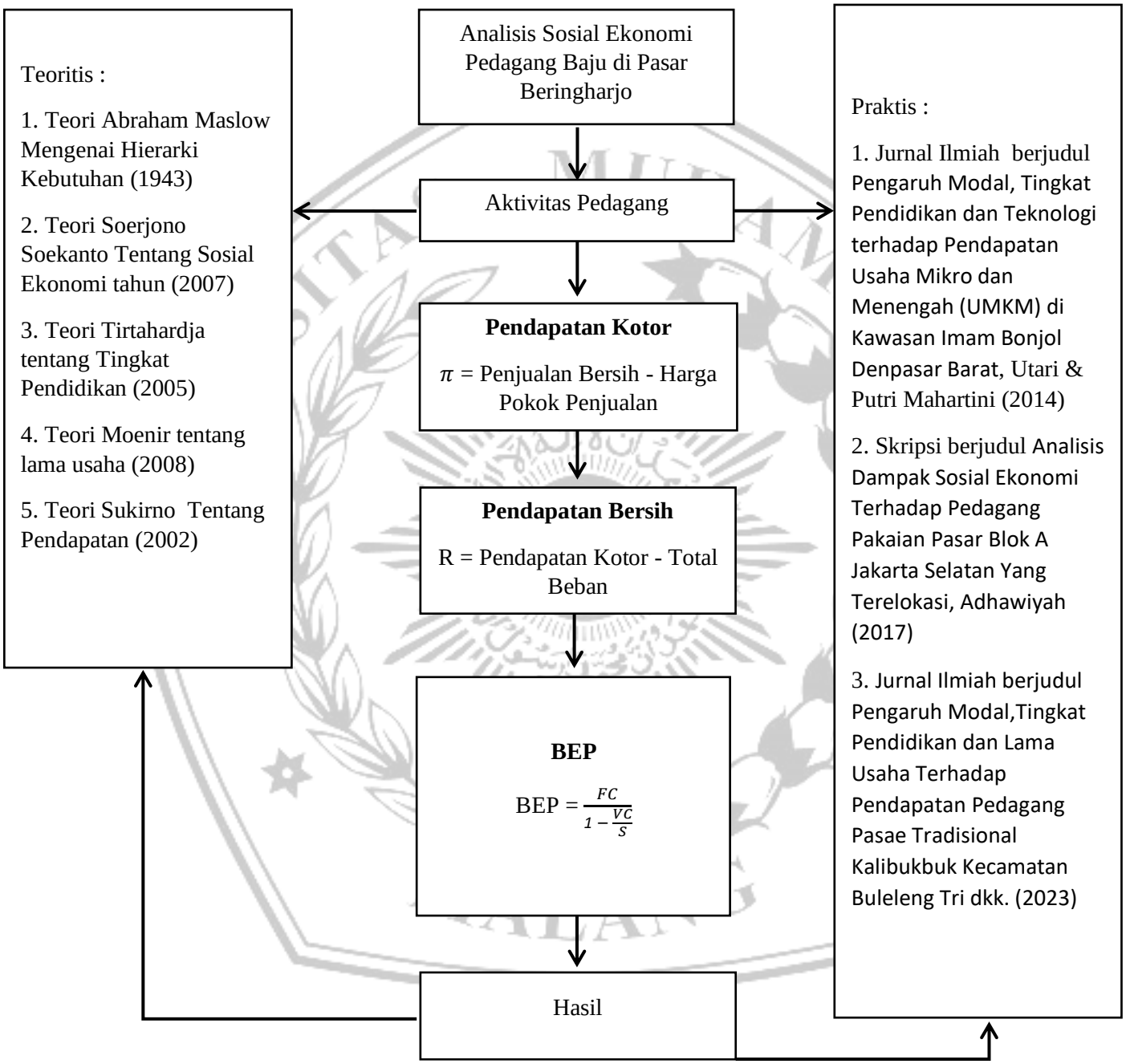
VC = Biaya variable keseluruhan (*Variable Cost*)

S = Hasil penjualan keseluruhan

I = Konstanta

C. Kerangka Pikir

Tujuan kerangka pemikiran dalam penelitian ini untuk mempermudah suatu penelitian dari awal hingga akhir.



Gambar 2.2 Sub analisis Penelitian