

**ANALISIS FAKTOR-FAKTOR YANG MEMPENGARUHI
PENDAPATAN DAN MODAL USAHA PEDAGANG PASAR DI JALAN
TRANS DESA TUTUYAN KABUPATEN BOLAANG MONGONDOW
TIMUR**

SKRIPSI

Dianjurkan untuk memenuhi salah satu syarat mencapai gelar Sarjana Ekonomi
Program Studi/Jurusan Ekonomi Syariah pada Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam

IAIN Manado

Ditulis Oleh :

AGISTA MOKODOMPIT

NIM : 16.4.1.103



**INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI (IAIN) MANADO
FAKULTAS EKONOMI & BISNIS ISLAM
EKONOMI SYARIAH
1443/2021**

PERNYATAAN KEASLIAN SKRIPSI

Yang bertanda tangan di bawah ini saya:

Nama : Agista Mokodompit

Nim : 16.4.1.103

Program: Sarjana (S-1)

Institut : IAIN Manado

Dengan sungguh-sungguh menyatakan bahwa SKRIPSI ini secara keseluruhan adalah hasil penelitian atau karya saya sendiri, kecuali pada bagian yang dirujuk sumbernya.

Manado, 8 November 2021

Saya yang menyatakan



Agista Mokodompit

NIM. 16.4.1.103


SURAT PERSETUJUAN PEMBIMBING

Pembimbing penulisan skripsi saudari AGISTA MOKODOMPIT, NIM: 16.4.1.103, mahasiswa program studi/jurusan Ekonomi Syariah pada Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam IAIN Manado, setelah dengan seksama meneliti dan mengoreksi skripsi yang bersangkutan dengan judul, "ANALISIS FAKTOR-FAKTOR YANG MEMPENGARUHI PENDAPATAN PEDAGANG PASAR DI JALAN TRANS TUTUYAN KABUPATEN BOLAANG MONGONDOW TIMUR" memandang bahwa skripsi tersebut telah memenuhi syarat-syarat ilmiah dan dapat di setuju untuk di ajukan ke sidang munaqasyah.

Demikian persetujuan ini diberikan untuk proses lebih lanjut,

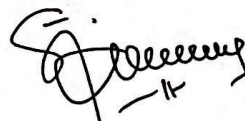
Manado, Agustus 2021

Pembimbing I



Syarifuddin, M.A
NIP. 197411272005011003

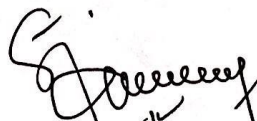
Pembimbing II



Samsuddin A.K Antuli, S.Ag. M.A
NIP. 197611262003121003

Mengetahui

Ketua Program Studi,



Samsuddin A.K Antuli, S.Ag. M.A
NIP. 197611262003121003

ABSTRAK

Nama : Agista Mokodompit

NIM : 16.4.1.103

Judul : Analisis Faktor-faktor Yang Mempengaruhi Pendapatan Dan Modal Usaha Pedagang Pasar Di Jalan Trans Desa Tutuyan Kabupaten Bolaang Mongondow Timur

Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui analisis factor-faktor yang mempengaruhi pendapatan dan modal usaha pedagang pasar di jalan trans Desa Tutuyan Kabupaten Bolaang Mongondow Timur. Penelitian ini dilakukan di Desa Tutuyan metode yang digunakan dalam penelitian ini adalah kualitatif. Metode pengumpulan data dilakukan dengan observasi, wawancara, dokumentasi. Pengumpulan data dilakukan untuk memperoleh data di lapangan selanjutnya data tersebut di analisis secara deskriptif kualitatif. Hasil dari penelitian ini adalah analisis faktor-faktor yang mempengaruhi pendapatan dan modal usaha pedagang pasar di jalan trans Desa Tutuyan Kabupaten Bolaang Mongondow Timur, faktor-faktor yang mempengaruhi pendapatan dan modal usaha bagi pedagang yang ada dipasar Tutuyan II karena aspek yang mendukung kelancaran proses perdagangan untuk modal usaha masyarakat sekitar pasar Tutuyan II secara dominan masi pada bergantung pada sumber-sumber permodalan yang tidak mandiri. Sehingga dapat disimpulkan bahwa faktor pendapatan, modal usaha, dan lokasi pasar mempengaruhi pendapatan pedagang pasar di jalan trans Desa Tutuyan II Kabupaten Bolaang Mongondow Timur.

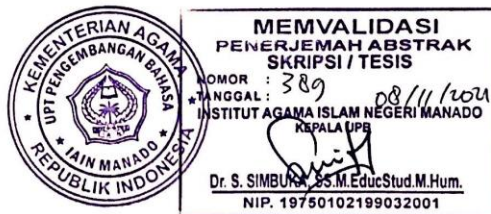
Kata kunci : Pendapatan, Modal Usaha Pedagang Pasar

ABSTRACT

Name : Agista Mokodompit
SRN : 16.4.1.103
Title : Analysis of Factors Affecting Income and Business Capital of Market Traders on Jalan Trans Tutuyan Village, Bolaang Mongondow Timur Regency

This study aims to determine the analysis of factors that affect the income and business capital of market traders on the trans road Tutuyan Village, East Bolaang Mongondow Regency. This research was conducted in Tutuyan Village. The method used in this study was qualitative. The data is analyzed descriptively qualitatively. The results of this study are an analysis of the factors that affect the income and business capital of market traders on the trans road, Tutuyan Village, Bolaang Mongondow Timur, the factors that affect income and business capital for traders in the Tutuyan II market because the aspects that support the smooth trading process for business capital for the community around the Tutuyan II market are still dominantly dependent on non-independent sources of capital. So it can be concluded that the factors business capital income and market location affect the income of market traders on the trans road Tutuyan II Village, Bolaang Mongondow Timur Regency

Keywords: Market Trader's Business Capital Income



KATA PENGANTAR

بِسْمِ اللَّهِ الرَّحْمَنِ الرَّحِيمِ

Puji dan syukur kehadirat *Allah Subhanahu wa Ta'ala* Tuhan Yang Maha Esa atas berkat rahmat serta kasih-Nya sehingga penulis dapat menyelesaikan skripsi ini yang mengambil judul “*Analisis Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Pendapatan Dan Modal Usaha Pedagang Pasar Di Jalan Trans Tutuyan Kabupaten Bolaang Mongondow Timur*”.

Tujuan penulisan skripsi ini untuk memenuhi sebahagian syarat memperoleh gelar Sarjana Ekonomi (S.E) bagi mahasiswa program S-1 di program studi Ekonomi Syariah Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam IAIN Manado. Penulis menyadari bahwa skripsi ini masih jauh dari kesempurnaan, oleh sebab itu penulis mengharapkan kritik dan saran yang bersifat membangun dari semua pihak demi kesempurnaan skripsi ini.

Terselesainya skripsi ini tidak terlepas dari bantuan banyak pihak, sehingga pada kesempatan ini dengan segala kerendahan hati dan penuh rasa hormat penulis menghaturkan terima kasih yang sebesar-besarnya bagi semua pihak yang telah memberikan bantuan moril maupun materil baik langsung maupun tidak langsung dalam penyusunan skripsi ini hingga selesai, terutama kepada yang saya hormati:

1. Bapak Delmus Puneri Salim, MA, M.Res Ph. D. selaku Rektor Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Manado
2. Bapak Dr. H. Ahmad Rajafi, M.HI. selaku Wakil Rektor I Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Manado.
3. Ibu Dr. Radiyah Hasan Jan, M.Si selaku Wakil Rektor II Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Manado.
4. Ibu Dr. Musdalifah Dachrud, M.PS.I. selaku Wakil Rektor III Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Manado
5. Ibu Dr. Rosdalina Budiko, S.Ag., M. Hum., selaku Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Manado

6. Ibu Dr. Andi Mukkaramah Nagauleng, M.Pd selaku Wakil Dekan I Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Manado
7. Bapak Ridwan Jamal, S.Ag., M.HI selaku Wakil Dekan III Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Manado
8. Bapak Sjamsuddin A.K Antuli, S.Ag, M.A Selaku Ketua Program Studi Ekonomi Syariah yang senantiasa dengan sabar memberi masukan dan arahan sejak semester awal hingga saat ini.
9. Bapak Syarifuddin. M.A selaku dosen Pembimbing I dan Bapak Sjamsuddin A.K Antuli, S.Ag, M.A selaku Dosen Pembimbing II yang selama ini telah meluangkan waktu dan memberikan arahan-arahan yang sangat membantu, serta dengan ikhlas dan sabar dalam membimbing penyelesaian penyusunan skripsi ini.
10. Terima kasih kepada kak Zufair Lintuhaseng S.pd selaku senior sekaligus motivator penulis sehingga dapat menyelesaikan skripsi ini.
11. Kepada yang terkasih dan tersayang orang tua penulis Almarhuma Ibu Jalia Loho dan Bapak Buhari Mokodompit yang selalu mensupport, mendoakan serta mendukung penulis selama proses penelitian sampai terselesaikan penyusunan skripsi ini.
12. Terima kasih kepada sahabat sejati penulis teman dalam segala hal Veby Sasmita Burase, Feberianti Laya S.E, Miranda mamonto, Fikri Haikal Hajira atas dukungannya, motivasi, dorongan serta doa yang dipanjatkan untuk penulis sehingga bisa menyelesaikan skripsi ini.
13. Terima kasih juga kepada teman-teman seperjuangan penulis Hartina Dasingson, Veby sasmita burase, Masita Djangko yang telah menemani serta memberi semangat kepada penulis sehingga dapat menyelesaikan skripsi ini.
14. Terima kasih kepada teman teman kelas C Ekonomi Syariah angkatan 2016.

Terima kasih juga kepada semua pihak yang telah membantu dalam penyelesaian skripsi Akhir kata penulis mengucapkan terimakasih kepada semua

pihak yang telah membantu dan penulis berharap semoga skripsi ini dapat bermanfaat bagi kita semua dan menjadi bahan masukan dalam dunia pendidikan.

DAFTAR ISI

HALAMAN JUDUL.....	i
PERNYATAAN KEASLIAN SKRIPSI.....	ii
SURAT PERSETUJUAN PEMBIMBING.....	iii
KATA PENGANTAR.....	iii
DAFTAR ISI.....	vi
ABSTRAK.....	viii
BAB I PENDAHULUAN	
A. Latar Belakang Masalah.....	1
B. Identifikasi Masalah.....	6
C. Batasan Masalah.....	6
D. Rumusan Masalah	6
E. Tujuan Penelitian.....	7
F. Manfaat Penelitian.....	7
G. Definisi Operasional.....	8
BAB II KAJIAN TEORITIS	
A. Definisi Pasar	10
B. Pasar.....	11
1. Pengertian pasar.....	10
2. Fungsi pasar.....	14
3. Macam-macam Pasar.....	16
C. Konsep Pendapatan.....	21
1. Faktor-faktor Pendapatan.....	21
2. Sumber Pendapatan.....	25
3. Proses Pendapatan.....	26
D. Konsep Modal.....	27
1. Faktor-Faktor Modal Usaha.....	27
2. Sumber Modal.....	30
3. Jenis Modal.....	33
F. Pengertian Pedagang Dan Revitalisasi Pasar.....	33

1. Pedagang.....	33
2. Revitalisasi Pasar.....	35
G. Penelitian Terdahulu yang Relevan.....	36
BAB III METODELOGI PENELITIAN	
A. Tempat dan Waktu.....	38
B. Rancangan Penelitian.....	38
C. Teknik Pengumpulan Data.....	40
D. Metode Analisis Data.....	43
E. Tahap-tahap Penelitian.....	45
BAB IV HASIL DAN PEMBAHASAN	
A. Gambaran Umum Objek Penelitian.....	47
B. Paparan dan Hasil Temuan Penelitian.....	55
C. Pembahasan Hasil Temuan Penelitian.....	65
BAB V PENUTUP	
A. Kesimpulan.....	72
B. Saran.....	73
DAFTAR PUSTAKA	
LAMPIRAN-LAMPIRAN	
DOKUMENTASI	

BAB I

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang

Negara-negara berkembang termasuk Indonesia pastinya melaksanakan usaha-usaha pembangunan. Pembangunan tersebut dilakukan di berbagai sektor diantaranya yaitu sektor ekonomi, sektor politik, sektor sosial budaya dan lain-lain. Upaya pembangunan tersebut dilakukan untuk mengembangkan perekonomian di Indonesia dalam rangka meningkatkan taraf hidup masyarakat dan mengantarkan Indonesia memasuki era modernisasi.¹

Untuk mendapatkan dan memenuhi kebutuhan sehari-hari, manusia berjuang untuk tetap bertahan hidup dan mengatasi masalahnya dengan memanfaatkan sumber daya alam, tenaga dan pikirannya yang dimilikinya, serta tersedianya modal yang ada pada diri serta lingkungannya. Di kota maupun desa, sama-sama tidak mudah untuk mendapatkan barang yang dibutuhkannya itu untuk kebutuhan sehari-hari manusia yang semakin tidak terbatas. Untuk memenuhi kebutuhan sehari-hari manusia tidak bias sendiri dalam mendapatkan barang yang dibutuhkannya itu, seseorang harus mencari atau member barang yang sudah diperjual belikan di tempat tersebut. Seperti pasar contohnya, dipasarlah seseorang akan menemukan berbagai kebutuhan hidup seperti sandang, pangan dan sebagainya.²

Pasar dapat berbentuk sebuah kegiatan ekonomi maupun sebagai pusat kegiatan budaya. Pasar tradisional dimata orang identik dengan tempat yang kotor dan bau. Inilah menjadi masalah besar terhadap para calon pembeli untuk mencari kebutuhannya di pasar. Tetapi dari kelemahan tersebut, pasar tradisional memiliki kelebihan yang tidak dimiliki oleh pasar modern yaitu pembeli bisa melakukan

¹Hatmaji, Ananta, *Landasan ekonometrika*. (Jakarta: Pt Gramedia fakultas ekonomi universitas Indonesia 1985),. h. 102

² Suharsimi, Arikunto, *Prosedur Penelitian: Suatu Pendekatan Praktik*, (Jakarta: Pt.Rineka Cipta 2010), h. 57

tawar-menawar terhadap suatu barang yang diinginkannya. Selain itu, dipasar tradisional juga dapat menjalin keakraban antara penjual dan pembeli.³

Pedagang memegang peranan penting dalam kegiatan ekonomi dan pembangunan perekonomian suatu negara. Melalui pasar kegiatan perdagangan itu dapat berjalan. Keberadaan pasar juga membantu rumah tangga (rumah tangga konsumen, rumah tangga produsen dan pemerintah) memperoleh kebutuhan dan atau juga pendapatan. Disamping itu, pasar juga mampu menciptakan kesempatan kerja. Banyak masyarakat menggantungkan hidupnya dari kegiatan ekonomi di pasar, baik untuk mencari pendapatan maupun memenuhi kebutuhan. Pasar merupakan fasilitas pelayanan umum untuk memenuhi kebutuhan masyarakat dan merupakan pusat ekonomi masyarakat. Tidak hanya itu, pasar juga berfungsi sebagai stabilitas harga, dimana harga pasar dijadikan salah satu tolak ukur pengukuran inflasi dan juga penentu kebijakan oleh pemerintah.

Dalam ilmu ekonomi kita bicara tentang pasar jika ada suatu pertemuan antara orang yang mau menjual dan orang yang mau membeli suatu barang atau jasa tertentu dengan harga tertentu. Dipasar banyak terdapat para pembeli dan penjual yang sedang melakukan transaksi, para penjual yang menyediakan dan menjual dari hasil pertanian, perkebunan, peternakan, perikanan serta produk-produk yang banyak jenisnya. Di sinilah terjadinya kegiatan ekonomi yaitu penjual yang sibuk menawarkan berbagai barang yang dijualnya dan para pembeli yang sibuk dengan barang yang dibutuhkannya. Dengan cara tersebut, penjual akan mendapatkan uang dari hasil penjualan.⁴

Salah satu faktor yang bisa mempengaruhi pendapatan pedagang di pasar yaitu modal. Modal merupakan salah satu faktor penting dalam suatu produksi. Modal usaha yang relative besar jumlahnya, akan memungkinkan suatu unit penjualan dengan banyak jenis produk. Dengan cara itu, pendapatan yang akan

³ Sudantoko D, Anoraga P, *Koperasi Kewirausahaan Dan Usaha Kecil*, (Jakarta: Rineka Cipta 2002), h. 189

⁴ Boediono, *Seri Sinopsis Pengantar Ilmu Ekonomi*, (Yogyakarta: BPFE Yogyakarta 1982), h. 98

diperoleh juga akan semakin besar. Akan tetapi, pasar tradisional mayoritas pedagangnya berasal dari masyarakat menengah kebawah. Jadi, dalam mendapatkan suatu modal kebanyakan para pedagang masih mengandalkan hasil pertanian maupun keterampilannya saja. Padahal jika para pedagang pasar tersebut ingin menambah modal, para pedagang bisa meminjam modal, para pedagang bisa meminjam modal tersebut di bank atau di tempat lainnya. Pedagang harus pintar-pintar atau berani dalam menentukan modal, Karena ketersediaan modal yang dimiliki akan sangat berpengaruh terhadap pendapatan mereka.⁵

Selain modal, pemilihan lokasi juga sangat penting dalam suatu penjualan. Lokasi sangat berpengaruh besar terhadap pendapatan. Lokasi yang strategis merupakan salah satu faktor penting dan sangat menentukan keberhasilan suatu usaha. Banyak hal yang harus dipertimbangkan dalam memilih lokasi. Lokasi yang cocok dijadikan tempat berdagang karena berhubungan langsung dengan konsumen yaitu lokasi yang mudah dijangkau, lokasi yang mudah dilihat oleh para calon pembeli, serta lokasi yang sering dilalui oleh para konsumen yang biasanya berdekatan dengan jalan masuk.⁶ Seperti pasar contohnya, pasar adalah salah satu lokasi yang baik untuk dijadikan tempat usaha berjualan, karena di pasar banyak para konsumen berdatangan.

Dengan memilih lokasi yang tepat, para pedagang pasar akan mudah untuk menjual atau menawarkan berbagai barang yang dijualnya kepada para calon pembeli, sehingga akan sangat berpengaruh terhadap pendapatan yang diperoleh. Jadi, dengan pemilihan lokasi yang tepat itulah, pedagang atau penjual di pasar akan mendapatkan pendapatan yang maksimal.⁷

Menghadapi kondisi persaingan yang tidak seimbang antara pasar tradisional dan pasar modern tersebut, pemerintah daerah Kabupaten Bolaang

⁵ Gilarso, *Pengantar Ilmu Ekonomi*, (Yogyakarta: Anggota IKAPI 2009), h. 97

⁶ Kurniati Y, *Dinamika Industri Manufaktur Dan Respon Terhadap Siklus Bisnis*, (Jakarta: Rineka Cipta 1997), h. 58

⁷ Raharja Pratama, *Teori Ekonomi Mikro*, (Jakarta: Fakultas Ekonomi Universitas Indonesia 2002), h. 182

Mongondow Timur tentu saja tidak tinggal diam melihat perkembangan pasar modern tersebut. Berbagai kebijakan telah diadopsi melalui proses formulasi berkaitan dengan pengelolaan pasar tradisional dan modern.

Pedagang Pasar Tutuyan merupakan salah satu pedagang pasar di Kabupaten Bolaang Mongondow Timur. Pedagang Pasar Tutuyan merupakan pasar yang potensial, pasar yang berada lokasi hutan bakau di pantai Baret di Tutuyan Tiga. Bangunan yang diresmikan oleh Bupati Boltim Sehan Landjar, pada 6 Juni 2012 ini menelan anggaran sebesar Rp 2.3 Miliar dari Anggaran Pendapatan Belanja Negara (APBN) kini terkesan mubasir. Walaupun sempat ditempati para pedagang 3 minggu lamanya namun mereka memilih keluar karena pasar sepi pembeli. Oleh karenanya pasar ini memiliki potensial yang besar apabila di kelola dengan secara baik.

Pedagang Pasar Tutuyan merupakan pasar yang telah dilakukan revitalisasi terhadap bangunannya. Akan tetapi, revitalisasi tersebut tentunya tidak bisa membuat Pasar tutuyan mampu bersaing dengan pasar modern secara sejajar. Yang mana pasar modern yang memiliki modal besar, manajemen bagus, dan waktu operasional jam kerja yang lama tentunya membuat pendapatan mereka lebih tinggi dibandingkan dengan pendapatan pedagang pasar. Maka dari itu, perlu diteliti lebih dalam mengenai faktor-faktor apa saja yang mempengaruhi pendapatan dan modal usaha pedagang Pasar di jalan trans desa Tutuyan Kabupaten Bolaang Mongondow Timur.

Berdasarkan latar belakang masalah yang telah diuraikan maka peneliti ini berjudul: **“Analisis Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Pendapatan Dan Modal Usaha Pedagang Pasar Di Jalan Trans Desa Tutuyan Kabupaten Bolaang Mongondow Timur”**.

B. Identifikasi Masalah

Pada bagian ini penulis mengenai bermacam kasus yang bersumber pada kemungkinan-kemungkinan yang diasumsikan tercantum dalam cakupan riset sebagai berikut:

1. Faktor pendapatan yang merupakan salah satu keuangan yang tumbuh sangat pesat
2. Modal usaha yang sangat penting khususnya bagi pedagang pasar

C. Batasan Masalah

Berdasarkan identifikasi masalah yang telah dikemukakan, maka penulis membatasi masalah yang hendak dipecahkan dalam penelitian. Batasan masalah yang ada dalam penelitian ini adalah tentang Analisis Faktor-faktor Yang Mempengaruhi Pendapatan Dan Modal Usaha Pedagang Pasar di Jalan Trans Tutuyan Kabupaten Bolaang Mongondow Timur.

D. Rumusan Masalah

1. Bagaimana factor-faktor yang mempengaruhi pendapatan dan modal usaha pedagang pasar di jalan trans Tutuyan Kabupaten Bolaang Mongondow Timur?
2. Apa saja hambatan yang mempengaruhi pendapatan dan modal usaha pedagang pasar di jalan trans Tutuyan Kabupaten Bolaang Mongondow Timur?

E. Tujuan Penelitian

1. Tujuan penelitian ini adalah untuk mengetahui pendapatan dan modal usaha pedagang pasar di jalan Tutuyan Kabupaten Bolaang Mongondow Timur.
2. Tujuan penelitian ini adalah untuk mengetahui hambatan yang mempengaruhi pendapatan dan modal usaha pedagang pasar di jalan trans Tutuyan Kabupaten Bolaang Mongondow Timur.

3. Manfaat Penelitian

Manfaat penelitian ini dapat dibagi menjadi manfaat teoritis dan praktis:

1. Manfaat Teoritis

Manfaat penelitian secara teoritis digunakan sebagai bukti empiris bagi pengembangan ilmu pengetahuan. Manfaat teoritis yang diperoleh dari penelitian ini yaitu untuk membuktikan teori dan mendukung penelitian sebelumnya tentang faktor-faktor yang berpengaruh terhadap pendapatan pedagang dan modal usaha. Dalam penelitian ini bermanfaat untuk mengetahui faktor-faktor yang berpengaruh terhadap pendapatan pedagang Pasar Tutuyan Disamping itu, dari hasil penelitian ini juga dapat dijadikan acuan peneliti-peneliti selanjutnya yang mempunyai obyek penelitian yang sama.

2. Manfaat Praktis

Manfaat praktis dalam suatu penelitian adalah untuk memecahkan masalah yang terjadi dengan menjelaskan, memprediksi dan mengendalikan masalah (Sugiyono).⁸

4. Devinisi Operasional

Dalam definisi operasional ini akan dijelaskan mengenai pengertian-pengertian tentang kata-kata penting dalam penulisan ini, sehingga tidak ada kesalahpahaman tentang arti kata yang dimaksud. Hal ini juga bertujuan untuk membahas pengertian dan ruang lingkup kata-kata. Pengertian kata dimaksud diuraikan sebagai berikut:

a. Bagi Penulis

Sebagai sarana untuk menambah wawasan, pengetahuan dan pengalaman terkait permasalahan yang diteliti khususnya faktor-faktor yang berpengaruh terhadap pendapatan pedagang dan modal usaha. Disamping

⁸ Sugiyono, *Memahami Penelitian Kualitatif*, (Bandung: Alfabeta 2012), h. 67

itu, juga sebagai salah satu syarat untuk memperoleh gelar sarjana pendidikan di Institut Agama Islam Negeri Manado

b. Bagi Mahasiswa

Sebagai bahan referensi pengetahuan bagi mahasiswa tentang faktor-faktor yang mempengaruhi pendapatan dan modal usaha pedagang pasar tutuyan kab Bolaang Mongondow Timur

c. Bagi Pemerintah

Hasil penelitian ini dapat menjadi salah satu informasi dan sumbangan pemikiran terhadap arah kebijakan yang ditempuh pemerintah dalam meningkatkan kesejahteraan pedagang pada khususnya dan kesejahteraan masyarakat pada umumnya.⁹

⁹ A.b Susanto, Philip, khotler, *Manajemen Pemasaran Indonesia*, (Jakarta: Salemba Empat 2001), h. 101

BAB II

KAJIAN PUSTAKA

A. Kajian Toeri

1. Definisi Pasar

Dalam ilmu ekonomi kita bicara tentang pasar jika ada suatu pertemuan antara orang yang mau menjual dan orang yang mau membeli suatu barang atau jasa tertentu dengan harga tertentu. Para penjual dan pembeli saling bertemu dipasar, masing-masing dari mereka mempunyai keinginan dan kepentingan sendiri-sendiri. Jika kedua belah pihak tersebut dipertemukan akan terjadi transaksi jual beli. Faktor penting yang dapat mempertemukan mereka adalah harga, yang terbentuk di pasar dalam interaksi antara penjual dan pembeli tersebut.¹⁰

Para penjual mengharapkan harga setinggi mungkin untuk barang yang ditawarkannya, agar mendapatkan keuntungan sebanyak mungkin. Tetapi jika para penjual dalam menawarkan barangnya dengan harga yang terlalu tinggi, para pembeli pun malas untuk membeli sehingga barangnya tidak laku. Di lain pihak jika penjual mendapat harga yang terlalu rendah dari calon pembeli, maka penjual tidak akan melepaskan barang tersebut karena mereka akan rugi. Sedangkan para pembeli menginginkan harga serendah mungkin untuk mendapatkan barang yang diinginkannya itu.¹¹

Menurut Boediono dalam Ilmu Ekonomi pengertian pasar tidak harus dikaitkan dengan suatu tempat yang dinamakan pasar dalam pengertian sehari-hari. Suatu pasar dalam ilmu ekonomi adalah dimana saja terjadi transaksi antara penjual dan pembeli. Barang yang ditransaksikan bisa berupa barang apapun, mulai dari beras dan sayur-mayur, sampai jasa angkutan, uang dan tenaga kerja. Setiap barang ekonomi mempunyai pasarnya sendiri-sendiri.

¹⁰ Soeratno, *Ekonomi Mikro Pengantar*, (Yogyakarta: Bagian Penerbitan Sekolah Tinggi Ekonomi YKPN 2003), h. 89

¹¹ Irawan, dan Basu Swasta, *Manajemen Pemasaran Modern*, (Yogyakarta: Liberty 2001), h. 120

Sedangkan menurut Peraturan Presiden Republik Indonesia Nomor 112 Tahun 2007, pasar adalah tempat bertemunya penjual yang mempunyai kemampuan untuk menjual barang/jasa dan pembeli yang mempunyai uang untuk membeli barang dengan harga tertentu.¹²

Untuk mengetahui definisi pasar lebih lanjut dan bisa menyimpulkan apa yang dimaksud dengan pasar, terlebih dahulu harus tahu bagaimana pasar itu terbentuk. Karena untuk mengetahui definisi pasar juga harus bisa mengetahui persyaratan agar terciptanya sebuah pasar. Disamping itu juga harus mengetahui poin penting agar terjadinya suatu perdagangan atau transaksi jual beli.

Pada dasarnya ada tiga pelaku yang menggerakkan roda perekonomian di semua negara, yaitu rumah tangga konsumen, rumah tangga produsen dan pemerintah. Interaksi antara ketiga pelaku tersebut merupakan kegiatan ekonomi yang paling dasar. Selain itu, mereka juga menjalankan peranan yang berbeda dalam suatu perekonomian.¹³

Rumah tangga konsumen sebagai pemilik berbagai faktor produksi akan menawarkan faktor produksinya kepada rumah tangga produsen. Sehingga sebagai imbalannya, rumah tangga produsen akan memberikan pendapatan kepada rumah tangga konsumen dalam bentuk sewa, upah, bunga, laba. Sedangkan rumah tangga produsen dengan mengelola faktor produksi tersebut menjadi barang dan jasa yang nantinya akan ditawarkan kembali kepada rumah tangga konsumsi, akan mendapatkan pendapatan berupa penghasilan dari menjual barang dan jasa tersebut. Pemerintah di sini memegang peran mengatur dan mengawasi terhadap kegiatan ekonomi tersebut. Pemerintah juga melakukan sendiri beberapa kegiatan ekonomi seperti mengembangkan prasarana ekonomi dan prasarana sosial yang nantinya pemerintah akan

¹² Boediono, *Ekonomi Internasional*, (Yogyakarta: BFFE 2000), h. 109

¹³ Nurcahayaningtyas, *Ekonomi*, (Jakarta: Pusat Perbukuan Departemen Pendidikan Nasional 2000), h. 119

memperoleh pendapatan dari pajak ataupun retribusi atas prasarana dan kebijakan yang sudah diberikan atau disediakan.

Jelas dari kegiatan tersebut terdapat transaksi jual beli baik faktor produksi maupun barang dan jasa yang itu merupakan kegiatan perdagangan. Terjadinya transaksi jual beli tentunya harus memiliki wadah tempat untuk menawarkan apa yang akan dijual/ditawarkan. Tempat tersebut disebut dengan pasar. Pasar merupakan tempat bertemunya penjual dan pembeli untuk melakukan transaksi jual beli. Dimana, rumah tangga konsumsi menjadi penjual saat dia menawarkan faktor produksinya kepada rumah tangga produsen yang menjadi pembeli/pemakai faktor produksi dan begitu pula sebaliknya. Di dalam kegiatan jual beli tersebut tentunya terjadi suatu persetujuan ataupun kesepakatan antara pembeli dan penjual mengenai harga dan kuantitas barang atau jasa tersebut. Dua aspek transaksi inilah (harga dan kuantitas) yang menjadi pusat ahli ekonomi apabila menganalisis suatu pasar.

Jadi, pasar adalah wadah bertemunya penjual dan pembeli untuk melakukan transaksi jual beli dengan kesepakatan jumlah dan harga pada tingkat tertentu. Dari definisi ini, ada empat poin penting yang menonjol yang menandai terbentuknya pasar: pertama, ada penjual dan pembeli; kedua, mereka bertemu disebut tempat tertentu; ketiga, terjadi kesepakatan antara penjual dan pembeli sehingga terjadi jual beli atau tukar-menukar; dan keempat, antara penjual dan pembeli kedudukannya sederajat.

2. Fungsi Pasar

Menurut Soeratno pasar berperan sangat penting dalam suatu sistem ekonomi. Terdapat lima fungsi utama pasar dan setiap fungsi mengandung pertanyaan yang harus dijawab oleh sistem ekonomi. Fungsi pasar tersebut adalah:

- 1) Pasar menentukan harga barang. Pada sistem ekonomi pasar, harga merupakan ukuran nilai barang. Jika suatu barang permintaannya

meningkat, berarti masyarakat membutuhkan lebih banyak. Dalam jangka yang relatif singkat perusahaan tidak bisa menambah jumlah barang yang ditawarkan secara seketika. Akibatnya harga barang tersebut naik. Kenaikan harga suatu barang akan mendorong produsen memproduksi barang tersebut (jawaban masalah what)

- 2) Pasar dapat mengorganisasi produksi. Harga barang di pasar menjadi acuan perusahaan dalam menentukan metode produksi yang paling efisien (jawaban masalah how).
- 3) Pasar mendistribusikan barang dan jasa yang dihasilkan perusahaan (jawaban masalah for whom). Pasar melakukan penjatahan. Konsumsi saat ini dibatasi oleh jumlah barang dan jasa yang dapat dihasilkan saat ini.
- 4) Pasar menyediakan barang dan jasa untuk masa yang akan datang. Tabungan dan investasi yang terjadi di pasar merupakan usaha untuk memelihara sistem dan memberikan kemajuan aktivitas ekonomi.¹⁴

Sedangkan menurut Mulyani, dkk pasar memiliki tiga fungsi yaitu:

- 1) Pembentukan nilai harga
Pasar berfungsi untuk pembentukan harga (nilai) karena pasar merupakan tempat bertemunya penjual dan pembeli yang kemudian saling menawar dan akhirnya membuat kesepakatan suatu harga. Harga atau nilai ini merupakan suatu hasil dari proses jual beli yang dilakukan di pasar.
- 2) Pendistribusian
Pasar mempermudah produsen untuk mendistribusikan barang dengan para konsumen secara langsung. Pendistribusian barang dari produsen ke konsumen akan berjalan lancar apabila pasar berfungsi dengan baik.
- 3) Promosi
Pasar merupakan tempat yang paling cocok bagi produsen untuk memperkenalkan (mempromosikan) produk-produknya kepada

¹⁴ Soeratno, *Ekonomi Mikro Pengantar*, (Yogyakarta: Press 2003), h. 126

konsumen. Karena pasar akan selalu dikunjungi oleh banyak orang, meskipun tidak diundang.¹⁵

3. Macam-Macam Pasar

Pada dasarnya pasar itu ada dua macam yaitu pasar input dan pasar output. Pasar output adalah pasar yang memperjualbelikan barang dan jasa yang merupakan output (hasil) dari kegiatan produksi. Pasar output terbagi menjadi dua macam struktur, yakni pasar persaingan sempurna dan pasar persaingan tidak sempurna.

1) Pasar Persaingan Sempurna

Pasar yang memiliki sangat banyak pembeli dan penjual sehingga secara perseorangan tidak mampu mempengaruhi harga pasar. Pasar ini memiliki ciri-ciri: Jumlah pembeli dan penjual sangat banyak; Barang dan jasa yang diperjualbelikan homogen; Pembeli dan penjual tahu keadaan pasar dengan sempurna; Pembeli dan penjual bebas keluar masuk pasar; Faktor-faktor produksi bebas bergerak; Perseorangan tidak mampu mempengaruhi harga pasar. Pembentukan harga pada pasar persaingan sempurna ditentukan oleh kekuatan yang menarik antara permintaan dan penawaran di pasar. Harga yang terbentuk benar-benar mencerminkan keinginan pembeli dan penjual secara keseluruhan.¹⁶

2) Pasar Persaingan Tidak Sempurna

Merupakan pasar yang terjadi bila satu atau beberapa ciri-ciri pasar persaingan sempurna tidak terpenuhi. Atau pasar persaingan sempurna yang tidak lengkap ciri-cirinya. Bentuk-bentuk pasar persaingan tidak sempurna: Pasar monopoli, pasar oligopoli, pasar persaingan monopolistik, pasar monopsoni dan pasar oligopsoni.

¹⁵ Leni Permana, Mahfudz Agus, Nur Sri, Mulyani, *Ekonomi 1 Untuk Sma Kelas X BSE*, (Jakarta: Departemen Pendidikan Nasional 2009), h. 112

¹⁶ Chumidatus, Sa'diyah, *Ekonomi 1 Kelas X Ips Sma Dan Ma BSE*, (Jakarta: Departemen Pendidikan Nasional 2009), h. 100

Sedangkan pasar input atau pasar faktor produksi adalah pasar yang memperjualbelikan faktor-faktor produksi. Atau bisa juga diartikan sebagai pasar yang mempertemukan permintaan dan penawaran faktor-faktor produksi. Pasar ini terbagi menjadi 4 macam yakni:

a. Pasar Faktor Produksi Alam

Pasar faktor produksi alam adalah pasar yang memperjual belikan faktor produksi alam, seperti tanah, bahan tambang, dan tumbuhan.

b. Pasar Faktor Produksi Tenaga Kerja

Pasar faktor produksi tenaga kerja adalah pasar yang memperjualbelikan faktor produksi tenaga kerja.

c. Pasar Faktor Produksi Modal

Pasar faktor produksi modal adalah pasar yang memperjual belikan faktor produksi modal. Modal terdiri atas modal barang dan modal uang.

d. Pasar Faktor Produksi Kewirausahaan

Pasar faktor produksi kewirausahaan adalah pasar yang memperjual belikan faktor produksi kewirausahaan.

Disamping pembagian pasar di atas, pasar juga dapat dibagi menjadi lima jenis pasar berdasarkan jumlah penjual dan pembelinya (Sukirno), yaitu sebagai berikut:

1) Pasar Persaingan Sempurna

Pasar persaingan sempurna adalah pasar dimana terdapat banyak penjual dan pembeli.

2) Pasar Monopoli

Pasar monopoli adalah pasar dimana terdapat satu penjual saja dan terdapat banyak pembeli.

3) Pasar Monopsoni

Pasar monopsoni adalah pasar dimana terdapat banyak penjual dan terdapat satu pembeli.

4) Pasar Oligopoli

Pasar oligopoli adalah pasar dimana terdapat sedikit penjual dan terdapat banyak pembeli.

5) Pasar Oligopsoni

Pasar oligopsoni adalah pasar dimana terdapat banyak penjual dan terdapat sedikit pembeli.¹⁷

Disamping itu, Hentiani membagi jenis-jenis pasarsebagai berikut:

1) Jenis Pasar Menurut Jenis Barang

Jenis-jenis pasar menurut jenis barangnya, yaitu beberapa pasar yang hanya menjual satu jenis barang tertentu, misalnya:

- a. Pasar Hewan
- b. Pasar Sayur
- c. Pasar Ikan dan Daging
- d. Pasar Loak
- e. Pasar Seni

2) Jenis Pasar Menurut Bentuk Kejadiannya

Menurut bentuk kejadiannya, pasar dibagi menjadi 2 yaitu pasar Nyata ataupun pasar Abstrak.

- a. Pasar Nyata adalah pasar dimana barang-barang yang akan diperjualbelikan dan dapat dibeli oleh pembeli. Contoh: pasar tradisional dan pasar swalayan.
- b. Pasar Abstrak adalah pasar dimana para pedagangnya tidak menawarkan barang-barang yang akan dijual dan tidak membeli secara langsung tetapi hanya dengan menggunakan surat dagangannya saja. Contoh: pasar *online*, pasar saham, pasar modal dan pasar valuta asing.

¹⁷ Sadono, Sukirno, *Teori Pengantar Ekonomi Mikro*, (Jakarta: Pt Raja Grafindo Persada 2006), h. 124

3) Jenis Pasar Menurut Keleluasaan Distribusi

Menurut keleluasaan distribusi barang yang dijual, pasar dapat dibedakan menjadi:

a. Pasar Lokal

Pasar lokal adalah pasar yang menjual barang-barang untuk kebutuhan masyarakat sekitar. Misalnya, pasar sayuran, pasar bunga, dan pasar ikan.

b. Pasar Daerah

Pasar daerah adalah pasar yang menjual hasil produksi pada daerah tertentu. Biasanya dalam pasar ini berkumpul parapedagang menengah yang melayani pedagang-pedagang kecil atau eceran. Misalnya, pasar sepatu di Manding.

c. Pasar Nasional

Pasar nasional adalah pasar yang memperdagangkan barang-barang yang konsumennya meliputi seluruh wilayah negara. Misalnya, pasar modal, bursa efek dan bursa tenaga kerja

d. Pasar Internasional

Pasar internasional adalah pasar yang memperdagangkan barang-barang yang konsumennya meliputi dunia internasional. Misalnya, pasar internasional karet di Singapura, pasar wol di Sydney, pasar kopi di Santos (Brazil) dan pasar gandum di Kanada.¹⁸

4) Pasar Menurut Waktu

a) Pasar Harian

Pasar harian adalah tempat pasar dimana pertemuan antara pembeli dan penjual yang dapat dilakukan setiap hari. Pada pasar ini biasanya yang diperdagangkan barang-barang kebutuhan konsumsi, kebutuhan produksi, kebutuhan bahan-bahan mentah dan kebutuhan jasa.

¹⁸ Tri, Hentiani, *Analisis Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Pendapatan Pedagang Informal Di Pajak Sentral Medan*, (Medan: Repository Usu 2011), h. 115

b) Pasar Mingguan

Pasar mingguan adalah pasar dengan proses jual beli dilakukan setiap seminggu sekali. Biasanya pasar seperti ini terdapat di daerah yang masih jarang penduduk, seperti di pedesaan.

c) Pasar Bulanan

Pasar bulanan adalah pasar yang diselenggarakan sebulan sekali, terdapat di daerah tertentu. Biasanya pembeli di pasar ini membeli barang tertentu yang kemudian akan dijual kembali, seperti pasar hewan.

d) Pasar Tahunan

Pasar tahunan adalah pasar yang dilakukan setiap satu tahun sekali. Biasanya bersifat nasional dan diperuntukkan bagi promosi terhadap suatu produk/barang baru. Misalnya, Pekan Raya Jakarta, Pameran Pembangunan, Pasar malam menjelang Hari Raya Idul Fitri dan lain-lain.

4. Konsep Pendapatan

A. Faktor-Faktor Pendapatan

Boediono mengemukakan bahwa pendapatan adalah hasil dari penjualan factor-faktor produksi yang dimilikinya kepada sector produksi. Harga factor produksi di pasar di tentukan oleh saling tarik menariknya antara penawaran dan permintaan. Secara singkat pendapatan (*income*) seorang warga masyarakat ditentukan oleh:

a) Jumlah faktor-faktor produksi yang ia miliki yang bersumber pada hasil-hasil tabungannya di tahun-tahun lalu, dan warisan atau pemberian.

b) Harga per unit dari masing-masing faktor produksi. Harga-harga ini ditentukan oleh kekuatan penawaran dan permintaan pasar.

Menurut Sukirno permintaan seseorang akan suatu barang di tentukan oleh banyak faktor. Di antara beberapa faktor tersebut yang paling penting yaitu sebagai berikut.

a) Barang itu sendiri

- b) Harga barang lain yang berkaitan dengan barang tersebut
- c) Pendapatan rumah tangga dan pendapatan rata-rata masyarakat
- d) Corak distribusi pendapatan dalam masyarakat
- e) Citra rasa masyarakat
- f) Jumlah penduduk
- g) Ramalan mengenai keadaan di masa yang akan datang.

Ikatan akuntan Indonesia dalam pernyataan standar Akuntansi Keuangan PSAK No. 23 mendefinisikan pendapatan sebagai berikut, pendapatan adalah arus masuk bruto dari manfaat ekonomi yang timbul dari aktivitas normal perusahaan selama suatu periode bila arus masuk itu mengakibatkan kenaikan ekuitas yang tidak berasal dari kontribusi penanam modal.¹⁹

Disamping definisi yang dinyatakan oleh Ikatan Akuntansi Indonesia. Untuk menyatakan gambaran yang lebih lengkap mengenai pengertian pendapatan, penulis akan mengutip pendapat-pendapat yang di ambil berbagai macam bacaan. Menurut Zaki Baridwan dalam Buku *Intermediate Accounting* merumuskan pengertian pendapatan adalah aliran masuk atau kenaikan lain aktiva suatu badan usaha atau pelunasan hutang (atau kombinasi dari keduanya) selama suatu periode yang berasal dari penyerahan atau pembuatan barang, penyerahan jasa, atau dari kegiatan lain yang merupakan kegiatan utama dan usaha.

Menurut M Munandar yang mengemukakan bahwa pendapatan adalah suatu pertambahan assets yang mengakibatkan bertambahnya Owner's Equity, tetapi bukan karena penambahan modal dari pemiliknya, dan bukan pula merupakan pertambahan assets yang disebabkan karena bertambahnya liabilities.

Menurut Eldon S. Hendriksen dalam teori akuntansi menjelaskan bahwa pendapatan adalah pendapatan (revenue) dapat mendefinisikan secara umum sebagai hasil dari suatu perusahaan. Hal itu biasanya di

¹⁹Algifari, *Mengukur Kualitas Layanan dengan Indeks Kepuasan, Metode Importance Performance Analysis (IPA), dan Model Kano*. (Yogyakarta: BPFYogyakarta, 2016), h. 43

ukur dalam satuan harga pertukaran yang berlaku. Pendapatan diakui setelah kejadian penting atau setelah proses penjualan pada dasarnya telah di selesaikan. Dalam praktek ini biasanya pendapatan diakui pada saat penjualan.²⁰ Disamping definisi yang dinyatakan diatas terdapat definisi pendapatan dari C. Rollin Niswonger, Carl S. Warren dan Philip E. Fess: “pendapatan merupakan kenaikan kotor atau garis dalam modal pemilik yang dihasilkan dari penjualan barang dagangan, pelayanan jasa kepada klien, penyewaan harta, meminjam uang dan semua kegiatan yang bertujuan untuk memperoleh penghasilan”. Sofyan Syafri Harahap mengemukakan bahwa pendapatan adalah: “pendapatan adalah hasil penjualan barang dan jasa yang di bebaskan kepada langganan/mereka yang menerima”. Eldon Hendriksen mengemukakan definisi mengenai pendapatan sebagai berikut: konsep dasar pendapatan adalah pendapatan merupakan proses arus, yaitu penciptaan barang dan jasa selama jarak waktu tertentu”. Definisi-definisi diatas memperlihatkan bahwa ada dua konsep tentang pendapatan yaitu sebagai berikut:

Pertama, konsep pendapatan yang memusatkan pada arus masuk (inflow) aktiva sebagai hasil dari kegiatan hasil operasi perusahaan. Pendekatan ini menganggap pendapatan sebagai inflow of net asset.

Kedua, konsep pendapatan yang memusatkan perhatian kepada penciptaan barang dan jasa serta penyaluran konsumen atau produsen lainnya, jadi pendekatan ini menganggap pendapatan sebagai *outflow of good and services* jika pendapatan dirumuskan dengan cara lain maka pengecualian harus dinyatakan dengan jelas, misalnya pendapatan diakui sebelum arus masuk aktiva benar-benar terjadi. Konsep dasar pendapatan yang diungkapkan oleh patton dan Littleton dinamakan sebagai produk perusahaan yang menekankan bahwa pendapatan merupakan arus yaitu penciptaan barang dan jasa oleh perusahaan.

²⁰ Boediono, *Pengantar Ilmu Ekonomi Ekonomi Makro* (Yogyakarta : BPPE,2017), h. 12

B. Sumber pendapatan

Soemarso SR mengatakan pendapatan dalam perusahaan dapat diklasifikasikan sebagai pendapatan operasi dan non operasi. Pendapatan operasi adalah pendapatan yang diperoleh dari aktivitas utama perusahaan. Sedangkan pendapatan non operasi adalah pendapatan yang diperoleh bukan dari kegiatan utama perusahaan. Jumlah nilai nominal aktiva dapat bertambah melalui berbagai transaksi tetapi tidak semua transaksi mencerminkan timbulnya pendapatan. Dalam penentuan laba adalah membedakan kenaikan aktiva yang menunjukkan dan mengukur pendapatan kenaikan jumlah nilai nominal aktiva dapat terjadi dari:

1. Transaksi modal modal atau pendapatan yang mengakibatkan adanya tambahan dana yang ditanamkan oleh pemegang saham.
2. Laba dari penjualan aktiva yang bukan berupa “barang dagangan” seperti aktiva tetap, surat-surat berharga, atau penjualan anak atau cabang perusahaan.
3. Hadiah, sumbangan, atau penemuan.
4. Revaluasi aktiva
5. Penyerahan produk perusahaan, yaitu aliran penjualan produk.²¹

Dari kelima sumber tambahan aktiva diatas hanya butir kelima yang harus diakui sebagai sumber pendapatan walaupun laba atau rugi mungkin timbul dalam hubungannya dengan penjualan aktiva selain produk sebagaimana yang disebutkan dalam butir ke-dua.

C. Proses Pendapatan

Ada dua konsep yang sangat erat hubungannya dengan masalah proses pendapatan yaitu konsep proses pembentukan pendapatan (Earning Process) dan proses realisasi pendapatan (Realization Process).

- a) Proses pembentukan pendapatan (*Earnings Process*)

²¹Hentiani “ Analisis Faktor-faktor yang Mempengaruhi Pendapatan Pedagang Informal di Pajak Sentral Medan” Vol 2 No 1 (2018) h 30

Proses pembentukan pendapatan adalah suatu konsep tentang terjadinya pendapatan. Konsep ini berdasarkan pada asumsi bahwa semua kegiatan operasi yang diperlukan dalam rangka mencapai hasil, yang meliputi semua tahap kegiatan produksi, pemasaran, maupun pengumpulan piutang, memberikan kontribusi terhadap hasil akhir pendapatan berdasarkan perbandingan biaya yang terjadi sebelum perusahaan tersebut melakukan kegiatan produksi.

b) Proses realisasi pendapatan (*realization process*)

Proses realisasi pendapatan adalah proses pendapatan yang terhimpun atau terbentuk sesudah produk selesai dikerjakan dan terjual atas kontrak penjualan. Jadi pendapatan dimulai dengan tahap terakhir kegiatan produksi, yaitu pada saat barang atau jasa dikirimkan atau diserahkan kepada pelanggan. Jika, kontrak penjualan mendahului produksi barang atau jasa maka pendapatan belum dapat dikatakan terjadi, karena belum terjadi proses penghimpunan pendapatan. Proses realisasi pendapatan ditandai oleh dua kejadian berikut ini.

Pertama, kepastian perubahan produk menjadi potensi jasa yang lain melalui proses penjualan yang sah atau semacamnya.

Kedua, pengesahan atau validasi transaksi penjualan tersebut dengan aktiva lancar.

D. Konsep Modal

A. Faktor-faktor Modal Usaha

Pengertian modal usaha menurut Kamus Besar Bahasa Indonesia dalam Listyawan Ardi Nugraha “Modal usaha adalah uang yang dipakai sebagai bahan pokok (induk) untuk berdagang, melepas uang, dan sebagainya: harta benda (uang, barang dan sebagainya) yang dapat dipergunakan untuk menghasilkan sesuatu yang menambah kekayaan”. Modal dalam pengertian ini dapat diinterpretasikan sebagai sejumlah uang yang digunakan dalam menjalankan kegiatan-kegiatan bisnis. Banyak kalangan yang

memandang bahwa modal uang bukanlah segalanya dalam sebuah bisnis. Namun perlu dipahami bahwa uang dalam sebuah usaha sangat diperlukan. Yang menjadi persoalan disini bukanlah pentingnya modal, karena keberadaannya memang sangat diperlukan, akan tetapi bagaimana mengelola modal secara optimal sehingga bisnis yang dijalankan dapat berjalan lancar.

Sejalan dengan perkembangan teknologi dan makin jauhnya spesialisasi dalam perusahaan serta makin banyaknya perusahaan-perusahaan yang menjadi besar, maka modal mempunyai arti yang lebih menonjol lagi. Masalah modal dalam perusahaan merupakan masalah yang tidak akan pernah berakhir karena masalah modal itu mengandung begitu banyak dan berbagai macam aspek. Hingga saat ini di antara para ahli ekonomi juga belum terdapat kesamaan opini tentang apa yang disebut modal.

Pengertian modal dari beberapa penulis, yaitu sebagai berikut:

- a. Liitge mengartikan modal hanyalah dalam artian uang (*geldkapital*).
- b. Schwiedland memberikan pengertian modal dalam artian yang lebih luas, dimana modal ini meliputi baik modal dalam bentuk uang (*geldkapital*), maupun dalam bentuk barang (*sachkapital*), misalnya mesin, barang-barang dagangan, dan lain sebagainya. Kemudian ada beberapa penulis yang menekankan pada kekuasaan menggunakannya, yaitu antara lain J.B.Clark.
- c. A. Amonn J. von Komorzynsky, yang memandang modal sebagai kekuasaan menggunakan barang-barang modal yang belum digunakan, untuk memenuhi harapan yang akan dicapainya.
- d. Meij mengartikan modal sebagai “kolektivitas dari barang-barang modal” yang terdapat dalam neraca sebelah debit, sedangkan yang dimaksud dengan barang-barang modal ialah

semua barang yang ada dalam rumah tangga perusahaan dalam fungsi produktifnya untuk membentuk pendapatan

- e. Polak mengartikan modal ialah sebagai kekuasaan untuk menggunakan barang-barang modal. Dengan demikian modal ialah terdapat di neraca sebelah kredit. Adapun yang dimaksud dengan barang-barang modal ialah barang-barang yang ada dalam perusahaan yang belum digunakan, jadi yang terdapat di neraca sebelah debit.
- f. Bakker mengartikan modal ialah baik yang berupa barang-barang kongkret yang masih ada dalam rumah tangga perusahaan yang terdapat di neraca sebelah debit, maupun berupa daya beli atau nilai tukar dari barang-barang itu yang tercatat di sebelah kredit.²²

B. Sumber Modal

a. Sumber Intern

Modal yang berasal dari sumber intern adalah modal atau dana yang dibentuk atau dihasilkan sendiri dalam perusahaan “alasan perusahaan bentuk atau dihasilkan sendiri di dalam perusahaan.” Alasan perusahaan menggunakan sumber dana intern yaitu:

Pertama, Dengan dana dari dalam perusahaan maka perusahaan tidak mempunyai kewajiban untuk membayar bunga maupun dana yang dipakai.

Kedua, Setiap saat tersedia jika diperlukan

Ketiga, Dana yang tersedia sebagian besar telah memenuhi kebutuhan dana perusahaan.

Keempat, Biaya pemakaian relatif murah.

²² Hentiani, *Analisis Faktor-faktor yang Mempengaruhi Pendapatan Pedagang Informal di Pajak Sentral Medan* (Yogyakarta : Rineka Cipta, 2010), h. 31

Sumber intern atau sumber dana yang dibentuk atau dihasilkan sendiri di dalam perusahaan adalah laba ditahan dan penyusutan (depresiasi).

a) Laba Ditahan

Laba ditahan adalah laba bersih yang disimpan untuk di akumulasikan dalam suatu bisnis setelah deviden dibayarkan juga disebut laba yang tidak dibagikan (*undistributed profits*) atau surplus yang diperoleh (*earned surplus*).

b) Depresiasi

Depresiasi adalah alokasi jumlah suatu aktiva yang dapat disusutkan sepanjang masa manfaat yang di estimasi. Penyusutan untuk periode akuntansi dibebankan ke pendapatan baik secara langsung maupun tidak langsung.

b. Sumber Ekstem

Yang berasal dari sumber ekstem adalah sumber yang berasal dari luar perusahaan. Alasan perusahaan menggunakan sumber dana ekstem adalah:

Pertama, Jumlah dana yang digunakan tidak terbatas

Kedua, Dapat dicari dari berbagai sumber

Ketiga, Dapat bersifat fleksibel.

Yang merupakan sumber ekstem perusahaan adalah supplier, bank dan pasar modal.

a) Supplier

Supplier memberikan dana kepada suatu perusahaan dalam bentuk penjualan barang secara kredit, baik untuk jangka pendek (kurang dari 1 tahun), maupun jangka menengah (lebih dari 1 tahun dan kurang dari 10 tahun). Penjualan kredit atau barang dengan jangka waktu pembayaran kurang dari satu tahun terjadi pada penjualan barang dagang dan bahan mentah oleh supplier kepada langganan. Supplier

atau manufaktur (pabrik) sering pula menjual mesin atau peralatan lain hasil produksinya kepada suatu perusahaan yang menggunakan mesin atau peralatan tersebut dalam jangka waktu pembayaran 5 sampai 10 tahun.

b) Bank

Bank adalah lembaga yang berperan sebagai perantara keuangan (*financial intermediary*) antara pihak yang memiliki dana, serta sebagai lembaga yang berfungsi memperlancar lalu lintas pembayaran.

c) Pasar Modal

Pasar modal adalah suatu pengertian abstrak yang mempertemukan dua kelompok yang saling berhadapan tetapi yang kepentingannya saling mengisi, yaitu calon pemodal (investor) disuatu pihak dan emiten yang membutuhkan dana jangka menengah atau jangka panjang di lain pihak, atau dengan kata lain adalah tempat (dalam artian abstrak) bertemunya penawaran dan permintaan dana jangka menengah atau jangka panjang. Dimaksudkan dengan pemodal adalah perorangan atau lembaga yang menanamkan dananya dalam efek, sedangkan emiten adalah perusahaan yang menerbitkan efek untuk ditawarkan kepada masyarakat. Fungsi dari pasar modal adalah mengalokasikan secara efisien arus dana dari unit ekonomi yang mempunyai surplus tabungan kepada unit ekonomi yang mempunyai defisit tabungan.²³

²³ Listyawan Ardi Nugraha, Pengaruh Modal Usaha, Tingkat Pendidikan, dan Sikap Kewirausahaan Terhadap Pendapatan Usaha Pengusaha Industri Kerajinan Perak Vol 2 No 2 (2019) h 11

C. Jenis Modal

1. Modal Asing atau Utang Jangka Pendek

Modal asing adalah modal yang berasal dari perusahaan yang sifatnya sementara bekerja di dalam perusahaan, dan bagi perusahaan yang bersangkutan modal tersebut merupakan utang, yang pada saatnya harus dibayar kembali. Modal asing dibagi ke dalam tiga golongan yaitu utang jangka pendek, utang jangka menengah, dan utang jangka panjang.

2. Modal Asing atau Utang Jangka Menengah

Modal asing atau utang jangka menengah adalah utang yang jangka waktunya lebih dari satu tahun kurang dari sepuluh tahun. Bentuk utama dari kredit jangka menengah adalah term loan dan leasing.²⁴

E. Pengertian Pedagang dan Revitalisasi Pasar

a. Pedagang

Pedagang menurut kamus besar bahasa Indonesia adalah orang yang mencari nafkah dengan berdagang. Pedagang adalah

orang yang menjalankan usaha berjualan, usaha kerajinan, atau usaha pertukangan kecil (Sudirmansyah). Pedagang dapat dikategorikan menjadi:

- a) Pedagang Grosir, beroperasi dalam rantai distribusi antara produsen dan pedagang eceran.
- b) Pedagang Eceran, disebut juga pengecer menjual produk komoditas langsung kepada konsumen.

Menurut Hentiani dalam pasar tradisional pedagang dibedakan menjadi dua, yaitu pedagang kios dan pedagang non kios.

²⁴ Sadono dan Sukirno, *Makro Ekonomi Modern* (Jakarta : Raja Grafindo Persada, 2014)
h 16

- a) Pedagang Kios adalah pedagang yang menempati bangunan kios di pasar.
- b) Pedagang Non Kios adalah pedagang yang menempati tempat selain kios, yaitu dalam los, luar los, dasaran dan palyon.

Sedangkan menurut tempat jualan pedagang yang berjualan di kios, DT (dasaran terbuka) dan pelantaran. Pedagang dapat dikategorikan menjadi:

- a) Pedagang asongan
Pedagang yang menjajakan buah-buahan, makanan, minuman dan sebagainya (di dalam kendaraan umum atau perempatan jalan).
 - b) Pedagang besar
Orang yang berdagang secara besar-besaran (dengan modal besar).
 - c) Pedagang kecil
Orang yang berdagang secara kecil-kecilan (dengan modal kecil).
 - d) Pedagang perantara
Pedagang yang menjual belikan barang dari pedagang besar kepada pedagang kecil.
- 1) Revitalisasi Pasar

Revitalisasi adalah suatu proses yang harus dilalui oleh pasar tradisional dalam persaingan di era globalisasi. Revitalisasi merupakan suatu upaya yang dilakukan untuk memvitalkan kembali suatu kawasan atau bagian kota yang dulunya pernah hidup, namun saat ini mengalami degradasi oleh perkembangan zaman (Danisworo). Revitalisasi pasar tradisional yang dilakukan oleh pemerintah tidak hanya memperhatikan kondisi pasar, volume perdagangan dalam pasar, ketersediaan lahan yang digunakan untuk perbaikan pasar, dan desain rencana perbaikan pasar, selain itu perlu membatasi pertumbuhan pasar modern merupakan hal pertama yang harus diperhatikan.

Revitalisasi dapat dilaksanakan apabila semua pihak yang terkait saling mendukung, baik pihak pemerintah, pedagang hingga pembeli aspek fisik, aspek ekonomi serta aspek sosial menjadi perhatian yang utama dalam melaksanakan revitalisasi. Kenyamanan dalam aktivitas ekonomi merupakan target yang ingin

dicapai, sehingga diharapkan akan memberi keuntungan bagi semua pihak yang terlibat. Tujuan akhir yang ingin dicapai dengan adanya revitalisasi adalah mencapai kesejahteraan untuk seluruh masyarakat.

F. Penelitian terdahulu yang Relevan

No.	Nama	Judul	Persamaan	Perbedaan
1.	Riko Gesmani	Analisis faktor-faktor yang mempengaruhi pendapatan usaha kecil di sector perdagangan	Persamaan dengan penelitian ini adalah sama-sama meneliti di pasar	Perbedaan dengan peneliti ini berfokus pada pedagang usaha kecil
2.	A. Faisal Anshari	Analisis faktor-faktor yang mempengaruhi pendapatan pengusaha buah di kota Makassar	Persamaan dari penelitian ini sama-sama membahas faktor-faktor yang mempengaruhi pendapatan	Perbedaan dengan penelitian ini menggunakan kuisioner dan menganalisis faktor-faktor melalui program SPSS.
3.	Dany Esaningrat Artianto	Analisis faktor-faktor yang mempengaruhi pendapatan pedagang gladag langen bogan Surakarta	Persamaan dari peneliti ini sama-sama membahas pendapatan pedagang	Perbedaan dari penelitian ini tempat dan waktu
4.	Vebriyanti Safitri	Analisis faktor-faktor yang mempengaruhi pendapatan pedagang kuliner kaki lima di sepanjang jalan area	Persamaan dari penelitian ini sama-sama membahas pendapatan	Perbedaan dari penelitian ini mempengaruhi pendapatan pedagang kuliner

		kampus Universitas Muhammadiyah Surakarta	pedagang	kaki lima di sepanjang jalan area kampus Universitas Muhammadiyah Surakarta
--	--	---	----------	---

BAB III

METODE PENELITIAN

A. Pada Tempat Dan Waktu Penelitian

Penelitian ini dilaksanakan di desa Tutuyan Kabupaten Bolaang Mongondow Timur, penelitian ini dilakukan selama 1 bulan sejak tanggal 13 November 2020 – 13 Desember 2021.

B. Rancangan Penelitian

Pendekatan penelitian yang digunakan dalam penelitian ini adalah deskriptif kualitatif. Peneliti deskriptif kualitatif adalah penelitian yang bertujuan mengembangkan secara tepat sifat-sifat suatu individu, keadaan, gejala atau kelompok tertentu atau untuk melakukan penyebaran suatu gejala, atau untuk menentukan ada tidak hubungan antara suatu gejala dengan gejala lain dalam masyarakat.²⁵

Rancangan penelitian itu dapat berupa skema menyeluruh atau dalam bentuk rencana program penelitian. Rancangan penelitian di susun dengan mempertimbangkan pada jenis masalah yang dikaji dalam penelitian, pengalaman pribadi peneliti dan target atau sasaran pembacanya. Di dalam rancangan penelitian terdapat rencana dan prosedur atau strategi penelitian meliputi asumsi-asumsi filosofis yang mendasari penelitian, hingga metode dalam pengumpulan dan analisis serta interpretasi/pandangan data.²⁶

Sebuah penelitian meliputi garis besar mengenai apa yang akan dilakukan oleh peneliti, mulai dari penulisan hipotesis (apabila diperlukan) dan implikasi/terlibat operasionalnya, sampai dengan penyusunan rancangan instrument berikut teknik pengumpulan datanya, dan rancangan proses analisis

²⁵Bambang, Songgono, *Metode Penelitian Hukum*, (Jakarta: Pt, RajaGrafindo Persada, 1997), h.25

²⁶ Nugrahani Farida, *Metode Penelitian Kualitatif*, (Jakarta: Pt, RajaGrafindo Persada, 1988), h.63

data akhir penelitian. Oleh sebab itu, menyusun rancangan atau desain penelitian itu merupakan langkah awal yang penting dalam sebuah penelitian.

Sampel dalam penelitian kualitatif bukan dinamakan responden, tetapi sebagai nara sumber, atau partisipan, informan. Selain itu sampel juga bukan disebut sampel statistik, tetapi sampel teoritis, karena tujuan penelitian kualitatif adalah untuk menghasilkan teori. Penentuan sampel dalam penelitian kualitatif dilakukan saat peneliti mulai memasuki lapangan dan selama penelitian berlangsung.²⁷

Pendekatan kualitatif merupakan suatu yang memerlukan proses yang berasal dari hasil wawancara, observasi atau dari sejumlah dokumen. Data-data tersebut kemudian dirangkum diseleksi agar bisa dimasukkan dalam kategori yang sesuai. Pendekatan kualitatif merupakan pendekatan yang menghasilkan data deskriptif berupa kata-kata tertulis atau lisan dari orang-orang dan perilaku yang diamati.²⁸ Sehingga dengan pendekatan kualitatif ini penulis dapat mendeskripsikan secara sistematis terhadap data-data kualitatif mengenai peran pemerintah terhadap peningkatan kesejahteraan Pedagang Pasar Tutuyan Kabupaten Bolaang Mongondow Timur.

Berdasarkan sudut pandang penelitian yang diungkapkan peneliti pada umumnya mengumpulkan data primer dan sekunder. Adapun sumber data yang digunakan dalam penelitian ini adalah sebagai berikut:

a. Data Primer

Data primer dimana data tersebut diperoleh langsung dari informan yang dalam hal ini adalah yang berdagang di pasar tutuyan Kabupaten Bolaang Mongondow Timur.

²⁷ Sugiyono, *Metode Penelitian Kualitatif, Kuantitatif R&D*, (Bandung, Alfabet, 2017) h.216

²⁸ Amirudin dan Zainal Azikin, *Pengantar Metode Penelitian Hukum*, (Jakarta: Rjawali Press, 2006), h. 133

b. Data Sekunder

Data sekunder dimana data tersebut diperoleh dari beberapa literatur yang berhubungan dengan masalah yang di teliti²⁹

C. Teknik Pengumpulan Data

Pengumpulan data merupakan suatu alat yang digunakan untuk mengumpulkan data, hal ini dilakukan untuk memperoleh data berupa langkah-langkah prosedural, Tanpa mengetahui teknik pengumpulan data, maka peneliti akan banyak mengalami kesulitan dalam penelitian dan tidak akan mendapatkan data yang memenuhi standar data yang di perlukan dalam penelitian.

Penelitian ini peneliti menggunakan beberapa metode dalam mengumpulkan data, sebagai berikut:

a. Observasi

Observasi berarti pengamatan atau peninjauan secara cermat. Observasi penelitian kualitatif adalah pengamatan langsung terhadap objek untuk mengetahui keberadaan objek, situasi, konteks, dan maknanya dalam upaya mengumpulkan data penelitian.³⁰

Teknik pengumpulan data yang dilakukan melalui sesuatu pengamatan, dengan di sertai pencatatan-pencatatan terhadap keadaan atau perilaku objek sasaran.³¹

Observasi diartikan sebagai pengamatan, pencatatan dengan sistematis fenomena-fenomena yang diselidiki.³² Pengamatan (observasi) adalah metode pengumpulan data dimana penelitian atau kolaboraternya mencatat informasi sebagaimana yang mereka saksikan selama penelitian.³³ Melalui metode ini peneliti dapat mengamati tentang pendapatan dan modal usaha pedagang di jalan trans Tutuyan Kabupaten Bolaang Mongondow Timur.

²⁹ Zainuddin Ali, *Metode Penelitian Hukum*, (Jakarta: Sinar Grafika, 2011), h. 106

³⁰ Komariah Aan dan Satori Djam'an, *Metodologi penelitian kualitatif*, (Bandung: Alfabeta 1990), h.104

³¹ Fatoni Abdurahman, *Metodelogi Penelitian dan Teknik Penyusunan Skripsi*, (Jakarta: Rineka Cipta 2011), h.112

³² Hadi Sutrisno, *Metodelogi Reserch* (Yogyakarta: Edisi Refisi, 2002), h.136

³³ Gulo, *Metodelogi Penelitian*, (Jakarta: Grasindo, 2002), h.116

b. Wawancara

Wawancara adalah suatu teknik pengumpulan data untuk mendapatkan informasi yang digali dari sumber data langsung melalui percakapan atau tanya jawab. Wawancara merupakan percakapan dengan maksud tertentu, percakapan itu dilakukan oleh dua pihak, yaitu pewawancara yang mengajukan pertanyaan dan terwawancara yang memberikan jawaban atas pertanyaan.³⁴

Tujuan peneliti menggunakan metode ini yaitu untuk memperoleh data secara jelas dan kongret tentang pendapatan dan modal usaha pedagang pasar di jalan trans Tutuyan kabupaten Bolaang Mongondow Timur.

c. Dokumentasi

Metode dokumentasi ini adalah metode pencairan dan pengumpulan data mengenai hal-hal atau variable yang berupa catatan, traskrip, buku, agenda dan sebagainya yang berhubungan dengan tema penelitian.³⁵

Metode dokumentasi digunakan untuk mengumpulkan data-data dan dokumen-dokumen yang terkait dengan penelitian, dalam hal ini dokumentasi untuk mengumpulkan data-data pedagang pasar, seperti karyawan ke rja pedagang, data yang terakait dengan peran pemerintah terhadap pedagang pasar, dan dokumen-dokumen lainnya yang berhubungan dengan topik peneliti.

³⁴ Moleong J Lexy, *Metodologi Penelitian Kualitatif*, (Bandung: PT. Remaja Rosdakarya, 1997), h.186

³⁵Suharsimi Arkanto, *Prosedur Penelitian Suatu Pendekatan Praktik*, (Jakarta: Rineka Cipt, 2002), h. 206

D. Metode Analisis Data

Metode analisis data merupakan langkah yang terpenting untuk memperoleh temuan-temuan hasil penelitian. Analisis data yaitu proses pengumpulan data agar dapat di tafsirkan. Analisis data dilakukan pada saat mengumpulkan data dan setelah pengumpulan data.

Analisis data yang digunakan dalam penelitian ini adalah menggunakan metode analisis kualitatif yaitu metode yang bertujuan untuk memberikan gambaran menyeluruh mengenai subjek yang diteliti dan tidak dimaksudkan untuk menguji hipotesis.³⁶

Analisis data kualitatif dilakukan apabila data empiris yang diperoleh adalah data kualitatif berupa kumpulan berwujud kata-kata dan bukan rangkaian angka serta tidak dapat di susun dalam kategori-kategori struktur klafikasi. Data bisa saja dikumpulkan dalam aneka macam cara (Observasi, wawancara, intisari dokumen, pita rekaman) dan biasanya diproses terlebih dahulu sebelum siap digunakan (melalui pencatatan, pengetikan, penyuntingan, atau alih-tulis), tetapi analisis kualitatif tetap menggunakan kata-kata yang biasanya disusun ke dalam teks yang di perluas, dan tidak menggunakan perhitungan matematis atau statistika sebagai alat bantu analisis.³⁷ Analisis data yang digunakan dalam penelitian kualitatif mencakup transkrip hasil wawancara, reduksi data, analisis,

³⁶ Silalahi Ulber, *Metodelogi Kualitatif*, (Yogyakarta: Pustaka Pelajar 2009), h. 139

³⁷ Hartono Jogiyanto, *Metode pengumpulan dan teknis analisis data*, (Yogyakarta: Gramedia Pustaka Utama 2018), h.145

interpretasi data dan triangulasi. Dari analisis data yang kemudian dapat ditarik kesimpulan.

Pada penelitian ini, peneliti menggunakan tiga jalur analisis data yaitu reduksi data, penyajian data dan penarikan kesimpulan.

a. *Data Reduction* (Reduksi Data)

Reduksi data, di artikan sebagai proses pemilihan, pemusatan perhatian pada penyederhanaan dan transformasi data kasar yang muncul dari catatan-catatan tertulis di lapangan. Reduksi dilakukan sejak pengumpulan data dimulai dengan membuat ringkasan, mengkode, menelusur tema, membuat gugus-gugus, menulis memo dan sebagainya dengan maksud menyisihkan data/informasi yang tidak relevan.

b. *Data display* (Penyajian data)

Display data adalah pendeskripsian sekumpulan informasi tersusun yang memberikan kemungkinan adanya penarikan kesimpulan dan pengambilan tindakan. Penyajian data kualitatif disajikan dalam bentuk teks naratif. Penyajiannya juga dapat berbentuk matrik, diagram, tabel dan bagan.

c. *Conclusion Drawing/Verification* (Simpulan atau Verifikasi)

Langka ketiga dalam analisis data kualitatif menurut Miles dan Humberman adalah penarikan kesimpulan dan verifikasi. Kesimpulan awal yang dikemukakan masih bersifat sementara, dan akan berubah bila tidak ditemukan bukti-bukti yang kuat dan mendukung pada tahap pengumpulan data berikutnya.

Kesimpulan dalam penelitian kualitatif adalah merupakan temuan baru yang sebelumnya belum pernah ada. Temuan dapat berupa deskripsi atau gambaran suatu objek yang sebelumnya masih remang-remang atau gelap sehingga setelah diteliti menjadi jelas, dapat berupa hubungan kausal atau interaktif, hipotesis atau teori.

E. Tahap-tahap Penelitian

Penelitian ini melalui empat tahap, yaitu:

1. Tahap sebelum kelapangan, meliputi kegiatan :
 - a. Menyusun proposal penelitian
 - b. Menentukan focus penelitian
 - c. Konsultasi focus penelitian
 - d. Menghubungi lokasi penelitian
 - e. Mengurus perizinan
 - f. Seminar proposal penelitian
2. Tahap pekerjaan lapangan, meliputi kegiatan :
 - a. Memahami latar peneliitian dan persiapan diri
 - b. Memasuki lapangan
 - c. Pengumpulan data atau informasi yang terkait dengan focus penelitian.
 - d. Pencatatan data
3. Tahap analisis data, meliputi kegiatan :
 - a. Reduksi data
 - b. Penyajian data
 - c. Simpulan atau verivikasi
4. Tahap penelitian laporan, meliputi kegiatan
 - a. Penyusunan hasil peneliitian
 - b. Konsultasi hasil penelitian pada pembimbing
 - c. Perbaikan hasil konsultasi
 - d. Pengurusan kelengkapan persyaratan ujian
 - e. Munaqasyah skripsi.

BAB IV

HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

A. Hasil Penelitian

1. Gambaran Umum Objek Penelitian

Do'u Dugian Pondabo Modeongasal mula desa Tutuyan yaitu dari pedukuan idoup pindah ke daratan Tutuyan Panebulan. Yang pertama kali menelusuri dan menemukan daratan Tutuyan adalah Pondabo Modeong, menemukan sebuah danau yang sekarang dinamakan danau Pandebulan. Selanjutnya pada Tahun 1856 Pondabo bersama keluarganya merombak Hutan disekitar untuk dijadikan satu pemukiman keluarga. Ditempat inilah mereka tinggal dan beranak cucu. Pada tahun 1860 Pondabo kembali memerintahkan perombakan hutan lagi untuk memperluas tanah pemukiman mereka yang telah mencapai sekitar 40 kepala keluarga. Lokasi yang dirombak inilah yang saat ini dikenal dengan HGU / TKT.

Pada Tahun 1894 masuklah bangsa asing dengan dalih berdagang, tetapi sebenarnya tujuan mereka adalah merebut perkebunan keluarga Pondabo tersebut sekaligus daratan Tutuyan yang ada. Tetapi Pondabo mempertahankan lokasi kebun tersebut selama dua tahun. Raja Belanda pada saat itu Cornelis De Houtman membujuk Pondabo melalui juru bicara kerajaan bapak Papunduke Mokoginta untuk memberikan lokasi perkebunan tersebut, dengan alasan hanya perkebunan saja yang dibutuhkan mereka, sehingga Pondabo mengiyakannya.

Selanjutnya pada tahun 1886 raja memerintahkan Pondabo untuk membuat pemukiman / pendukuan diluar pagar perkebunan tersebut. Diakhir tahun ini Pendukuan diresmikan oleh Kontoku dan kake pondabo ditunjuk sebagai Kepala pendukuan. Kemudian pada tahun 1900, pondabo dikukuhkan oleh Kontoku sebagai kepala Desa Tutuyan.

Untuk memperluas perkebunan pada tahun 1901 rakyat desa tutuyan diperintahkan menanam Pohon Kelapa , yang kemudian oleh raja Bolmong pada waktu itu menyewakan lokasi perkebunan kelapa tersebut selama 75 tahun kepada bangsa asing (cina) bernama Tanyu Pak/Tang Ko Tas selanjutnya sampai saat ini

dikenal dengan singkatan TKT. Nama Tutuyan sendiri berasal dari bahasa Mongondow “Lopa Kinotutuyan” yang artinya Tanah Datar Yang Pertama Kali Ditemukan. Sedangkan Pondabo Modeong sendiri lahir dikinomaligan (Dumoga) pada tahun 1800 dan meninggal pada tahun 1937. Selanjutnya setelah kepemimpinan kepala Desa Pertama Bapak Pondabo Modeong.

Adapun beberapa masa kepemimpinan kepala desa Tutuyan sendiri adalah sebagai berikut:

- a. Pondabo Modeong
- b. Manoppo Potabuga
- c. Ulod Modeong
- d. Arsad Damopolii
- e. Rampan P Modeong
- f. Lt Modeong
- g. Piantai Potabuga
- h. Mardjan Potabuga
- i. Alibasa Potabuga
- j. Rasyid Buntuan
- k. HT. Paputugan
- l. N. S. Latodjo
- m. W. A. Potabuga
- n. Anuar Tamu
- o. Hj. S Budiman
- p. Ajis Paputungan
- q. Mariji Linggama
- r. Piantai S Potabuga
- s. Hartono R Buntuan

Desa Tutuyan pada masa kepemimpinan Sangadi Hi. JS. Budiman dimekarkan menjadi 3 (Tiga) Desa oleh ibu Bupati yang pada saat itu memimpin Kabupaten Bolaang Mongondow yaitu Bupati Marlina Moha Siahaan tepatnya pada tanggal 01 Mei 2007. Pemekaran Desa tersebut yakni Desa Tutuyan, Desa Tutuyan II dan Desa Tutuyan III. Desa Tutuyan II pertama kali dipimpin oleh

Sangadi Pelaksana Tugas yaitu Marji Linggama. Adapun letak geografis desa Tutuyan sendiri yakni tergambar dari luas wilayah 4.047 Ha dengan batas-batas wilayah sebelah utara berbatasan dengan desa Tombolikat Selatan berbatasan dengan laut Maluku sebelah selatan dengan desa Tutuyan serta sebelah timur dengan desa Kokapoi. Jumlah penduduk desa Tutuyan II adalah 1671 jiwa dengan jumlah kepala keluarga adalah 503 KK. Hal ini sebagaimana tabel berikut:

Tabel I

No	KONDISI GEOGRAFIS	KET
1	Ketinggian Tanah dari permukaan laut	9,5 M / 88 M
2	Banyak curah hujan	2.233 mm/thn
3	Topografi	Dataran Rendah
4	Suhu udara rata rata	28° C
5	Jarak dari Pusat Kecamatan	500 m
6	Jarak dari Ibukota Kabupaten	250 m
7	Jarak dari Ibukota Propinsi	137 Km

Tabel II

No	BATAS WILAYAH	BATAS DESA
1	Sebelah Utara	Desa Tombolikat Selatan
2	Sebelah Timur	Laut Maluku
3	Sebelah Selatan	Desa Tutuyan
4	Sebelah Barat	Desa Kokapoi

Tabel III

No	Nama Dusun	Jumlah KK	Jumlah Penduduk		Jumlah Jiwa
			Laki – Laki	Perempuan	
1	I	119	215	191	406
2	II	117	189	178	367
3	III	83	137	130	267
4	IV	122	215	190	405
5	V	62	123	103	226
Jumlah		503	879	792	1671

Peningkatan kualitas hidup manusia di bidang pendidikan sebagai salah satu indikator pertama IPM. Berdasarkan data tingkat pendidikan di Desa Tutuyan II tahun 2021, terbanyak pada tamatan SD atau sederajat kemudian secara berurutan tamatan SLTA atau sederajat, SLTP atau sederajat dan Seterusnya Sampai pada Akademi/diploma, S1 dan S2. Dari keterangan ini dapat dipahami bahwa mayoritas SDM dari aspek pendidikan masyarakat Tutuyan II secara rata-rata masyarakat yang telah atau pernah mengenyam pendidikan mulai dari tingkat bawah sampai tingkat perguruan tinggi. Sebagaimana tabel berikut yang merupakan gambaran dari aspek pendidikan masyarakat Tutuyan II.

Tabel IV

PENDIDIKAN	DUSUN I	DUSUN II	DUSUN III	DUSUN IV	DUSUN V	JUMLAH	%
PAUD	2	3	1	0	1	7	0%
TK	0	0	0	1	2	3	0%
SD	129	69	102	143	78	521	31%
SLTP	59	62	33	38	15	207	12%
SLTA	67	89	41	49	45	291	17%

DIPLOMA	7	9	4	1	1	22	1%
SARJANA	14	15	10	5	5	49	3%
BELUM SEKOLAH	38	34	20	53	16	161	10%
TIDAK TAMAT SD	3	18	7	32	6	66	4%
TIDAK SEKOLAH	2	0	3	0	1	6	0%
SEDANG SD	39	33	26	51	23	172	10%
SEDANG SLTP	20	12	15	16	12	75	4%
SEDANG SLTA	13	13	2	12	13	53	3%
SEDANG KULIAH	13	9	3	4	8	37	2%
LAINNYA	0	1	0	0	0	1	0%
JUMLAH	406	367	267	405	226	1671	100%
TOTAL PENDUDU K	406	367	267	405	226	1671	100%

Didesa ini masyarakat secara dominan adalah yang beragama Islam atau dapat dikatakan masyarakat Tutuyan II mayoritas beragama Islam, namun meskipun demikian tidak berarti bahwa agama lain tidaklah menjadi anutan sebahagian masyarakat desa Tutuyan II ada juga masyarakat yang menganut keyakinan selain agama Islam sebagaimana tabel berikut:

Tabel V

AGAMA	DUSUN										TOTAL	
	I		II		III		IV		V			
ISLAM	38 9	96%	36 7	100 %	26 7	100 %	40 5	100 %	22 0	97%	164 8	99%
KRISTEN	6	1%	0	0%	0	0%	0	0%	0	0%	6	0%
ADVENT	7	2%	0	0%	0	0%	0	0%	6	3%	13	1%
KATOLIK	4	1%	0	0%	0	0%	0	0%	0	0%	4	0%
HINDU	0	0%	0	0%	0	0%	0	0%	0	0%	0	0%
BUDHA	0	0%	0	0%	0	0%	0	0%	0	0%	0	0%
TOTAL	40 6	100 %	36 7	100 %	26 7	100 %	40 5	100 %	22 6	100 %	167 1	100 %

Adapun beberapa profesi yang terdapat pada masyarakat Tutuyan II berfariasi ada yang berprofesi sebagai ASN, pengusaha, pedagang, petani, nelayan dan profesi lainnya sebagai mata pencaharian masyarakat setempat. Namun jika diamati secara dominan masyarakat Tutuyan II berprofesi sebagai pedagang dipasar. Sebagaimana tabel berikut:

Tabel VI

No	Uraian	Jumlah	Keterangan
1	Perdagangan		
1	Pedagang Sembako	41	
2	Pedagang Pakaian	4	
3	Warung Makan / Kantin	15	
4	Pedagang Obat – Obatan	2	
5	Pedagang Plasintan	1	
6	Pedagang Gas LPG	1	
7	Pedagang Emas	1	

2	Jasa		
1	Bengkel	4	
2	Penjahit	3	
3	Service HP	1	
4	Tukang Bangunan	30	
5	Tukang Besi	1	

B. Temuan Penelitian

a. Hasil Wawancara Dengan Pedagang

Pada penelitian yang dilakukan didesa Tutuyan II sebagaimana fokus kajian yang diangkat adalah bagaimana faktor-faktor yang mempengaruhi pendapatan dan modal usaha pedagang pasar di jalan trans Tutuyan kab. Bolaang Mongondow Timur. Sebagaimana Teknik wawancara yang penulis lakukan bersama para informan memperoleh data hasil wawancara sebagai berikut:

Letak ataupun lokasi pasar yang berada di jalan trans Tutuyan II sangat baik dan cocok untuk melakukan perdagangan karena lokasi tersebut adalah titik sentral masyarakat dari beberapa arah dalam melakukan interaksi pasar. Sehingga menurut para penjual sangat menarik perhatian bagi para pembeli ataupun konsumen dalam melakukan transaksi jual beli. Hal ini sebagaimana keterangan Evi Simbala sebagai seorang pedagang sembako dipasar Tutuyan II :

Pasar ini lokasinya bagus dan ramai pembeli, karena tempatnya pas ditengah desa jadi para pembeli dari semua arah berjumpa disini.³⁸

Demikian juga keterangan dari sebahagian informan yang menyatakan bahwa pendapatan hasil perdangan melalui penjualan dipasar Tutuyan II cukup menjanjikan disebabkan oleh lokasi pasar yang sangat strategis. Meskipun tidak semua bahan dagangan yang mendapatkan peminat ataupun pembeli yang cukup tinggi. Sebagaimana keterangan ibu Gita Moha pedagang pakaian:

³⁸ Wawancara Dengan Evi Simbala tanggal 13 November 2020

Disini tidak semua barang dagangan yang banyak diminati orang-orang, tapi dipasar ini jika kita berjualan barang-barang yang diminati masyarakat secara umum pendapatan sangat bagus.³⁹

Dalam memperdagangkan barang yang akan dibawah kepasar ongkos perjalanan juga sangat menentukan tingkat keuntungan ataupun pendapatan yang akan diperoleh bagi penjual. Sebahagian besar para pedagang ataupun penjual adalah mereka yang berjarak cukup jauh dari pasar tersebut meskipun ada juga mereka yang beretempat tinggal disekitar lokasi pasar. Sehingga setelah diwawancarai sebagian informan menyatakan bahwa keseringan biaya ongkos perjalanan yang tinggi menuntut mereka harus benar-benar berupaya memperoleh keuntungan dari penjualan. Secara fakta tidak jarang juga mereka mendapatkan pendapatan yang standar ataupun tidak sebagaimana keuntungan yang direncanakan.

Hal ini sebagaimana keterangan ibu Riri Mokodompit pedagang peralatan dapur:

Saya setiap hari kepasar membawa dagangan menggunakan jasa angkutan Bentor dengan biaya 40.000 dalam satu perjalanan berarti pergi dan pulang 80.000. barang dagangan saya harus saya tergetkan dalam satu hari berjualan harus laku diatas 300.000 agar saya masi bisa meraut keuntungan.⁴⁰

Diantara jenis barang dagangan yang pendapatannya cukup baik berdasarkan minat masyarakat secara umum adalah bahan makanan dan segala jenis sembako, alat atau perabotan dapur serta pakaian bekas yang kembali dijual dipasar tersebut. Dengan demikian jenis barang apa yang akan dijual dipasar tersebut mempengaruhi pendapatan penjualan karena menurut sebagian pedagang tidak semua penjualan yang diminati para konsumen. Hal ini sebagaimana keterangan Ibu Irwani pedagang sembako:

Menurut saya yang banyak disukai orang sini adalah sembako, pakaian bekas (Cabo), alat rumah tangga (Dapur) kalau yang lain-lain tidak

³⁹ Wawancara dengan Gita Moha tanggal 13 November 2020

⁴⁰ Wawancara dengan Riri Mokodompit tanggal 13 November 2020

terlalu disukai. Pendapatan yang saya dapatkan dari penjualan sembako sangat memuaskan karena masyarakat banyak membeli.⁴¹

Dalam kaitannya dengan perdagangan dipasar tutuyan tentunya tidak selamanya menyangkut pendapatan keuntungan dinamika dipasar tutuyan terutama juga bagi para penjual atau pedagang pasti juga mengalami kerugian. Demikianlah yang ditemukan pada proses penelitian dipasar Tutuyan II. Diantara factor-faktornya adalah kualitas bahan dagangan seperti sayur, ikan dan bahan lauk lainnya yang kalah fres dengan barang dagangan pedagang lainnya. Secara otomatis pembeli akan lebih meminati barang bahan dagangan yang dijual orang lain yang dianggap lebih berkualitas. Hal ini sebagaimana pernyataan bapak Febrianza Mokodompit sebagai seorang pedagang Ikan:

Saya kadang-kadang menjual kembali ikan yang sudah 1 atau 2 hari tersimpan dalam box dan dipasar pembeli lebih membandingkan ikan yang masih fres dari pada yang kami jual. Jadi saya harus menjual ikan saya dengan harga dibawah tidak sama dengan harga normal. Itulah yang biasa membuat saya rugi.⁴²

Berkenaan dengan modal penjualan secara rata-rata pedagang memperolehnya dari pinjaman Bank dan koperasi sebagai penunjang modal awal dan juga modal penunjang usaha yang sedang berjalan. Menurut sebagian penjual ataupun pedagang hal ini sangat mempengaruhi pendapatan mereka baik untung maupun rugi. Karena omset setiap penjualan harus dipersiapkan untuk kebutuhan setoran harian, mingguan, dan bulanan bagi koperasi demikian juga setoran untuk Bank. Jadi seberapapun pendapatan yang diperoleh tergantung berapa persen dipersiapkan untuk setoran bagi sumber modal pedagang.

Hal ini sebagaimana pernyataan bapak Romi Makalungsenge sebagai pedagang alat rumah tangga:

Kami meminjam dari koperasi dan bank, jadi berapapun pendapatan kami dari penjualan setiap hari kami harus menyisipkan setoran harian, mingguan dan bulanan untuk koperasi dan bank. Makannya dalam setiap penjualan

⁴¹ Wawancara dengan Irwani tanggal 13 November 2020

⁴² Wawancara dengan Febrianza Mokodompit tanggal 13 November 2020

kami selalu merasa tidak meraut keuntungan yang memuaskan justru malah kami selalu merasa rugi.⁴³

Disamping meminjam modal usaha dibank dan koperasi sebagai lembaga permodalan yang sah, tidak jarang juga diantara penjual dan secara dominan adalah pedagang bahan makanan meminjam modal pada para rentener yang sabagaimana kita pahami memiliki bunga setoran yang berlipat-lipat. Sehingga para pedagang melakukan proses penjualan yang belum dapat diketahui omset atau pendapatan hanya berfokus untuk memenuhi setoran tinggi bagi pemilik modal. Maka pendapatan pedagang yang hanya pas-pasan bahkan tidak cukup target membuat perolehan merka cenderung rugi. Hal ini sebagaimana pernyataan ibu Icha Pudi dan ibu Hawani sebagai penjual makanan jadi:

Saya dan dia meminjam kepada seseorang yang punya modal dan setorannya berlipat ganda alias bunganya sangat tinggi. Tapi apa boleh buat caranya gampang dan supaya usaha saya tidak putus. Jadi untung atau rugi urusan belakangan yang penting saya tetap berjualan makanan jadi.⁴⁴

Diantara faktor-faktor lainnya yang sangat mempengaruhi pendapatan pedagang adalah daya beli konsumen yang terkadang sesuai dengan standar penjualan tetapi terkadang tidak sesuai. Contohnya dalam penjualan rempah-rempah atau bahan makanan lainnya penjual mematok harga perkilo dengan standar harga demikian, justru pembeli menawarkan pembelian dengan harga dibawah dari penjualan. Hal ini terjadi karena beberapa faktor diantaranya karena pembeli dan penjual adalah kerabat dekat atau ada hubungan persahabatan sehingga penjualpun mengiyakan penjualan sebagaimana keinginan harga pembeli. Jika demikian maka tidak jarang penjual mengalami perolehan pendapat yang pas-pasan bahkan rugi. Hal ini sebagaimana pernyataan ibu Nurdiana Muhammad sebagai pedangan rempah:

⁴³ Wawancara dengan Romi Makalungsenge tanggal 14 November 2020

⁴⁴ Wawancara dengan Icha Pudi dan Hawani Tanggal 14 November 2020

Disini saya banyak keluarga dan teman dekat yang membeli barang tapi kebanyakan membeli dibawah harga yang saya tentukan atau menawar. Jadi serba salah juga akhirnya meskipun pendapatan pas pasan bahkan rugi demi keluarga dan hubungan teman maka saya tetap mengiyakan.⁴⁵

Dalam sebuah wawancara ada beberapa informan dalam hal ini pedagang dan pihak pemerintah desa yang mengungkapkan beberapa gambaran tentang faktor-faktor yang menunjang pendapatan dipasar Tutuyan II selain hal-hal diatas. Menurut sebagian pedagang dalam momentum tertentu semisal momentum politik praktis seperti Pilkada dan pileg tidak jarang ada pihak-pihak yang terkait dengan pencalonan baik mereka para calon ataupun tim-tim pemenangan yang melakukan program pembagian bahan kebutuhan keluarga bagi masyarakat seperti sembako dan lain-lain baik dalam bentuk pasar murah bahkan secara gratis dalam bazar-bazar atau posko-posko tertentu. Hal ini tentunya sangat diinginkan oleh masyarakat terutama masyarakat yang tergolong kurang mampu. Secara langsung ini mempengaruhi pendapatan penjualan pedagang dipasar karena minat beli masyarakat secara umum sudah teralihkan kepasar murah bahkan secara gratis. Sehingga masyarakat dalam jangka beberapa waktu sudah tidak lagi pergi berbelanja dipasar disebabkan sementara waktu kebutuhan sudah terpenuhi. Hal ini tentunya membuat barang dagangan apalagi yang mudah lapuk tidak terjual habis sehingga merubah kualitas barang dan berpengaruh terhadap daya jual dan minat beli konsumen yang rendah.

Ini sebagaimana pernyataan bapak Hailul Moha

Jika ada momentum politik seperti pilkada dan pileg sering ada bagi bagi sembako gratis berlangsung sampai seminggu. Jadi otomatis masyarakat kurang mampu akan beralih ke tempat atau posko-posko tersebut. Minat mereka kepasar sudah kurang karena memilih yang gratis atau harga lebih murah. Akhirnya barang saya hanya tersimpan apalagi yang bikin khawatir barang barang yang mudah lapuk. Akhirnya ketika saya jual harus dengan harga yang dibawah sekedar untuk laku saja. Dan saya merasa rugi.⁴⁶

⁴⁵ Wawancara dengan Nurdiana Muhammad Tanggal 14 November 2020

⁴⁶ Wawancara dengan Hailul Moha Tanggal 14 November 2020

Berdasarkan hasil wawancara bapak Kally Mokodompit selaku pemerintah desa Tutuyan II:

Saat pemilihan Pilkada dan Pileg banyak program kampanye yang sekaligus membagi bahan kebutuhan keluarga seperti sembako dan lain-lain. Sehingga kami selaku pemerintah mengamati bahwa para masyarakat sudah tidak lagi berbelanja di pasar dalam beberapa hari sehingga sebagian pedagang merasa barang jualan mereka tidak laku terjual.⁴⁷

Disamping hal-hal yang menjadi faktor pendapatan para pedagang diatas, ada hal yang penting untuk menjadi bahan kajian dalam penelitian ini yakni bagi penjual makanan atau olahan lainnya yang menjadi konsumsi masyarakat atau peminat makanan, yakni persoalan sertifikasi halal yang merupakan jaminan legalitas kehalalan sebuah produk olahan terutama makanan. Di pasar Tutuyan II terdapat beberapa kantin makanan siap saji yang diamati memiliki pengunjung atau konsumen yang relatif ramai. Setelah dilakukan penelitian lewat wawancara dengan pemilik kantin telah disampaikan bahwa sertifikat halal dari lembaga keagamaan seperti MUI sangat mempengaruhi minat penikmat makanan yang secara otomatis juga meningkatkan pendapatan penjual makanan. Tidak sedikit pengunjung yang berasal dari luar daerah Boltim yang mencari tempat makanan siap saji dan dijamin kehalalannya meskipun secara umum dipasar ini para penjual beragama Islam. Salah satu contoh adalah beberapa pengunjung dari daerah Jawa, Jakarta, dan lain-lain yang ingin menikmati sajian makanan yang ada di kantin-kantin seputar pasar Tutuyan II dengan memastikan bahwa tempat makan tersebut dijamin kehalalannya. Sebagaimana mana pernyataan salah satu pemilik rumah makan ibu Yana M:

Kantin saya biasanya pengunjung kantin tidak hanya orang-orang disekitar sini tetapi ada orang-orang dari luar Boltim yang datang bertugas disini dan ketika mereka datang untuk makan mereka mencari kepastian apakah kantin ini halal.⁴⁸

⁴⁷ Wawancara dengan Kally Mokodompit Tanggal 14 November 2020

⁴⁸ Wawancara dengan Yana M Tanggal 14 November 2020

Dengan demikian berdasarkan wawancara diatas khususnya para pedagang mengakui bahwa ada beberapa faktor yang mempengaruhi pendapatan baik yang bersifat omset keuntungan, stagnasi, atau bahkan kerugian. Faktor-faktor tersebut diataranya adalah letak ataupun lokasi strategis pasar Tutuyan II yang berada dititik sentral keramaian masyarakat karena tepat berada dijalan trans Boltim, kemudian kualitas serta jenis barang dagangan yang menunjukkan daya minat masyarakat sebagai kebutuhan pokok, faktor jarak dan sarana angkutan yang digunakan sebagai mobilitas pemasaran, kemudian faktor lainnya adalah momentum politik yang digunakan oleh pihak-pihak tertentu dalam mempengaruhi masyarakat untuk memproposikan calon dengan sumbangan bahan pokok keluarga termasuk masyarakat miskin, selain itu salah satu faktor juga adalah menyangkut legalitas kehalalan beberapa penjual makanan jadi dirumah makan yang ada disekitar pasar tersebut serta hal-hal lainnya sebagai faktor memperoleh pendapatan.

b. Hasil Wawancara Dengan Pembeli

Dalam proses penelitian sudah seharusnya peneliti melakukan penguatan data berupa wawancara dengan informan yang merupakan pembanding dari informan lainnya. Jika diatas penlitia melakukan penelitian terhadap penjual atau pedagang pasar maka kali ini peneliti melakukan penelitian terhadap para konsumen atau pembeli. Data yang diperoleh bahwa pasar Tutuyan II adalah tergolong lokasi berbelanja yang sangat baik terutama dari aspek kebersihan. Hal inilah yang menarik minat pembeli untuk berkunjung mencari barang-barang kebutuhan keluarga sehingga pembeli merasa cocok untuk berbelanja ditempat ini. Sebagaiman pernyataan Ade Pahrn:

Pasara Tutuyan II dikatakan pasar yang bersih sehingga saya suka berbelanja disitu.⁴⁹

Sebagaimana hasil wawnacara yang diperoleh bahwa sebagaian pembeli merasa bahwa segala kebutuhan yang dicari terdapat dipasar Turtuyan tapi sebagian tidak terdapat dipasar tersebut sehingga para pembeli beralih ke wilayah

⁴⁹ Wawancara dengan Ade Pahrn Tanggal 14 November 2020

Kotamobagu sebagai alternatif untuk mencari kebutuhan masing-masing dari pembeli. Hal ini sebagaimana pernyataan dari Lindayag

Dipasar tutuyan barang-barang yang kami cari tidak lengkap jadi kami mencari di kotabunan. Tapi ada juga barang barang yang kami cari ada disitu sehingga kami langsung belanja ditempat itu.⁵⁰

Dalam proses transaksi jual beli pembeli ataupun konsumen cenderung sering melakukan tawaran harga kepada penjual sebagaimana yang dinyatakan diatas. Dengan alasan kekerabatan entah sebagai keluarga ataupun teman dekat pembeli tidak jarang menawar harga dari yang seharusnya sehingga bagaimanapun resikonya bagi penjual maka cenderung dipenuhi penawaran harga dari pembeli. Pembeli sendiri sebenarnya tau bahwa hal ini akan berdampak pada perolehan pendapatan penjual namun karena ini sudah dianggap biasa maka transaksi jual beli meski dengan harga yang relatif rendah pun teriyakan. Hal ini sebagaimana ungakapan dari Fatia Mamonto:

Kami disini kan keluarga ada juga teman baik jadi urusan tawar harga itu sudah biasa, sehingga untuk urusan untung rugi itu biasa yang penting adalah saling memenuhi kebutuhan saja.⁵¹

Menurut pandangan pembeli bahwa barang-barang yang dibutuhkan dipasar Tutuyan II dapat dikatakan memuaskan dari segi kualitas. Itu artinya bahwa jika yang dicari adalah bahan makanan maka kehygienisan barang tersebut cukup terjamin sehingga pembeli merasa bahwa segala barang yang dijual dipasar Tutuyan diminati dari sisi kualitas.

Hal ini sebagaimana pernyataan dari Rifla kobandaha:

Barang-barang disini kualitasnya bagus-bagus. Apalgis sembako rata rata yang dijual masi bagus-bagus jadi kami tidak ragu berbelanja dipasar ini.

⁵⁰ Wawancara dengan Lindayag Tanggal 15 November 2020

⁵¹ Wawancara dengan Fatia Mamoto Tanggal 15 November 2020

2. Pembahasan

Dalam Ilmu Ekonomi pengertian pasar tidak harus dikaitkan dengan suatu tempat yang dinamakan pasar dalam pengertian sehari-hari. Suatu pasar dalam ilmu ekonomi adalah dimana saja terjadi transaksi antara penjual dan pembeli. Barang yang ditransaksikan bisa berupa barang apapun, mulai dari beras dan sayur-mayur, sampai jasa angkutan, uang dan tenaga kerja. Setiap barang ekonomi mempunyai pasarnya sendiri-sendiri. Dengan uraian ini dapat ditelaah dari hasil penelitian bahwa dipasar Tutuyan terdapat sebuah pusat perbelanjaan masyarakat yang letaknya berada tepat di sisi jalan trans daerah Boltim Sulawesi Utara. dipasar tersebut bertemu semua komponen masyarakat dari wilayah yang berbeda-beda, selain itu pasara Tutuyan II adalah sebuah pasar dimana terdapat berbagai jenis kebutuhan masyarakat diantaranya bahan sembako, alat rumah tangga/dapur, pakaian, dan segala kebutuhan konsumen lainnya. Lokasi pasara tersebut dianggap sangat strategis oleh para pedagang atau penjual sehingga mereka merasa tepat jika berjualan dipasar dan berdasarkan telak atau lokasi ini para penjual menganggap sangat cocok dalam peningkatan pendapatan penjualan.

Hal ini berdasar pada minat pembeli untuk berkinjung dan bertransaksi dipasar tutuyan sangat tinggi. Pasar Tutuyan II adalah bebatasan langsung dengan desa-desa tetangga dimana masyakat sekitar lebih sring melakukan perbelanjaan dipasar Tutuyan II. Itu artinya bahwa pendapatan dari penjualan sangat bergantung pada seberapa tinggi tingkat minta pembeli rtidak hanya dari masyarakat Tutuyan itu sendiri melainkan juga dari masyakarat desa tentangga yang berbelanja. Dengan demikian berdasarkan hasil penelitian factor lokasi pasar adalah merupakan bagian penting dari pendapatan yang diperoleh para pedagang di pasar Tutuyan II.

Tidak hanya masalah lokasi kondisi kebersihan dan kerapihan pasar juga mempengaruhi minat pmebeli sehingga berpengaruh terhadap pendapatan bagi para penjual. Pasar tutuyan sendiri dianggap cukup bersih dan rapih sehingga memungkinkan proses jual beli bagi masyarakat setempat. Para penjual juga sangat serius dalam masalah kebersihan sebagai bentuk tanggung jawab mereka terhadap pasar itu sendiri. Kemudian yang merupakan factor-faktor penunjanga

pendapatan dipasar tutuyan adalah masalah barang dagangan itu sendiri apakah sesuai kebutuhan masyarakat atau tidak. Dipasar Tutuyans sendiri ada barang-barang yang sesuai dengan keinginan belanja masyarakat namun ada juga yang tidak ditemukan sehingga alternatifnya adalah sebagian orang berbelanja di Kota Mobagu disebabkan kebutuhan barang yang tidak ditemukan dipasar Tutuyan.

Hal inilah salah satu yang mempengaruhi untung rugi pendapatan para pedagang di pasar Tutuyan II.

Dalam persoalan lainnya yang merupakan faktor-faktor yang mempengaruhi pendapatan pedagang adalah masalah jarak dari rumah hingga pasar tempat mereka berjualan. Kebanyakan pedagang adalah mereka diluar desa yang terdapat pasar tersebut sehingga menuntut mereka untuk menggunakan jasa angkutan Bentor setiap hari mereka berjualan sehingga ditaksir untuk biaya perjalanan setiap 100.000-200.000 perhari. Ini artinya para pedagang seharusnya berupaya untuk menjual barang dagangannya meraut keuntungan lebih dari modal dan biaya perjalanan. Jika tidak maka jsutru kerugianlah yang akan dirasakan oleh penjual dipasar Tutuyan. Hal ini terbukti dari beberapa pernyataan bahwa ada diantara parta pedagang yang berjualan keseringan mengalami kerugian daripada keuntungan. Hal ini sering terjadi pada para penjual sayur, ikan dan lain-lain.

Selanjutnya yang turut mempengaruhi pendapatan pedagang adalah jenis apa saja yang banyak dimiati pembeli atau masyarakat secara umum. Para penjual memanfaatkan pasar Tutuyan II untuk menjual pakaian, sembako, alat rumah tangga atau dapur sebagai jenis jualan yang banyak diinginkan masyarakat. Keuntungan dari penjualan jenin-jenis ini dianggap cukup memuaskan namun ada sebagian pedagang yang dalam keseharian tidak seberuntung yang lainnya dalam hal pendapatan karena menjual barang barang yang bukan prioritas seperti alat elektronik dan otomotif. Para peminat lebih cenderung mencari kebutuhan ini mengunjungi daerah lain seperti Kota Manado dan Kotamobagu yang dianggap memadai untuk mencari barang-barang tersebut, disebabkan di dua daeah ini ada lapak-lapak khusus untuk mencari semua kebutuhan elektornik dan otomotif.

Kualitas barang dagangan juga merupakan hal yang penting dalam mempengaruhi minat pembeli sehingga dapat meningkatkan pedapatan pedagang.

Dipasar Tutuyan sendiri diakui oleh sebagian penjual terutama penjual bahan makanan seperti ikan, sayur dan rempah bahwa resiko barang-barang ini untuk lapuk karena tertahan dari penjualan sangat membuat mereka memungkinkan ada dalam kerugian. Hal ini karena faktor persaingan kualitas dengan penjual yang lain sangat nampak dan berpengaruh. Bagi mereka yang menjual barang-barang yang dinilai tidak fres lagi maka akan kalah dengan pendapatan mereka yang menjual barang yang berkualitas lebih bagus.

Berkaitan dengan permodalan dari para pedagang secara rata-rata mereka memperoleh dari pinjaman Bank dan Koperasi bahkan ada yang diperoleh dari jasa perorangan (rentenir). Hal ini tentunya membuat para pedagang merasa kesulitan dalam mengatur nilai pendapatan apakah untuk ataupun kerugian. Hal ini disebabkan para pedagang harus mempersiapkan setoran sekaligus bunganya baik perminggu dan perbulan bahkan ada yang setoran setiap hari. Inilah dalam dinamika pasar yang merupakan fenomena yang sudah pasti adanya sebagaimana terjadi pada mereka sebagai pedagang. Dipasar Tutuyan sendiri mereka yang memperoleh modal dari lembaga keuangan seperti bank dan koperasi dan juga rentenir, merasa bahwa pendapatan mereka tidak cukup memuaskan karena hanya berputar untuk setoran semata. Bahkan dalam faktanya tidak sedikit pedagang yang “gulung tikar” alias bangkrut dalam usahanya diakibatkan lilitan hutang setoran terhadap pihak pemodal.

Dalam hal lain juga ditemukan fakta bahwa pola jual beli antara pedagang dengan pembeli masih cenderung pada hubungan kekerabatan. Dalam proses penjualan dipasar Tutuyan pihak penjual secara rata-rata berkerabat baik keluarga dekat ataupun teman dekat dengan pembeli sehingga tidak jarang terjadi pihak pembeli melakukan penawaran harga dari yang seharusnya kepada penjual menjadi sangat dibawah dari harga penjualan. Oleh sebab itu penjual sendiri merasa dilematis dalam mematok dan mempertahankan nilai penjualan barang dagangannya. Hal-hal semacam ini tentunya sangat berpengaruh terhadap pendapatan penjual bahkan dalam pemutar modal pengembangan usaha para pedagang dipasar Tutuyan II. Penjual sendiri sering merasa rugi jika bercermin dari penjualan yang seharusnya sudah dikalkulasi keuntungannya.

Fakta ataupun hasil penelitian yang ditemukan juga bahwa dipasar Tutuyan II sendiri terdapat kasus persaingan yang bersifat temporal dalam perdagangan. Yakni dalam momentum tertentu semisal Pilkada dan Pileg tidak jarang ditemukan para pelaku politik baik mereka yang merupakan calon ataupun tim pemenangan mencoba meraih simpati masyarakat untuk memilih calon yang disusung dengan kegiatan-kegiatan yang bersentuhan langsung dengan kebutuhan masyarakat yang termasuk didalamnya adalah mereka yang sering berbelanja di pasar Tutuyan II. Program bagi-bagi sembako secara gratis dan juga pasar murah kepada masyarakat turut mempengaruhi kurangnya pendapatan pedagang pasar. Hal ini disebabkan karena kebanyakan dari pada pembeli adalah masyarakat yang tergolong kurang mampu dan mereka sangat antusias jika ditempat mereka ada program bagi-bagi sembako gratis. Pada akhirnya minat mereka ke pasar Tutuyan menurun bahkan tidak ada sama sekali. Dengan demikian penjualan sembako dipasar tidak lagi seideal biasanya karena para pedagang ini merasa bahwa pendapatan mereka sangat tidak memuaskan.

Selanjutnya berdasarkan hasil penelitian telah ditemukan fakta bahwa salah satu jenis penjualan yang dilakukan di pasar Tutuyan II adalah rumah makan atau kantin-kantin makanan siap saji. Hal ini menuntut legalitas kehalalan setiap kantin karena kebanyakan pembeli atau penikmat makanan seringa mempertanyakan status kehalalan kantin-kantin yang beroperasi disekitar pasar tersebut. Terdapat beberapa kantin secara dominan sudah memiliki sertifikat hala MUI sehingga menunjang pendapatan karena meningkatkan daya minat pengunjung kantin. perlu dipahami juga bahwa terdapat banyak pengunjung dari luar daerah dengan kepentingan tugas seperti dari wilayah Jawa, Jakarta, Sumatera dan lain-lain yang berkunjung ke daerah Boltim. Sehingga untuk mencari sajian praktis mereka lebih cenderung mengunjungi kantin-kantin makanan siap saji disekitar wilayah pasar Tutuyan II. Ini berarti bahwa tanda bukti kehalalan sebuah jenis makanan termasuk kantin-kantin yang beroperasi di wilayah pasara Tutuyan sangat menunjang pendapatan penjual makanan.

Berdasarkan paparan diatas kita dapat memahami bahwa ada beberapa faktor yang menunjang ataupun mempengaruhi pendapatan dan modal bagi para

pedagang yang ada di pasar Tutuyan II. Mulai dari lokasi pasar, jenis-jenis barang dagangan yang dibutuhkan secara prioritas oleh masyarakat, jarak pedagang dengan lokasi pasar yang cenderung memanfaatkan ongkos perjalanan yang cukup fluktuatif, momentum politik yang berpengaruh terhadap beralihnya minat beli masyarakat, legalitas kehalalan sebuah tempat dan jenis makanan serta hal-hal lain yang sangat menentukan pendapatan dan pemodalannya bagi penjual, serta sumber-sumber pendanaan usaha yang bersumber dari lembaga keuangan baik bank ataupun koperasi bahkan sampai kepada pihak-pihak yang meminjamkan modal usaha dengan bunga berlipat-lipat ganda. Semua itu tentunya menjadi tolak ukur maju mundurnya sebuah usaha yang dikembangkan dipasar Tutuyan II entah masuk pada untung rugi sebuah penjualan ataupun lanjut dan berhentinya sebuah proses perdagangan.

BAB V

PENUTUP

A. Kesimpulan

1. Faktor-faktor yang mempengaruhi pendapatan dan modal usaha bagi pedagang yang ada dipasar Tutuyan II sangat ditentukan pada aspek yang mendukung kelancaran proses perdagangan dalam hal ini pasti tidak lepas dari keadaan letak pasar, keadaan para peminat ataupun pembeli jenis barang yang dijual serta kualitasnya dan momentum tertentu yang mempengaruhi relatifitas perdagangan seperti contohnya pilkada dan pileg. Proses penjualan barang dagangan sangat ditentukan juga dari sisi legalitas kehalalan bagi jenis dan tempat penjualan terutama yang berama Islam baik pembeli ataupun penjual.
2. Untuk persoalan modal usaha tentunya bagi masyarakat sekitar pasar Tutuyan II secara dominan masi bergantung pada sumber-sumber permodalan yang tidak mandiri. Adapaun bank dan koperasi bahkan rentenir sekligus manjadi sasaran peminjaman palaku usaha dalam memulai dan mengembangkan usaha perdangan mereka. Ini berarti pihak pedagang pasar sendiri belum bisa memaksimalkan proses usaha dipasar sehingga menunjang modal pengembangan usaha yang ada.

B. Saran.

1. Sebaiknya para pelaku usaha dagang dipasar Tutuyan II lebih bisa mendesain pola dagang yang tidak monoton disatu lokasi.
2. Para pelaku usaha memasarkan barang-barang dagangan disemua titik strategis agar dapat mengembangkan pendapatan dan modal usahanya.
3. Pemerintah desa harus mencari relokasi pasar yang dtidak bersentuhan dengan jalan Trans Boltim karena resiko keselamatan masyarakat yang berdekatan dengan area lalulintas.

DAFTAR PUSTAKA

- Ananta, Hatmaji, 1985, *Landasan Ekonometrika*, Pt Gramedia Fakultas Ekonomi Universitas Indonesia, Jakarta.
- Arikunto, Suharsimi, 2010, *Prosedur Penelitian Suatu Pendekatan Praktik*, Pt Rineka Cipta, Jakarta.
- Anoraga P, Sudantoko D, 2002, *Koperasi Kewirausahaan Dan Usaha Kecil*, Rineka Cipta, Jakarta.
- Boediono, 1982, *Seri Sinopsis Pengantar Ilmu Ekonomi*, BPFY Yogyakarta, Yogyakarta.
- Gilarso, 2009, *Pengantar Ilmu Ekonomi*, Anggota IKAPI, Yogyakarta.
- Kurniati Y, 1997, *Dinamika Industri Manufaktur Dan Respon Terhadap Siklus Bisnis*, Rineka Cipta, Jakarta.
- Raharja Pratama, 2002, *Teori Ekonomi Mikro*, Fakultas Ekonomi Universitas Indonesia, Jakarta.
- Sugiyono, 2012, *Memahami Penelitian Kualitatif*, Alfabeta, Bandung.
- Khotler, Philip, A.b Susanto, 2001, *Manajemen Pemasaran Indonesia*, Jakarta.
- Soeratno, 2003, *Ekonomi Mikro Pengantar*, Bagian Penerbitan Sekolah Tinggi Ekonomi YKPN, Yogyakarta.
- Basu Swasta, Irawan, 2001, *Manajemen Pemasaran Modern*, Liberty, Yogyakarta.
- Boediono, 2000, *Ekonomi Internasional*, BFFE, Yogyakarta.
- Nurchayaningtyas, 2000, *Ekonomi*, Pusat Perbukuan Departemen Pendidikan Nasional, Jakarta.
- Soeratno, 2003, *Ekonomi Mikro Pengantar*, Press, Yogyakarta.

- Mulyani, Nur sri, Mahfudz Agus, Leni Permana, 2009, *Ekonomi Satu Untuk SMA Kelas X BSE*, Departemen Pendidikan Nasional, Jakarta.
- Sa'diyah, Chumidatus, 2009, *Ekonomi Satu Kelas X Ips SMA dan Ma BSE*, Departemen Pendidikan Nasional, Jakarta.
- Sukirno, Sadono, 2006, *Teori Pengantar Ekonomi Mikro*, Pt Raja Grafindo Persada, Jakarta.
- Hentiani, Tri, 2011, *Analisis Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Pendapatan Pedagang Informal Di Pajak Sentral Medan*, Repository Usu, Medan.
- Algifari, 2016, *Mengukur Kualitas Layanan Dengan Indeks Kepuasan, Metode Importance Performance Analysis, (IPA), dan Model Kano*, BPFE Yogyakarta, Yogyakarta.
- Boediono, 2017, *Pengantar Ilmu Ekonomi Makro*, BPPE, Yogyakarta.
- Hentiani, 2018, *Analisis Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Pendapatan Pedagang Informal di Pajak Sentral Medan*, Vol 2 No 1.
- Hentiani, 2010, *Analisis Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Pendapatan Pedagang Informal di Pajak Sentral Medan*, Rineka Cipta, Yogyakarta.
- Listtyawan Ardi Nugraha, 2019, *Pengaruh Modal Usaha, Tingkat Pendidikan, dan Sikap Kewirausahaan Terhadap Pendapatan Usaha Pengusaha Industri Kerajinan Perak*, Vol 2 No 2.
- Sukirno dan Sadono, 2014, *Makro Ekonomi Modern*, Raja Grafindo Persada, Jakarta.

Widjaja Martokusumo, Mohammad, Dan Danisworo, *Revitalisasi Kawasan Kota Sebuah Catatan Dalam Pengembangan Dan Pemanfaatan Kawasan*

Songgono, Bambang, 1997, *Metode Penelitian Hukum*, Pt Raja Grafindo Persada, Jakarta.

Nugrahani Farida, 1988, *Metode Penelitian Kualitatif*, Pt Raja Grafindo Persada, Jakarta.

Sugiyono, *Metode Penelitian Kuantitatif, Kuantitatif R&D*, Alfabet, Bandung.

Zainal Azikin, Amirudin, 2006, *Pengantar Metode Penelitian Hukum*, Rjawali Press, Jakarta.

Zainuddin Ali, 2011, *Metode Penelitian Hukum*, Sinar Grafika, Jakarta.

Satori Djam'an, Komariah Aan, 1990, *Metodelogi Penelitian Kualitatif*, Alfabeta, Bandung.

Fatoni Abdurahman, 2011, *Metodelogi Penelitian dan Teknik Penyusunan Skripsi*, Rineka Cipta, Jakarta.

Hadi Sutrisno, 2002, *Metodelogi Reserch*, Edisi Revisi, Yogyakarta.

Gulo, 2002, *Metodelogi Penelitian*, Grasindo, Jakarta.

Moleong J Lexy, 1997, *Metodelogi Penelitian Kualitatif*, Pt Remaja Rosdakarya, Bandung.

Suharsimi Arkanto, 2002, *Prosedur Penelitian Suatu Pendekatan Praktik*, Rineka Cipt, Jakarta.

Silalahi Ulber, 2009, *Metodelogi Kualitatif*, Pustaka Pelajar, Yogyakarta.

Hartono Jogiyanto, 2018, *Metode Pengumpulan dan Teknis Analisis Data*, Gramdeia Pustaka Utama, Yogyakarta.

Dokumentasi Wawancara







DAFTAR RIWAYAT HIDUP



Nama lengkap penulis Agista Mokodompit, yang akrab di sapa Agis. Lahir di Desa Tombolikat Selatan Kecamatan Tutuyan Kabupaten Bolaang Mongondow Timur Provinsi Sulawesi Utara pada tanggal 14 Agustus 1997, merupakan anak kedua dari Bapak Buhari Mokodompit dan Almarhuma Ibu Jalia Loho penulis beragama Islam. Penulis tinggal di Desa Tombolikat Selatan Kecamatan Tutuyan Kabupaten Bolaang Mongondow Timur Provinsi Sulawesi Utara.

Penulis Menempuh Pendidikan di TK Pembina Tombolikat Selatan pada tahun 2004-2005, Kemudian Melanjutkan Pendidikan Sekolah Dasar (SD) Pada Tahun 2005-2010 di SD N 1 Tombolikat Selatan, kemudian melanjutkan Pendidikan Menengah Pertama (SMP) pada Tahun 2010-2012 di SMP N Tombolikat, dan melanjutkan Sekolah Menengah Atas (SMA) di SMK N Tutuyan di Tutuyan pada Tahun 2012-2015 dan kemudian penulis melanjutkan pendidikan ke jenjang perguruan tinggi INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI (IAIN) MANADO pada tahun 2016 dan mengambil jurusan Ekonomi Syariah pada Fakultas Ekonomi Bisnis dan Islam.