

**STUDI KOMPARATIF PENDAPATAN DAN EFISIENSI USAHA
DAGANG BAJU (STUDI KASUS PEDAGANG BAJU BALI MENETAP
DAN SEMI MENETAP DI DAERAH KUTA)**

Ni Komang Mariani*

Ida Ayu Nyoman Saskara

Jurusan Ekonomi Pembangunan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas
Udayana

e-mail : marianiani050@gmail.com

ABSTRAK

Pulau Bali terkenal dengan daerah pariwisata dimana banyak dikunjungi oleh wisatawan. Kecamatan Kuta adalah pusat dari tujuan wisatawan lokal maupun mancanegara. Masyarakat melihat kesempatan tersebut untuk membuka usaha dagang yang berfokus pada penjualan kebutuhan wisatawan khususnya baju Bali. Ada tujuh puluh tujuh pedagang baju Bali yang menjadi sampel dalam penelitian. Pedagang baju Bali dibagi kedalam dua tempat layanan berdagang yaitu lima puluh untuk pedagang menetap dan dua puluh tujuh untuk pedagang semi menetap. Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui tingkat pendapatan dan tingkat efisiensi dari usaha dagang Baju Bali antara pedagang menetap dan semi menetap. Alat analisis yang digunakan yaitu statistik deskriptif dan komparatif yaitu uji t. Alasan utama pedagang memilih tempat layanan berdagang yaitu dari segi sewa lahan, legalitas izin usaha dari Desa Adat dan tingkat kenyamanan. Pendapatan pedagang menetap sebesar Rp 7.937.917,67 lebih tinggi dari pendapatan pedagang semi menetap sebesar Rp 4.759.583,35. Tingkat efisiensi pedagang menetap 1,70 lebih kecil dari tingkat efisiensi pedagang semi menetap 1,82. Pada statistik uji beda dua rata rata menunjukkan bahwa adanya perbedaan yang nyata antara pendapatan pedagang menetap dan pedagang semi menetap.

Kata Kunci : Pendapatan, Efisiensi, Pedagang Menetap dan Semi Menetap

ABSTRACT

The island of Bali is famous tourist area that is visited by many tourist. Kuta District is the center of local and foreign tourists destination. The public saw the opportunity to open a trading business that focuses on selling the needs of travelers, especially Bali clothes. There are seventy-seven merchant clothes Bali sampled in the study. Traders clothes Bali is divided into two places that sell services to merchants settled fifty and twenty-seven for the semi-sedentary traders. This study aims to determine the level of income and the level of efficiency of trading business Baju Bali between traders settled and semi settled. The analysis tool used is descriptive and comparative statistics that the t test. The main reason traders choose to trade a service that is of terms of lease of land, the legality of the business license of the Village People and comfort level. Income traders settled Rp 7,937,917.67 higher than the income trader settled semi Rp

4,759,583.35. The level of efficiency traders settled 1.70 less than the level of efficiency semi traders settled 1.82. On two different test statistics show that the average real difference between income traders settled and semi settled merchants.

Keywords: Revenue, Efficiency, bali clothes trader

PENDAHULUAN

Sektor Informal digambarkan sebagai bagian angkatan kerja kota yang berada di luar pasar terorganisasi (Hart Keith, 1971). Richardson (1984) menyatakan bahwa di sebagian besar negara berkembang, sektor informal merupakan tumpuan hidup dari masyarakat marginal di kota karena sektor informal cukup banyak menyerap tenaga kerja. Yustika (2000) mengatakan bahwa sektor informal itu dicirikan sebagai produsen skala kecil yang menggunakan tenaga kerja sendiri untuk produksi barang dan selalu ada dalam kegiatan bisnis. Berdasarkan status pekerjaannya pada tahun 2013 jumlah pekerja informal di Provinsi Bali pada tahun 2013 yang sebesar 51,85 persen dimana sebagian disumbangkan oleh status pekerjaan yang dibantu buruh tidak tetap sebesar 15,33 persen, pekerja keluarga 13,57 persen dan berusaha sendiri 13,73 persen (BPS, 1990). Aktivitas sektor informal mencakup berbagai sub sektor yaitu pertambangan, pertanian, manufaktur, listrik, konstruksi, perdagangan dan transportasi. Sub sektor yang paling mendominasi adalah perdagangan (BPS, 1990).

Perdagangan adalah suatu kegiatan ekonomi yang melakukan kegiatan pengumpulan dan penjualan kembali tanpa adanya perubahan bentuk pada barang

tersebut dimana yang dijual barang baru maupun barang bekas. Pengertian dari pedagang menurut Klasifikasi Buku Lapangan Usaha Indonesia (KBLI) yaitu suatu badan usaha atau perorangan yang melakukan suatu kegiatan perniagaan atau perdagangan secara terus menerus dengan tujuan adanya pendapatan yang setinggi tingginya, tingkat efisiensi yang tinggi serta keuntungan yang maksimal. Menurut Tjiptono Fandy (2008) pedagang eceran atau usaha ritel merupakan semua kegiatan penjualan barang dan jasa secara langsung kepada konsumen akhir untuk pemakaian pribadi dan rumah tangga. Usaha ritel yang berfokus pada penjualan barang terbagi menjadi dua yaitu usaha ritel tradisional dan usaha ritel modern. Usaha ritel tradisional memiliki tempat sederhana, tempatnya tidak terlalu luas, barang yang dijual tidak terlalu banyak jenisnya, sistem pengelolaan masih sederhana, tidak menawarkan kenyamanan berbelanja dan masih ada proses tawar-menawar harga dengan pedagang, serta produk yang dijual tidak dipajang secara terbuka sehingga pelanggan tidak mengetahui apakah pedagang memiliki barang yang dicari.

Pelaku usaha ritel menginginkan adanya tingkat efisiensi dalam usahanya karena ketika semakin tinggi rasio output terhadap input maka semakin tinggi tingkat efisiensi yang dicapai dan keuntungan yang dicapai oleh pelaku usaha ritel semakin tinggi pula. Secara sederhana menurut Nopirin (1997) efisiensi dapat berarti tidak adanya pemborosan. Usaha ritel yang berfokus pada penjualan kebutuhan wisatawan biasanya banyak dijumpai di daerah pariwisata. Pariwisata di Bali merupakan tujuan utama wisata di Indonesia. Pantai yang ada di Kabupaten Badung mampu menjadi pusat daya tarik para wisatawan yang

berkunjung dan dapat menciptakan peluang sektor-sektor informal yang dapat menyerap tenaga kerja. Pusat dari industri pariwisata berada di Kuta yang membawa dampak sangat besar bagi penduduk bahkan para pendatang. Banyak dari penduduk asli Kuta bahkan pendatang yang menggantungkan hidupnya dari industri pariwisata.

Sektor informal dan kaitannya dengan usaha dagang ritel yang berada di daerah Kuta dimana Kuta merupakan daerah yang terkenal dengan daerah pariwisata dan dipadati oleh usaha dagang ritel modern maupun ritel tradisional. Untuk usaha dagang ritel tradisional yang berada di pinggir Pantai Kuta dikenakan biaya retribusi sebesar Rp 75.000,00/bulan sedangkan untuk pedagang yang berada di pasar Seni Kuta dikenakan biaya sebesar Rp 350.000,00/bulan. Rata-rata pedagang yang berjualan di pinggir Pantai Kuta maupun di Pasar Seni Kuta lebih banyak menjual baju khas Bali. Pedagang lebih banyak memilih produk baju Bali untuk dijual karena Kuta merupakan tujuan utama dari wisatawan mancanegara dan wisatawan mancanegara sangat menyukai, sangat mengapresiasi dan sangat menghargai produk khas Bali terutama baju Bali.

Maka dari itu banyak masyarakat memanfaatkan peluang tersebut untuk berjualan baju Bali. Masyarakat yang berdagang baju Bali di daerah Kuta ada yang memilih tempat untuk berdagang di pinggir Pantai Kuta dan ada yang lebih memilih di Pasar Seni Kuta yang berada di jalan Bakung Sari. Pedagang yang memilih berjualan di pinggir Pantai Kuta sebanyak 120 pedagang sedangkan yang berada di Pasar Seni Kuta sebanyak 220 pedagang. Dari tempat layanan yang

dipilih oleh pedagang baju Bali memiliki curahan jam kerja yang berbeda, dimana curahan jam kerja tersebut akan mempengaruhi pendapatan serta efisiensi yang akan diterima oleh pedagang baju Bali yang memiliki kios atau menetap dan pedagang baju Bali yang berada di pinggir Pantai Kuta atau berpindah pindah.

Penelitian ini memiliki tujuan : 1) Untuk menganalisis pendapatan dari pedagang baju Bali antara yang menetap dan semi menetap, 2) Untuk menganalisis perbedaan efisiensi usaha dagang baju Bali antara yang menetap dan semi menetap.

Penelitian ini memiliki manfaat yaitu secara teoritis dan praktis. Secara teoritis yaitu dapat meningkatkan pemahaman dan mampu mengaplikasikan teori-teori ekonomi mengenai sektor informal khususnya yang terkait dengan pendapatan dan efisiensi usaha dagang baju Bali di daerah Kuta. Secara praktis dapat memberikan masukan bagi pemerintah daerah maupun pusat dalam mengambil suatu kebijakan yang berkaitan dengan pedagang di sektor informal pada industri pariwisata serta diharapkan mampu mengembangkan kekuatan ekonomi masyarakat bawah yang tidak memiliki modal.

METODE PENELITIAN

Desain penelitian menggunakan pendekatan kuantitatif yang bersifat komparatif. Penelitian ini berbentuk penelitian komparatif yang bertujuan untuk mengetahui bagaimana tingkat pendapatan dan tingkat efisiensi usaha dagang baju Bali yang memilih tempat layanan menetap dan semi menetap. Dalam memaparkan atau menjelaskan dipakai pendekatan deskriptif kuantitatif yang

tujuannya untuk memberikan suatu identifikasi dengan perhitungan angka angka dan rumus rumus untuk menguji pemecahan suatu masalah.

Lokasi yang dipilih dalam penelitian ini adalah daerah Kuta. Kuta adalah salah satu Desa yang perkembangan pariwisatanya sangat pesat berbagai pusat aktivitas perekonomian sejalan dengan pariwisata yang di kembangkan dan perkembangan sektor informal juga sangat mendukung perkembangan pariwisata di Kuta. Lokasi yang dipilih adalah Pasar Seni yang berada di Jalan Bakungsari dan dipinggiran Pantai Kuta. Obyek penelitian dalam penulisan ini adalah “Studi Komparatif Pendapatan dan Efisiensi Usaha Dagang Baju Bali (Studi Kasus Pedagang Baju Bali Menetap dan Semi Menetap Di Daerah Kuta)”.

Definisi operasional dalam penelitian ini yaitu : 1) Total penerimaan (TR) adalah total penerimaan dari semua jenis baju Bali dalam satu bulan (Rp/bulan), 2) Total Pendapatan (Pd) merupakan total pendapatan dari semua jenis baju Bali dalam satu bulan (Rp/bulan), 3) Total Biaya (TC) adalah total biaya yang dikeluarkan oleh pedagang dimana total biaya terdiri dari biaya tetap (TFC) dan biaya variabel (TVC), 4) Efisiensi (EP) yaitu tingkat efisiensi antara usaha dagang baju Bali yang menetap dan semi menetap.

Data yang digunakan ialah data kualitatif dan data kuantitatif. Data kualitatif ialah data yang tidak berupa angka serta tidak dapat diukur menggunakan satuan hitung dan data kuantitatif merupakan data-data yang bisa dihitung dan berbentuk angka. Dalam penelitian ini dipakai data primer dan data sekunder. Data primer adalah data yang diperoleh dari responden melalui

wawancara langsung. Sedangkan data sekunder diperoleh dari data yang berasal dari instansi terkait seperti unit pengelolaan Pantai Kuta, Desa Adat Kuta dan Badan Pusat Statistika untuk melengkapi data primer yang diperoleh sehingga dapat dibuat analisa yang lebih lengkap dan bersifat menyeluruh tentang masalah yang diteliti.

Populasi dalam penelitian ini yaitu pedagang baju Bali di daerah Kuta yang berada di Pinggir Pantai serta Pasar Seni Kuta yang berjumlah tiga ratus empat puluh orang pedagang baju Bali. Dengan masing- masing sampel berjumlah lima puluh orang untuk pedagang menetap dan dua puluh tujuh untuk pedagang semi menetap.

Teknik analisis data dalam penelitian ini adalah deskriptif dan komparatif. Statistik deskriptif digunakan untuk untuk mendeskripsikan apa saja yang menjadi alasan pedagang dalam memilih sifat layanan menetap dan semi menetap dalam penerimaan penjualan baju Bali serta biaya biaya yang dikeluarkan oleh pedagang. Untuk menghitung pendapatan usaha dagang baju Bali yang dihitung dengan rumus yaitu pendapatan adalah penerimaan usaha dikurangi total biaya usaha. Penerimaan adalah hasil perkalian antara harga jual dengan jumlah baju yang terjual dalam setiap bulannya (Suratiah, 2006)

$$TR= P \times Q \quad \text{(Suratiah,2006) (1)}$$

Dimana :

TR = Total penerimaan dari semua jenis baju Bali(Rp/bulan)

P = Harga jual dari baju Bali (Rp/pcs)

Q = Jumlah yang terjual dari semua jenis baju Bali (Pcs/bulan)

TC (total biaya dari semua jenis baju Bali) dihitung dengan rumus :

$$TC = TFC + TVC \quad (\text{Soekartawi, 1995}) \dots\dots\dots (2)$$

Dimana:

TFC = adalah total biaya tetap dari semua jenis baju Bali (Rp/bulan)

TVC = adalah total biaya variabel dari semua jenis baju Bali (Rp/bulan)

Sementara itu pendapatan dihitung dengan rumus sebagai berikut :

$$Pd = TR - TC \quad (\text{Soekartawi,1995}) \dots\dots\dots (3)$$

Dimana :

Pd = Total pendapatan dari semua jenis baju Bali (Rp/bulan)

TR = Total penerimaan dari semua jenis baju Bali (Rp/bulan)

TC = Total biaya dari semua jenis baju Bali (Rp/bulan)

Efisiensi dihitung dengan rumus,

$$R/C \text{ Ratio} = \frac{\text{Total Pendapatan}}{\text{Total Biaya}} \times 100 = \frac{TR}{TC} \quad (\text{Soekartawi,1995}) \dots\dots (4)$$

Dari rumus diatas dapat diketahui apakah usaha dagang baju Bali tersebut efisien, impas dan tidak impas. Dengan criteria pengampilan keputusan yaitu jika R/C Ratio > 1, maka usaha tersebut efisien, jika R/C Ratio = 1 maka usaha tersebut berada pada titik impas dan jika R/C Ratio < 1 maka usaha tersebut tidak efisien.

Dalam penelitian ini memakai Uji t independen karena untuk membandingkan beda dua rata rata. Penelitian ini untuk mencari beda rata rata yang dilihat dari tingkat pendapatan pedagang menetap dan semi menetap. Statistik uji dan menghitung nilai statistik uji t yaitu,

$$\frac{\bar{x}_1 - \bar{x}_2}{sp \sqrt{\frac{1}{n_1} + \frac{1}{n_2}}} \dots\dots\dots(5)$$

Keterangan:

t = nilai yang dihitung

\bar{x}_1 = rata rata pendapatan pedagang menetap (Rp/bulan)

\bar{x}_2 = rata rata pendapatan pedagang semi menetap (Rp/bulan)

n_1 = jumlah anggota sampel pedagang yang menetap (orang)

n_2 = jumlah anggota sampel pedagang yang semi menetap (orang)

S = Simpangan baku sampel

HASIL DAN PEMBAHASAN

Lokasi yang dipilih dalam penelitian disini adalah Kuta. Desa Adat Kuta merupakan Desa Adat yang sangat maju perkembangan pariwisatanya. Maka dari itu banyak para pendatang maupun warga lokal memanfaatkan kondisi pariwisata yang ramai tersebut. Dilihat dari kunjungan wisatawan yang tinggi maka kebutuhan akan konsumsi wisatawan juga semakin tinggi. Seperti halnya konsumsi dalam hal pakaian. Usaha ritel yang bergerak dalam produk dagang baju Bali yang ada di pasar seni Kuta dan di pinggiran pantai Kuta termasuk usaha ritel tradisional. Usaha dagang baju Bali yang dipilih dalam penelitian ini ada di dua lokasi yaitu di Pasar Seni Kuta dan di Pinggir Pantai Kuta. Lokasi Pasar Seni Kuta di kategorikan usaha ritel berpangkal atau menetap sedangkan lokasi di pinggir Pantai Kuta dikategorikan usaha ritel tidak berpangkal atau berpindah pindah. Baju Bali yang dijual oleh para pedagang bermacam jenisnya. Pedagang memilih

produk baju Bali untuk dijual karena banyak para wisatawan yang meminati serta harga jualnya murah.

Karakteristik penduduk di suatu daerah dapat menentukan usaha yang dapat dikembangkan pada suatu daerah tersebut. Berdasarkan hasil wawancara dari 77 responden pedagang yang tersebar di dua lokasi yaitu di pasar seni kuta dan di pinggiran Pantai Kuta, dapat dilihat dalam tabel 4.1

Tabel 4.1 Karakteristik Responden

NO	Uraian	Menetap	Semi Menetap	Persentase (%)
		Jumlah (orang)	Jumlah (orang)	
1	Jenis Kelamin			
	Laki laki	8	0	10,39
	Perempuan	42	27	89,61
	Jumlah	50	27	
	Persentase total (%)	64,94	35,06	100
2	Umur (tahun)			
	20- 30	13	3	20,78
	31-40	11	5	20,78
	41-50	14	10	31,17
	51-60	12	9	27,27
	Jumlah	50	27	
	Persentase total (%)	64,94	35,06	100
3	Tingkat Pendidikan			
	Tidak Sekolah	0	15	19,49
	SD	16	12	36,36
	SMP	9	0	11,68
	SMA	25	0	32,47
	Jumlah	50	27	
	Persentase total (%)	64,94	35,06	100
4	Status Perkawinan			
	Kawin	45	26	92,20
	Belum Kawin	5	0	6,5
	Janda	0	1	1,3
	Jumlah	50	27	

	Persentase total (%)	64,94	35,06	100
5	Daerah asal			
	Bali	48	27	97,40
	Luar Bali	2	0	2,6
	Jumlah	50	27	
	Persentase total (%)	64,94	35,06	100
6	Jumlah Tanggungan Keluarga			
	1-5	41	20	79,22
	Persentase total (%)	53,25	25,97	79,22
7	Lama berdagang (jam/hari)			
	5-10	32	27	76,62
	11-15	18	0	23,38
	Jumlah	50	27	
	Persentase total (%)	64,94	35,06	100

Sumber: Data primer diolah, 2015

Alasan pedagang memilih tempat layanan berdagang yaitu : 1) Dari segi sewa lahan/kios, untuk pedagang yang memiliki modal banyak akan memilih untuk memiliki kios dengan harga sewa Rp 350.000,00 sedangkan jika pedagang yang tidak memiliki modal akan memilih berdagang di pinggir Pantai dengan biaya kartu berdagang sebesar Rp 75.000,00 2) Dari segi legalitas izin usaha yang diberikan oleh Desa Adat untuk para pedagang menetap maupun pedagang semi menetap, 3) Dari segi tingkat kenyamanan yang dirasakan oleh pedagang. Pedagang menetap lebih nyaman untuk memilikikios karena tidak berpanas – panas sedangkan untuk pedagang semi menetap lebih nyaman dengan berpindah pindah berjualan di pinggir pantai karena dapat mendatangi pembeli atau konsumen.

Pedagang menetap dan semi menetap mengeluarkan jenis biaya yang hampir sama, tetapi ada beberapa biaya yang dikeluarkan oleh pedagang menetap

maupun pedagang semi menetap yang berbeda. Untuk lebih jelas biaya usaha dagang baju bali dapat dilihat pada tabel 4.2

Tabel 4.2 Rata rata Biaya Tetap dan Biaya Variabel yang dikeluarkan Pedagang Menetap dan Pedagang Semi Menetap

Uraian	Menetap (Rp/bulan)	Semi Menetap (Rp/bulan)
Biaya Tetap		
1. Sewa Kios	350.000,00	
2. Kartu Berdagang		75.000,00
3. Pembelian Bazzar		6.666,66
4. Penyusutan Alat	72.082,33	33.749,99
Jumlah Biaya Tetap (A)	422.082,33	115.416,65
Biaya Variabel		
1. Canang	300.000,00	300.000,00
2. Makan	400.000,00	300.000,00
3. Minum	100.000,00	100.000,00
4. Uang Sukarela		5.000,00
5. Kantong Plastik ukuran kecil	60.000,00	40.000,00
6. Kantong Plastik ukuran besar		40.000,00
7. Upah Tenaga Kerja	500.000,00	
8. Pembelian Baju	9.150.000,00	4.950.000,00
Jumlah Biaya Variabel (B)	10.210.000,00	5.655.000,00
Total Biaya (C) = (A)+ (B)	10.632.082,33	5.770.416,65

Sumber : Data Primer,2015

Biaya Variabel yang dikeluarkan oleh pedagang menetap sebesar Rp 10.210.000,00/bulan sedangkan untuk pedagang semi menetap biaya variabel yang dikeluarkan sebesar Rp 5.655.000,00/bulan.

Tujuan dari setiap usaha dagang adalah untuk mendapatkan pendapatan atau keuntungan yang maksimal dari usaha yang dijalankan. Pedagang baju Bali selalu berusaha untuk mendapatkan keuntungan yang maksimal.

Penerimaan, Pendapatan dan Efisiensi

Tabel 4.3 Rata rata volume pembelian baju Bali dalam satu hari

Jenis Baju Bali	Unit	Menetap		Semi Menetap		
		Rp/unit	Nilai (Rp)	unit	Rp/unit	Nilai (Rp)
1. Baju Barong Bali	2	20.000,00	40.000,00	2	20.000,00	40.000,00
2. Baju Kaos Bali	3	25.000,00	75.000,00	2	25.000,00	50.000,00
3. Baju Dress Bali	3	40.000,00	120.000,00	1	40.000,00	40.000,00
4. TOP Bali	2	35.000,00	70.000,00	1	35.000,00	35.000,00
Jumlah	10		305.000,00	6		165.000,00

Sumber : Data Primer, 2015

Tabel 4.4 Rata rata volume penjualan baju Bali dalam satu hari

Jenis Baju Bali	Unit	Menetap		Semi Menetap		
		Rp/unit	Nilai (Rp)	unit	Rp/unit	Nilai (Rp)
1. Baju Barong Bali	3	28.000,00	84.000,00	3	27.000,00	81.000,00
2. Baju Kaos Bali	4	37.000,00	148.000,00	2	35.000,00	70.000,00
3. Baju Dress Bali	4	63.000,00	252.000,00	2	60.000,00	120.000,00
4. Baju TOP Bali	3	45.000,00	135.000,00	2	40.000,00	80.000,00
Jumlah			619.000,00			351.000,00

Sumber : Data Primer, 2015

Rata- rata untuk pembelian baju yang dilakukan oleh pedagang baju Bali adalah setiap hari, dimana ketika pedagang dapat berjualan dalam satu hari maka

pedagang akan melakukan pembelian baju Bali di *supplier*. Pola yang diterapkan oleh pedagang baju Bali adalah pola perputaran tanpa memiliki persediaan baju Bali yang diam untuk cukup waktu yang lama.

Sedangkan rata rata penjualan baju Bali antara pedagang menetap dan semi menetap memiliki tingkat atau volume penjualan yang berbeda, karena harga yang ditawarkan juga berbeda. Perbedaan harga ini terjadi karena dari lokasi yang digunakan untuk berjualan.

Tabel 4.5 Rata rata Penerimaan, Pendapatan dan R/C Ratio Usaha Dagang Baju Bali di Daerah Kuta perbulan

Uraian	Menetap (Rp/bulan)	Semi menetap (Rp/bulan)
Penerimaan (A)	18.570.000,00	10.530.000,00
Total Biaya (B)	10.632.082,33	5.770.416,65
Pendapatan = (A) -(B)	7.937.917,67	4.759.583,35
R/C Ratio = (A) : (B)	1,70	1,82

Sumber : Data Primer, 2015

Pendapatan pada pedagang menetap sebesar Rp 7.937.917,67 yang didapat dari total biaya sebesar Rp 10.632.082,33 yang dikurangi dengan penerimaan sebesar Rp 18.570.000,00. Pendapatan untuk pedagang semi menetap sebesar Rp 4.759.583,35 dengan total biaya sebesar Rp 5.770.416,65 yang dikurangi dengan penerimaan sebesar Rp 10.530.000,00.

Berdasarkan tabel diatas 4.5 diperoleh informasi tentang penerimaan dan biaya, maka diperoleh nilai imbalan dan biaya atau *Return and Cost total* pada *Ratio (R/C)* atau disebut juga nilai efisiensi. *R/C* total sebesar 1,70 untuk pedagang menetap yang artinya untuk setiap satu rupiah biaya total yang dikeluarkan oleh pedagang maka pedagang tersebut akan memperoleh penerimaan

sebesar Rp 1,70. Pada pedagang semi menetap sebesar 1,82 yang artinya untuk setiap satu rupiah biaya total yang dikeluarkan oleh pedagang maka pedagang tersebut akan memperoleh penerimaan sebesar Rp 1,82.

Uji t (uji dua sisi)

Uji t digunakan untuk membandingkan beda dua rata rata yang dilihat dari tingkat pendapatan pedagang menetap dan semi menetap. Dimana dari hasil perhitungan bahwa statistik uji jatuh pada daerah penolakan H_0 ($t_0 = 5,4 > t_{(0,025; 75)} = 2,000$, maka H_0 ditolak dan sebaliknya H_1 diterima. Ini berarti ada perbedaan yang nyata antara pendapatan pedagang menetap dan pedagang semi menetap.

PEMBAHASAN

1) Pendapatan

Oleh karena pendapatan pada pedagang menetap sebesar Rp 7.937.917,67 dengan total biaya Rp 10.632.082,33 dan penerimaan sebesar Rp 18.570.000,00. Pada pedagang semi menetap diketahui pendapatan sebesar Rp 4.759.583,35 dengan total biaya sebesar Rp 5.770.416,65 dan penerimaan sebesar Rp 10.530.000,00. Maka semakin tinggi pendapatan pedagang, total biaya yang dikeluarkan oleh pedagang tersebut akan semakin besar begitu pula dengan penerimaan yang diperoleh.

Hal ini sejalan dengan penelitian Luntungan Antonius Y. (2012) yang mengatakan bahwa jika pendapatan naik maka jumlah biaya yang dikeluarkan juga akan meningkat. Dimana hasil penelitiannya menunjukkan bahwa biaya produksi tomat menunjukkan tanda negatif dan mempunyai pengaruh yang signifikan terhadap pendapatan usaha tani tomat pada tingkat $\alpha = 0,01$. Besarnya

pengaruh atau elastisitas biaya tomat apel terhadap pendapatan usaha tani tomat adalah -1305,644 berarti apabila biaya produksi tomat berkurang dari 1 persen maka pendapatan usahatani tomat turun sebesar -1305,644 persen.

2) Efisiensi

Pada sisi efisiensi *R/C* Ratio efisiensi pedagang semi menetap lebih besar yaitu 1,82 dibandingkan pedagang menetap yaitu sebesar 1,70. Nilai efisiensi untuk pedagang semi menetap jauh lebih besar karena adanya faktor pengadaan untuk biaya alat alat relatif kecil dari pedagang menetap. Sudah sewajarnya pedagang semi menetap memperoleh nilai efisiensi lebih besar.

Hal ini sejalan dengan penelitian Sidabutar Asima M, Arianti Nyayu Neti dan Andani Apri (2012) yang menyatakan bahwa *R/C* Ratio untuk pedagang semi menetap/*mobile* sebesar 1,16 sedangkan untuk pedagang menetap memiliki tingkat *R/C* Ratio sebesar 1,11. Tingkat efisiensi untuk pedagang semi menetap lebih tinggi ini karena volume pembelian dan volume penjualan buah lebih tinggi dari pedagang menetap.

SIMPULAN DAN SARAN

Berdasarkan hasil analisis yang diuraikan maka dapat ditarik kesimpulan yakni sebagai berikut:

1. Rata rata pendapatan yang diperoleh oleh pedagang menetap lebih tinggi sebesar Rp 7.937.917,67 sedangkan rata rata pendapatan yang diperoleh pedagang semi menetap sebesar Rp 4.759.583,35. Dilihat dari tingkat

pendapatan tersebut adanya perbedaan tingkat pendapatan dari pedagang menetap dan semi menetap. Oleh karena statistik uji jatuh pada daerah penolakan, maka adanya perbedaan antara pendapatan pedagang menetap dan pedagang semi menetap.

2. Nilai efisiensi untuk pedagang menetap sebesar 1,70 lebih kecil dari nilai efisiensi untuk pedagang semi menetap sebesar 1,82.

Berdasarkan kesimpulan di atas maka dapat diajukan saran yaitu :
Berdasarkan hasil penelitian ini, bahwa untuk pedagang semi menetap waktu untuk berjualan bisa diperpanjang mengingat dari tingkat biaya pedagang semi menetap efisien dan tidak membutuhkan pengadaan alat yang banyak dan usaha dagang ini sangat menguntungkan. Jika waktu untuk berjualan bisa diperpanjang maka pendapatan yang diterima juga lebih tinggi.

DAFTAR RUJUKAN

- Badan Pusat Statistika Provinsi Bali. 1990. *Badung Dalam Angka*. Denpasar.
- Hart, Keith. 1971. Small-Scale Entrepreneur in Ghana and Development Planning. Dalam *The Journal of Development Studies*, 6 (4): h: 104- 119.
- Luntungan, Antonius Y. *Analisis Tingkat Pendapatan Usaha Tani Tomat Apel di Kecamatan Tompaso Kabupaten Minahasa*. Jurnal Pembangunan Ekonomi dan Keuangan Daerah Vol. 7 No. 3 Oktober 2012.
- M. Sidabutar, Asima, Arianti Neti, Nyayu dan Andani, Apri. 2012. *Analisis Pendapatan Dan Efisiensi Usaha Dagang Buah Buahan Di Kota Bengkulu (Studi Kasus Pedagang Menetap Dan Semi Menetap/Mobile)*. AGRISEP Vol.11 No.2 Hal : 251-261.
- Nopirin. 1997. *Pengantar Ilmu Ekonomi Makro dan Mikro*. Yogyakarta: BPFE.
- Richardson, H. 1984. The Role of The Urban Informal Sector: An Overview, *Regional Development Dialogue*, Vol.5, No.2, h. 3-40.

Tjiptono, Fandy. 2008. *Strategi Pemasaran* Edisi ketiga. Yogyakarta: Penerbit Andi.

Yustika, Ahmad Erani. 2000. *Industrialisasi Pinggiran*. Yogyakarta: Pustaka Pelajar.