

KARAKTERISTIK DEMOGRAFI, SOSIAL, DAN EKONOMI SERTA POLA PENDAPATAN USAHA PERDAGANGAN DI SEPANJANG JALAN JOGJA-SOLO KABUPATEN KLATEN

Mardheka Ndaru Riwantoko
mardhekandaru@yahoo.com

Abdur Rofi
abdurrofi@yahoo.co.uk

Abstract

Jogja-Solo road is main road in Klaten Regency that make connection between 2 big cities, they are Jogja (Yogyakarta) and Solo (Surakarta). There are many traders and the numbers are getting higher these days at Jogja-Solo street. This research aim is to find the trading profile along Jogja-Solo road (1). The other aim was to find the factors that influence the income from this trading (2). The result (1) is: demografi, social, and economic profile pattern between 3 zones have some different. The different of profile pattern is in the age profile of seler, various product that sold, income, and the improve of trading. The result (2) is location, the amount of early capital and daily capital influence to income trading. The various product sold did not influence the income.

Key words : trading, profile, location, capital, income

Abstrak

Jalan Jogja-Solo merupakan jalan utama di Kabupaten Klaten yang menghubungkan 2 kota besar, yaitu Jogja (Yogyakarta) dan Solo (Surakarta). Jumlah pedagang di lokasi penelitian ini sangat banyak dan cenderung bertambah dari waktu ke waktu. Tujuan penelitian ini adalah (1) untuk mengetahui karakteristik secara umum (baik karakteristik demografi maupun ekonominya) usaha perdagangan di sepanjang jalan Jogja - Solo ini, (2) untuk mengetahui pola pendapatan pedagang dan berbagai faktor yang berpengaruh terhadap besarnya pendapatan usaha perdagangan di lokasi ini.

Hasil penelitian menunjukkan bahwa pola karakteristik demografi, sosial, maupun ekonomi diantara 3 zona tersebut terdapat perbedaan. Perbedaan pola karakteristik paling signifikan ada pada karakteristik usia/umur pedagang, jenis barang yang diperdagangkan, pendapatan bersih, dan perkembangan usaha. Hasil penelitian (2) menunjukkan pemilihan lokasi, besarnya modal awal, dan besarnya modal harian adalah faktor yang berpengaruh terhadap pendapatan usaha perdagangan. Sedangkan jenis barang yang diperdagangkan tidak berpengaruh terhadap pendapatan pedagang.

Kata kunci : usaha perdagangan, karakteristik, lokasi, modal, pendapatan

PENDAHULUAN

Usaha perdagangan merupakan usaha yang akan selalu berkembang dan diharapkan akan mampu menyerap banyak tenaga kerja. Perdagangan sangat berperan dalam perekonomian suatu wilayah, tidak terkecuali di daerah kajian (Jalan Jogja Solo Kabupaten Klaten) yang terjadi pada saat ini. Pada lokasi penelitian ini, ditemukan banyak sekali usaha perdagangan yang dilakukan dengan berbagai macam variasi. Salah satu pemanfaatan lahan terbanyak yang ada di sepanjang jalan Jogja-Solo ini dimanfaatkan untuk usaha perdagangan. Hubungan pola keruangan/spasial dari usaha perdagangan di lokasi ini dengan profil/karakteristik usaha perdagangannya menjadi hal yang menarik untuk dikaji.

Penelitian tentang usaha perdagangan di jalan Jogja-Solo Kabupaten Klaten sangatlah perlu dilakukan. Hal ini karena adanya fakta yang kontradiktif antara klaim pemerintah dengan realita di lapangan tentang kasus perdagangan di sepanjang jalan Jogja-Solo di Kabupaten Klaten ini. Pemerintah Kabupaten Klaten menyatakan bahwa usaha perdagangan di sepanjang jalan Jogja-Solo ini tidaklah berkembang. Padahal dalam kenyataannya, jalan Jogja-Solo ini merupakan penghubung dua kota besar (Yogyakarta dan Solo) yang sangat memungkinkan terjadi arus perpindahan orang dan barang diantara dua kota tersebut. Menurut pemerintah, tidak berkembangnya usaha perdagangan di kawasan ini karena jarak antara Jogja dengan Solo yang relatif dekat sehingga kemungkinan singgah cukup kecil. Namun dari hasil *observasi* yang dilakukan peneliti di lapangan menunjukkan bahwa jumlah pedagang di sepanjang jalan utama Kabupaten Klaten ini sangat banyak jumlahnya.

Tabel 3.5 Struktur Ekonomi Kabupaten Klaten

Lapangan Usaha	2007	2008
1. Pertanian	20,25	19,67
2. Peggalian	1,64	1,65
3. Industri	20,46	20,52
4. Listrik dan Air Minum	1,12	1,09
5. Bangunan/Konstruksi	9,54	9,18
6. Perdagangan, Hotel, Restoran	25,80	25,64
7. Angkutan dan Komunikasi	3,16	3,12
8. Keuangan, Persewaan, dan Jasa Perusahaan	3,75	3,79
9. Jasa-jasa	14,29	15,34

Sumber : BPS Kabupaten Klaten

Tujuan penelitian ini adalah :

1. Mengetahui karakteristik demografi, sosial, dan ekonomi pedagang di jalan Jogja-Solo Kabupaten Klaten menurut lokasi
2. Mengetahui pengaruh antara:
 - a. Lokasi usaha perdagangan terhadap besarnya pendapatan bersih
 - b. Jenis barang yang diperdagangkan dengan besarnya pendapatan bersih
 - c. Besarnya modal usaha (awal dan harian) dengan pendapatan bersih

Dalam usahanya untuk meminimumkan biaya, maka suatu perusahaan antara lain adalah berusaha untuk memilih lokasi yang tepat. Perusahaan yang menjual dagangannya, harus mendekati konsumen yang memerlukan dagangannya. Dalam kasus perusahaan perdagangan, preferensi lokasi umumnya adalah konsumen, makin dekat dengan konsumen makin besar kemungkinan bahwa si konsumen akan membeli barang yang diperlukan daripadanya. Dengan demikian dapat

disimpulkan bahwa bagi pedagang terdapat kecenderungan untuk berorientasi kepada konsentrasi konsumen dalam menentukan lokasi tempat usahanya (Djojodipuro, 1992).

Jalan utama sebuah kabupaten merupakan kawasan yang sangat potensial untuk melakukan kegiatan ekonomi. Sesuai prinsip pada wilayah, bahwa kawasan yang paling sering berinteraksi dengan daerah maju maka perkembangannya juga akan semakin cepat, hal inilah yang terjadi pada jalan utama kabupaten. Terkait dengan hal ini menurut Christaller dan Losch (1985) bahwa kegiatan kota merupakan pemakaian lahan dan sifatnya adalah ekonomi aglomerasi. Berdasar hal tersebut, memang di kawasan jalan utama ini terjadi pengumpulan (aglomerasi) usaha perdagangan, pemanfaatan lahan disini sangatlah intensif. Namun demikian, untuk pertimbangan menentukan pemanfaatan suatu tempat tertentu dengan fungsi tertentu (termasuk untuk fungsi lahan usaha perdagangan) selain lahan juga harus mempertimbangkan faktor produksi lain seperti tenaga kerja, modal, teknologi, dll (Sunarto, 1985).

Pola pemanfaatan tanah di kota mempunyai ciri-ciri sebagai berikut :

1. Pemanfaatan tanah di Indonesia itu ditentukan oleh *scale economies* dan aglomerasi, oleh karena itu jarang kita jumpai tipe kota dengan bagian tengah kosong, melainkan justru bagian tengah padat dan bagian luar kurang kepadatannya.
2. Orang lebih suka dengan daerah yang dekat pada semua kegiatan (kerja, belanja, sekolah, hiburan, dan lain-lain) karena jelas, ongkos angkut tergantung pada jarak dan berbagai kesenangan (amenities).
3. Orang juga tergantung pada sifat tetangganya, kalau tetangganya itu orang baik-baik dia berani membayar lebih mahal. (Ekonomi Perkotaan)

Usaha perdagangan secara umum terbagi menjadi 2 sektor, yaitu usaha perdagangan sektor formal dan usaha perdagangan sektor informal. Sektor formal atau sektor modern mencakup perusahaan-perusahaan yang mempunyai status hukum, pengakuan, dan ijin resmi, umumnya berskala besar (Payaman, 1993), dan secara rasial usaha perdagangan formal (biasanya pertokoan) adalah penduduk non pribumi (Sukanto, 1985). Sedangkan untuk sektor informal, sebagai pengertiannya akan dijelaskan dari ciri-cirinya berikut ini (Payaman, 1985):

1. Kegiatan usaha umumnya sederhana, tidak sangat bergantung pada kerjasama banyak orang dan system pembagian kerja yang ketat.
2. Skala usaha relatif kecil. Modal usaha, modal kerja, dan omset penjualan umumnya kecil serta dapat dilakukan secara bertahap.
3. Usaha sektor informal umumnya tidak mempunyai ijin usaha.
4. Untuk bekerja di sektor informal lebih mudah daripada bekerja di sektor formal.
5. Tingkat penghasilan di sektor informal umumnya rendah walaupun tingkat keuntungan kadang-kadang cukup tinggi, akan tetapi karena omset penjualan relatif kecil.
6. Keterkaitan sektor informal dengan usaha-usaha lain sangat kecil. Kebanyakan usaha sektor informal berfungsi sebagai produsen atau penyalur kecil yang langsung melayani konsumen.
7. Usaha sektor informal sangat beraneka ragam seperti pedagang kaki lima, pedagang keliling, tukang warung..

Setiap usaha perdagangan memiliki kondisi yang berbeda-beda, memiliki variasi pada berbagai variabelnya. Faktor yang menentukan kelancaran usaha perdagangan, antara lain (Siti, 1993) :

1. Modal usaha :

Modal adalah barang atau uang yang secara bersama-sama dengan faktor produksi lainnya dapat menghasilkan barang dan jasa baru. Modal juga dapat menghasilkan barang dan jasa baru. Pada umumnya dalam kegiatan usaha diperlukan dua jenis modal, yaitu modal tetap, berupa alat-alat bangunan, perabotan, dsb. Modal kerja yaitu modal yang digunakan untuk pembelian barang dagangan/bahan suatu pengeluaran setiap hari seperti untuk tenaga kerja, ongkos angkut, dll.

2. Jenis barang dagangan

Dikelompokkan berdasar sifat spesialisasinya atas beberapa kelompok, yaitu pedagang sayuran, buah, daging, minuman, tekstil, kelontong, rokok, loak, jasa.

3. Tempat dan jam kerja

Hasil penelitian Fakultas Ekonomi UNPAR Bandung (1993) menemukan lokasi berpengaruh terhadap *volume* penjualan dan akhirnya akan berpengaruh terhadap keuntungan atau pendapatan. Jam kerja yang panjang merupakan cara yang paling mudah sekaligus merupakan alat pemasaran.

4. Lama berjualan

Pedagang kaki lima yang sudah lama berjualan mempunyai pengetahuan dan atau pengalaman yang lebih banyak atau luas tentang berjualan dibanding pedagang yang baru berjualan (Fatimah, 1993)

5. Asal daerah

Steek (1985) mengatakan bahwa daerah asal tetap merupakan ciri penentu yang penting atas pendapatan. Kondisi sosial ekonomi di daerah asal tidak mungkin untuk memenuhi kebutuhan maka akan mendorong untuk pindah.

6. Pendapatan

METODE PENELITIAN

Pemilihan daerah dilakukan dengan metode *purposif*, yaitu menentukan daerah yang akan menjadi wilayah kajian. Daerah yang akan menjadi wilayah kajian adalah jalan Jogja-Solo Kabupaten Klaten.

Data yang dipakai adalah data primer, selain agar data yang diperoleh lebih mendalam, *kevalidan* data juga menjadi pertimbangan. Hal dilakukan selain karena belum tersedianya data sekunder mengenai penelitian ini juga karena walaupun ada data sekundernya, banyak anggapan bahwa data sekunder hasil pendataan dari pemerintah yang telah masuk dirasa kurang meyakinkan. Pengambilan data primer dilakukan dengan metode survey, yaitu dengan mengambil beberapa sampel dari semua populasi yang ada. Metode sampel ini digunakan karena beberapa pertimbangan, yaitu jumlah populasi yang akan diteliti jumlahnya sangat banyak sehingga tidak memungkinkan dilakukan pengumpulan data secara sensus karena pertimbangan waktu dan biaya.

Sampling yang digunakan adalah *Multistage Sampling*. Metode sampling ini dipakai karena metode inilah yang dirasa paling *representatif* untuk kasus ini. Langkah awalnya adalah dengan menempatkan populasi pada masing-masing zonanya. Kemudian kita tentukan jumlah sampel yang akan digunakan dengan menggunakan teknik penentuan jumlah sampel. Setiap zona sampel dikelompokkan lagi menurut jenis barang yang diperdagangkan, kemudian setelah itu kita mengumpulkan data primer dengan wawancara mengenai profil usaha perdagangannya. Jumlah sampel disesuaikan dengan pengelompokan jumlah pedagang berdasar berdasar jenis barang yang didagangkan di masing-masing zona. Semakin banyak pedagang jenis barang dagangan tertentu maka makin banyak pula jumlah sampelnya.

Jumlah Populasi total adalah 1129 pedagang.

- Zona A : 122 pedagang
- Zona B : 27 pedagang
- Zona C : 146 Pedagang

Total jumlah sampel adalah 295 pedagang (dihitung dengan software *sample calculation* dan rumus)

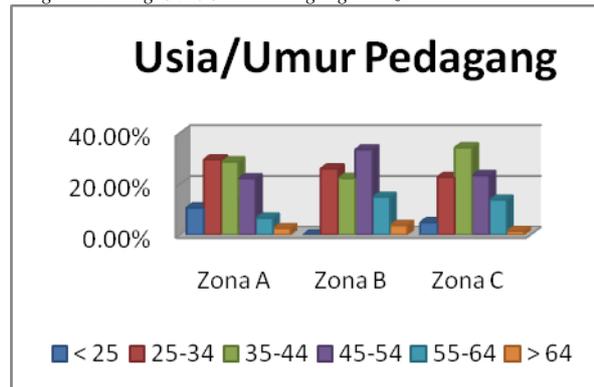
Tujuan 1, untuk mengetahui karakteristik demografi, sosial, dan ekonomi usaha perdagangan menggunakan analisis berupa Tabel Distribusi Frekuensi terhadap beberapa parameternya. Table Distribusi Frekuensi kemudian dikembangkan menjadi beberapa bentuk diagram-diagram yang lebih komunikatif dan *eye catching*.

Tujuan 2, baik *point a, b*, maupun *c* dianalisis menggunakan analisis statistic Korelasi Bivariate yang diolah menggunakan SPSS. Tujuannya adalah agar diketahui ada tidaknya pengaruh/kaitan antara variabel-variabel tersebut dengan pendapatan bersih pedagang.

HASIL DAN PEMBAHASAN

Karakteristik Demografi, Sosial, dan Ekonomi Usaha Perdagangan

Diagram Batang Usia/Umur Pedagang di 3 zona



Sumber : Data Lapangan Tahun 2011

Karakteristik usaha perdagangan yang pertama adalah terkait dengan klasifikasi usia/umur pedagang di sepanjang jalan utama Jogja-Solo ini. Terlihat dari tabel diatas bahwa ada sedikit perbedaan pola antar zona. Secara umum, usia pedagang terbanyak adalah 35-44 th

(30,9 %) dan 25-34 th (25,8 %) yang memang merupakan usia produktif.

Diagram Batang Jenis Kelamin Pedagang di 3 zona

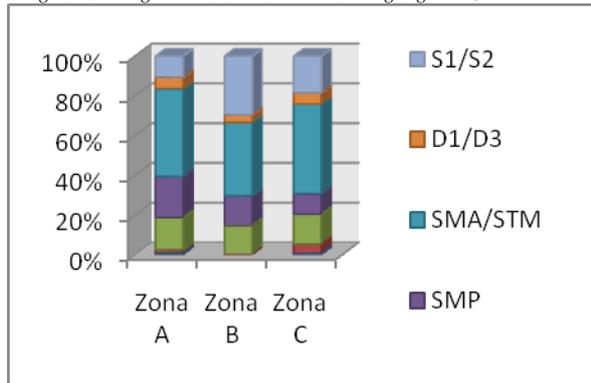


Sumber : Data Lapangan Tahun 2011

Dari grafik, terlihat bahwa zona A pedagang laki-laknya berjumlah 60 orang (49,2 %) dan pedagang perempuan sebanyak 62 orang (50,8 %), sedangkan untuk zona B pedagang laki-laki berjumlah 12 orang (44,4 %) dan pedagang perempuan berjumlah 15 orang (55,6 %). Jenis kelamin mayoritas pedagang adalah perempuan yang terjadi di dua zona ini dikarenakan usaha mayoritas yang dilakukan adalah usaha perdagangan makanan/minuman dan klontong/toserba yang sangat mungkin dilakukan oleh perempuan.

Faktor penentu jenis kelamin pedagang yang berdagang di daerah ini antara lain : wajibnya laki-laki mencari nafkah, proporsi penduduk di kawasan setempat, jenis usaha perdagangannya, dll. Fakta yang diperoleh dari hasil pengambilan data menunjukkan bahwa tidak terlalu banyak selisih antara pedagang laki-laki dan pedagang perempuan baik di zona A, zona B, maupun zona C. Bahkan pada zona A dan zona B mayoritas perdagangannya berjenis kelamin perempuan.

Diagram Batang Pendidikan Terakhir Pedagang di 3 zona

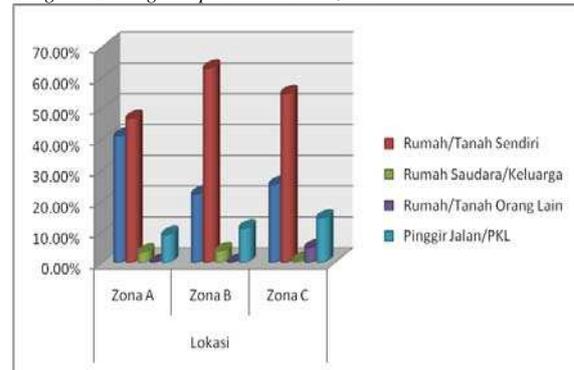


Sumber : Data Lapangan Tahun 2011

Pola yang sama terjadi pada pembahasan tingkat pendidikan terakhir pedagang ini. Ketiga zona mayoritas memiliki tingkat pendidikan SMA/STM. Hampir separuh pedagang memiliki pendidikan SMA/STM (44,1 %), hal ini menunjukkan profesi pedagang dikawasan ini dipilih oleh masyarakat dengan tingkat pendidikan menengah. Fakta ini menyimpulkan bahwa secara tingkat pendidikan, pedagang di daerah penelitian ini sudah sangat baik.

Hanya ada sedikit pedagang yang tidak memiliki pendidikan atau berpendidikan sangat rendah (tidak sekolah dan tidak lulus SD). Pada zona A, hanya total 3 (2,4 %) orang yang tidak berpendidikan. Zona B, dari sampel yang diambil tidak ada (0 %) yang tidak berpendidikan. Sedangkan zona C ada 8 orang (5,5 %) yang tidak berpendidikan. Beberapa pedagang yang tidak berpendidikan ini tentunya memiliki skala usaha yang kecil. Kemungkinan pedagang-pedagang yang tidak mengenyam pendidikan ini adalah orang lama (sepuh) atau pendatang dari kawasan lain (bukan dari sekitaran lokasi berdagangnya).

Diagram Batang Tempat Usaha di 3 zona

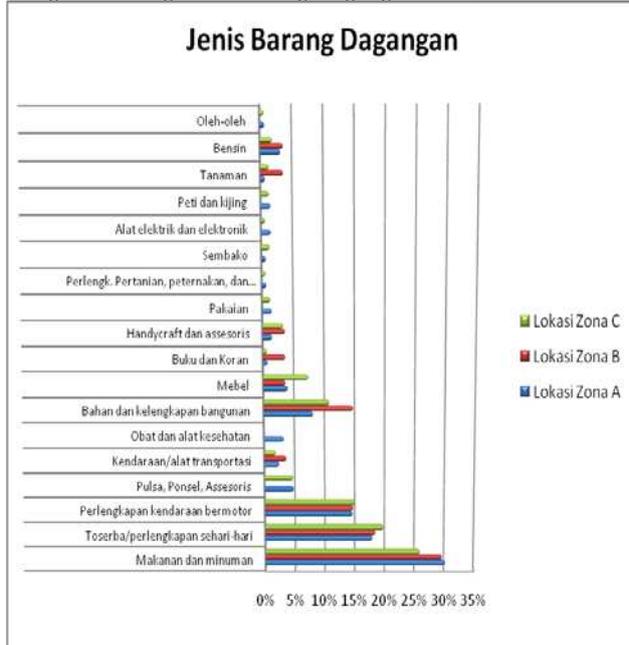


Sumber : Data Lapangan Tahun 2011

Rumah/tanah sendiri menjadi pilihan utama yang dipilih mayoritas pedagang untuk melakukan usaha perdagangan bahkan dalam prosentase yang cukup mencolok (zona A hampir separuh bahkan di zona B dan C lebih dari separuh). Pada zona A 57 (46,7 %), zona B 17 (63,0 %), dan zona C 80 (54,8 %) melakukan usaha perdagangan di rumah/tanahnya milik sendiri. Hal ini jelas karena tentu saja lebih menghemat biaya, lebih praktis dan lebih aman tentunya (dari perijinan dll). Walaupun demikian, beberapa ada yang sengaja membeli rumah/tanah di daerah penelitian untuk kepentingan usaha perdagangan, namun kasus ini hanya dalam prosentase yang lebih kecil.

Sedangkan terbanyak kedua tempat usahanya adalah di kios/sewa, yaitu sebanyak 50 (41,0 %, zona A), 6 (22,2 %, zona B), dan 37 (25,3 %, zona C). Banyak lokasi kios atau lahan yang disewakan di sepanjang daerah penelitian ini karena dianggap lokasi yang potensial untuk melakukan usaha. Pemilihan usaha perdagangan di kios/sewa karena tentunya mencari lokasi yang cukup strategis (pinggir jalan) dan dengan biaya yang relatif terjangkau tentunya.

Diagram Batang Jenis Barang Dagangan di 3 zona



Sumber : Data Lapangan Tahun 2011

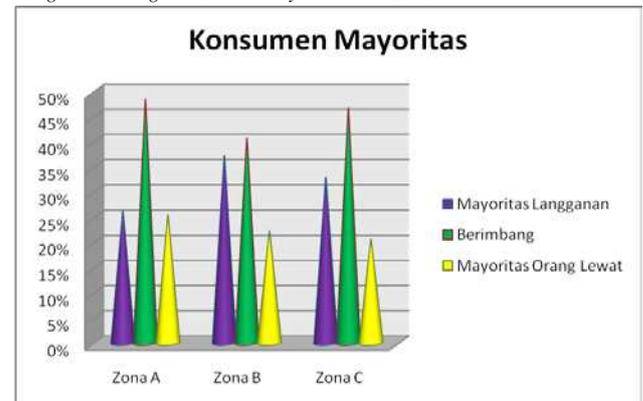
Total ada 18 pengkategorian/klasifikasi jenis barang yang diperdagangkan di daerah penelitian ini. Adapun dasar pengkategorian adalah jenis barang dagangan di lapangan. Pola di 3 zona memiliki pola yang hampir sama dari ketiga zona, baik zona A, zona B, maupun zona C. Jenis barang dagangan yang terbesar diperdagangkan di daerah penelitian ini adalah makanan dan atau minuman, yaitu sebesar 37 (30,3 %, zona A), 8 (29,7 %, zona B), dan 38 (26,0 %, zona C).

Alasan banyaknya pedagang memilih jenis barang dagangan ini karena beberapa hal, antara lain modal yang relatif kecil/bisa menyesuaikan, pasar luas (semua orang bisa menjadi konsumen makanan dan atau minuman), lokasi flexibel, keahlian yang dibutuhkan cukup sederhana, dan manajerial yang mudah (kulakan bisa dimana saja, tinggal mengolah lalu menyajikan).

Toserba/klontong menjadi jenis barang dagangan yang terbanyak dipilih untuk diperjual belikan selanjutnya 22 (18,0 %, zona A), 5 (18,5 %, zona B), dan

29 (19,9 %, zona C) dengan alasan yang hampir serupa dengan menjual makanan dan minuman. Hanya saja, untuk toserba/klontong modal relatif lebih besar walaupun bisa menyesuaikan dan membutuhkan lokasi yang lebih baik (biasanya di rumah sendiri agar pengeluaran tidak bengkak untuk sewa, padahal tidak semua orang punya rumah disini). Terbesar ketiga dan keempat adalah jenis barang dagangan perlengkapan kendaraan bermotor 18 (14,7 %, zona A), 4 (14,8 %, zona B), dan 22 (15,1 %, zona C) dan bahan & kelengkapan bangunan 10 (8,2 %, zona A), 4 (14,8 %, zona B), dan 16 (10,9 %, zona C).

Diagram Batang Konsumen Mayoritas di 3 zona

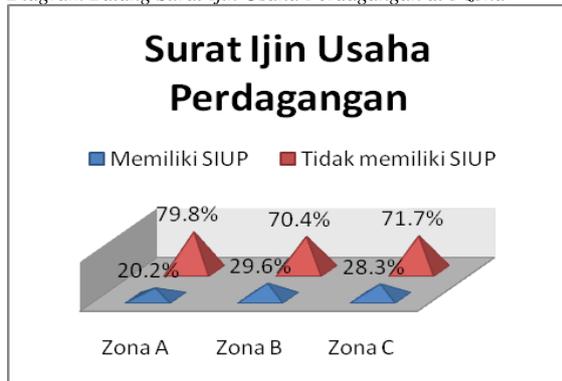


Sumber : Data Lapangan Tahun 2011

Dari diagram diatas, ketiga zona memiliki pola yang sama dalam hal konsumen mayoritas usaha perdagangannya. Mayoritas, memiliki konsumen yang cukup berimbang (langganan dan orang lewat sama banyaknya). Pada zona A 59 (48,4 %), zona B 11 (40,7 %), dan zona C 68 (46,6 %). Dengan kondisi konsumen yang seperti ini, maka berkurangnya konsumen orang lewat (jika rencana jalan tol jadi dilaksanakan) akan mengurangi kurang lebih 50 % konsumennya. Jumlah ini cukup signifikan, sehingga dapat menyebabkan kerugian sebuah usaha. Usaha perdagangan yang berimbang

seperti ini biasanya dengan skala kecil sampai menengah yang sudah cukup lama.

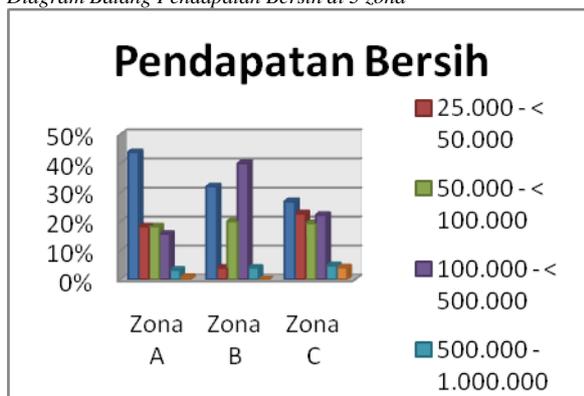
Diagram Batang Surat Ijin Usaha Perdagangan di 3 zona



Sumber : Data Lapangan Tahun 2011

Dari data yang diperoleh di lapangan, semua zona memiliki pola yang sama. Pada zona A, ada 24 (20,2 %) yang berijin usaha, sedangkan 95 (79,8 %) merupakan usaha yang tidak berijin usaha. Zona B 8 (29,6 %) tak berijin, dan 19 (70,4 %) memiliki ijin usaha. Untuk zona C 41 (28,3 %) berijin usaha, dan 104 (71,7 %) tidak memiliki ijin usaha. Terlihat bahwa prosentase usaha perdagangan tidak ber SIUP adalah di zona A (mencapai 80 %). Karena fakta ini pula kemungkinan yang menyebabkan pendapatan bersih zona A lebih sedikit bila dibandingkan dengan zona-zona yang lain (pada pembahasan selanjutnya).

Diagram Batang Pendapatan Bersih di 3 zona



Sumber : Data Lapangan Tahun 2011

Dari data terbaru yang ada, UMR daerah karesidenan Surakarta sekitar Rp 830.000an. sehingga dapat ditarik kesimpulan bahwa mayoritas (50 – 60%) pendapatan dari usaha perdagangan di

daerah penelitian ini sudah berada diatas UMR. Namun, hanya separuh lebih sedikit pedagang yang berpenghasilan diatas UMR. Artinya, memang lebih banyak yang diatas UMR tapi tidak terlalu jauh perbedaan prosentasenya bila dibandingkan dengan yang dibawah UMR. Apalagi UMR daerah ini termasuk rendah bila dibandingkan dengan daerah lain. Dari fakta-fakta tersebut, memang masih perlu ditingkatkan kesejahteraan usaha perdagangan di daerah penelitian ini.

Diagram Batang Perkembangan Usaha di 3 zona



Sumber : Data Lapangan Tahun 2011

Ada tiga macam kemungkinan perjalanan sebuah usaha, mulai dari awal buka sampai saat ini, yaitu meningkat, tetap (*stagnan*), atau menurun. Fenomena yang terjadi dengan usaha perdagangan di daerah penelitian juga mengalami hal tersebut. Perbedaan pola terkait perkembangan usaha ini juga terjadi di 3 zona ini. Secara umum, pola zona B dan zona C memiliki pola yang sama. Pola yang berbeda ada pada zona A.

Lokasi dengan Pendapatan

Analisis SPSS yang diterapkan, menunjukkan bahwa pengaruh lokasi terhadap pendapatan usaha perdagangan ini menunjukkan hubungan korelasi yang signifikan, artinya besar kecilnya pendapatan terkait dengan lokasi (zona) yang dipilih untuk berdagang. Dari data yang diperoleh, rata-rata pendapatan dari masing-masing zona sebagai berikut : Zona A rata-rata pendapatannya **Rp 80.607,44** ; Zona B rata-rata pendapatannya **Rp 99.560** ; Zona C rata-

rata pendapatannya **Rp 225.617,24**. Dari data rata-rata diatas terlihat bahwa ada perbedaan yang cukup mencolok/signifikan, terutama di Zona C.

Secara letak geografisnya, memang lokasi di zona C lebih menguntungkan secara ekonomis. Pasarnya lebih luas, ada pusat kota, pusat kota kecamatan Delanggu, bahkan perbatasan dengan kota Solo pun merupakan daerah yang kota (Kartasura). Hal inilah yang tidak dimiliki oleh zona-zona yang lain, zona-zona yang lain hanya merupakan daerah pinggiran kota. Dan untuk zona A, perbatasan dengan kota Yogyakarta pun hanya merupakan daerah pinggiran kota dari kabupaten Sleman.



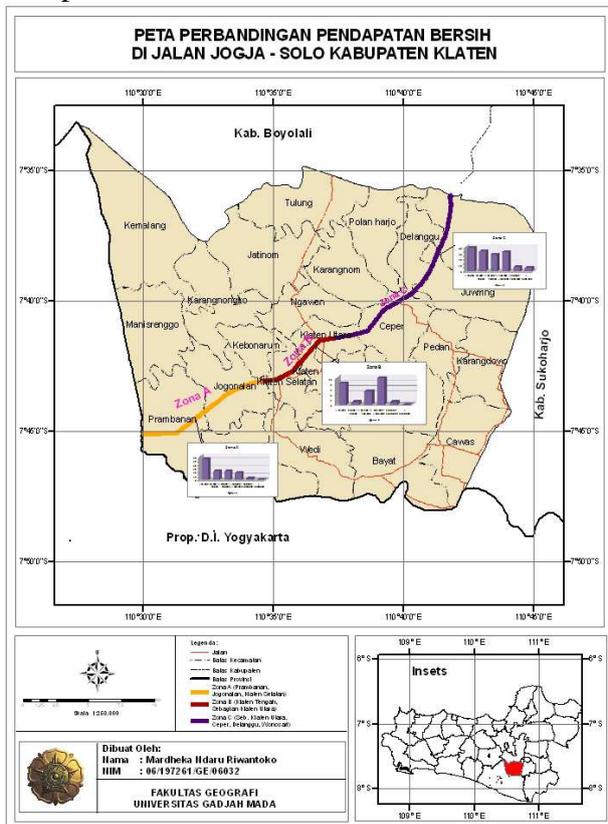
Memiliki jenis barang dagangan yang sama, namun memiliki perbedaan pendapatan yang cukup kentara

Modal dengan Pendapatan

Besar kecilnya modal awal usaha akan menentukan besar kecilnya pendapatan bersihnya. Hubungan dua variabel ini merupakan hubungan yang memiliki sifat berbanding lurus, artinya makin tinggi modal awal suatu usaha perdagangan maka pendapatan bersihnyapun semakin tinggi pula nilainya.

Bahkan menurut fakta-fakta yang dihimpun dari lapangan, modal awal merupakan salah satu *variabel* yang memiliki pengaruh terbesar terhadap besar kecilnya pendapatan bersih usaha perdagangan di daerah penelitian. Modal awal memiliki pengaruh yang besar terhadap pendapatan karena dengan modal awal yang besar, kita bisa memiliki lebih banyak pilihan terkait dengan manajemen usahanya. Sebagai contoh, dengan modal awal yang besar kita bisa menentukan lokasi usaha, ingin di daerah yang potensial (tapi mahal) atau di daerah yang biasa saja (dengan harga relatif murah tentunya). Dengan modal yang besar, kita juga bisa menentukan model pemasaran, banyaknya produksi barang, banyaknya karyawan, kualitas barang, dll.

Modal harian merupakan modal yang dikeluarkan untuk menjalankan usaha setiap harinya. Jumlahnya bisa lebih besar, sama atau lebih kecil daripada modal awal usaha. Biasanya modal harian relatif lebih kecil daripada modal awal, hal ini dikarenakan modal awal dipergunakan untuk membeli/mempersiapkan segala sesuatunya secara keseluruhan dari awal (misal : tempat, display, dll). Walaupun demikian, ada juga usaha yang memiliki modal harian yang lebih besar daripada modal awalnya. Usaha dengan model seperti ini menunjukkan bahwa usaha telah



Jenis Barang Dagangan dengan Pendapatan

Jenis barang dagangan tidak terkait dengan besar kecilnya pendapatan yang didapatkan oleh pedagang. Ternyata variabel lain memiliki pengaruh yang lebih kuat terhadap pendapatan daripada *variabel* jenis barang dagangan ini.

berkembang menjadi lebih baik daripada sebelumnya.

Variabel modal harian inilah yang paling bisa merepresentasikan besarnya pendapatan bersihnya. Hal ini karena variabel modal harian merupakan kondisi paling *up to date* dari sebuah usaha (modal awal belum tentu, karena usaha bisa berkembang ataupun bangkrut). Bentuk hubungannya adalah hubungan yang berbanding lurus, artinya makin besar modal harian maka pendapatannya juga makin besar.

KESIMPULAN

Berdasar hasil penelitian maka diperoleh beberapa kesimpulan, antara lain

1. Mayoritas pedagang ada pada usia 25-44 th, dengan jenis kelamin hampir seimbang antara laki-laki dan perempuannya. Tingkat pendidikan cukup baik. Asal pedagang mayoritas Klaten tapi bukan dari daerah setempat.

2. Modal dan tempat usaha mayoritas adalah milik pribadi pedagang, jenis barang dagangan mayoritas yang diperdagangkan adalah makanan dan atau minuman, toserba/klontong, perlengkapan Kendaraan bermotor, dan bahan bangunan. sedangkan di zona B dan C mengalami peningkatan.

3. Pemilihan lokasi usaha perdagangan sangat berpengaruh terhadap besarnya pendapatan bersih suatu usaha perdagangan.

4. Jenis barang dagangan merupakan *variabel* yang tidak berpengaruh terhadap pendapatan bersih usaha perdagangan di sepanjang jalan Jogja-Solo ini.

5. Modal awal dan harian memiliki hubungan berpengaruh terhadap pendapatan bersih pedagang di sepanjang jalan Jogja-Solo ini.

DAFTAR PUSTAKA

Badan Pusat Statistik Kabupaten Klaten. (2010). *Klaten Dalam Angka Tahun 2010*. Klaten : Badan Pusat Statistik Kabupaten Klaten

Djojodipuro, Marsudi. (1992). *Teori Lokasi*. Jakarta : Fakultas Ekonomi Universitas Indonesia

Fatimah, Siti. (1994). *Pendapatan Pedagang Kaki Lima di Pasar Baru Bekasi*. *Skripsi*. Yogyakarta : Fakultas Geografi UGM

J. Simanjuntak, Payaman. (1993). *Pengantar Ekonomi Sumber Daya Manusia*. Jakarta : Lembaga Penerbit Fakultas Ekonomi Universitas Indonesia

Reksohadiprojo, Sukanto dan Karseno, A.R, (1985). *Ekonomi Perkotaan*. Yogyakarta : Badan Penerbit Fakultas Ekonomi