

**ANALISIS FAKTOR-FAKTOR YANG MEMPENGARUHI  
PENDAPATAN PEDAGANG KONVEKSI  
(Studi Kasus di Pasar Godean, Sleman, Yogyakarta)**

**SKRIPSI**



**ditulis oleh**

**Nama : Galih Suryananto  
Nomor Mahasiswa : 01313102  
Program Studi : Ekonomi Pembangunan**

**UNIVERSITAS ISLAM INDONESIA  
FAKULTAS EKONOMI  
YOGYAKARTA  
2005**

**ANALISIS FAKTOR-FAKTOR YANG MEMPENGARUHI  
PENDAPATAN PEDAGANG KONVEKSI  
(Studi Kasus di Pasar Godean, Sleman, Yogyakarta)**

**SKRIPSI**

**Ditulis dan diajukan untuk memenuhi syarat ujian akhir  
guna memperoleh gelar sarjana jenjang Strata-1  
Program Studi Ekonomi Pembangunan  
pada Fakultas Ekonomi  
Universitas Islam Indonesia**



**ditulis oleh**

**Nama : Galih Suryananto  
Nomor Mahasiswa : 01313102  
Program Studi : Ekonomi Pembangunan**

**UNIVERSITAS ISLAM INDONESIA  
FAKULTAS EKONOMI  
YOGYAKARTA  
2005**

## **PERNYATAAN BEBAS PLAGIARISME**

"Saya yang bertanda tangan dibawah ini menyatakan bahwa skripsi ini telah ditulis dengan sungguh-sungguh dan tidak ada bagian yang merupakan jiplakan karya orang lain seperti dimaksud dalam pedoman penyusunan skripsi Program Studi Ekonomi Pembangunan FE UII. Apabila dikemudian hari terbukti bahwa pernyataan ini tidak benar, saya sanggup menerima hukuman / sanksi apapun sesuai peraturan yang berlaku."

Yogyakarta. Desember 2005

Penulis,

Galih Suryananto

## PENGESAHAN

Analisis Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Pendapatan Pedagang Konveksi  
(Studi Kasus di Pasar Godean, Sleman, Yogyakarta)

Nama : Galih Suryananto  
Nomor Mahasiswa : 01313102  
Program Studi : Ekonomi Pembangunan

Yogyakarta, Desember 2005  
telah disetujui dan disahkan oleh  
Dosen Pembimbing,



Dra. Indah Susantun, M.Si.

BERITA ACARA UJIAN SKRIPSI

SKRIPSI BERJUDUL

ANALISIS FAKTOR-FAKTOR YANG MEMPENGARUHI PENDAPATAN  
PEDAGANG KONVEKSI

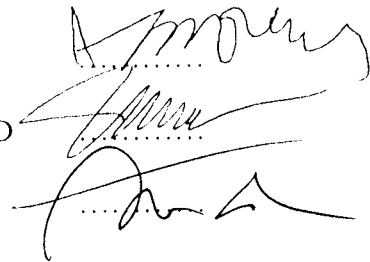
Disusun Oleh: GALIH SURYANANTO  
Nomor mahasiswa: 01313102

Telah dipertahankan di depan Tim Penguji dan dinyatakan LULUS  
Pada tanggal : 23 Januari 2006

Penguji/Pembimbing Skripsi : Dra. Indah Susantun, M.Si

Penguji I : Drs. Jaka Sriyana, M.Si, P..hD

Penguji II : Drs. Sahabudin Sidiq, MA



Mengetahui  
Dekan Fakultas Ekonomi  
Universitas Islam Indonesia

Drs. Suwarsono, MA

## **MOTTO**

“ Sesungguhnya orang-orang yang bertaqwa mendapatkan kemenangan “

( QS. An Naba' : 31 )

“ Sesungguhnya sesudah kesulitan itu ada kemudahan ”

( QS. Alam Nasyrah : 6 )

## **HALAMAN PERSEMBAHAN**

**Karya Tulis ini kupersembahkan untuk :**

Ibu Maryuti dan Bapak Sumarlam Suryahadi tercinta.

Mbak Naning, Mas Cahyo dan Mbak Nita, Mas Danto yang aku sayangi

## KATA PENGANTAR

Dengan mengucap puji syukur Alhamdulillah, atas berkah dan rahmat Allah SWT, penulis dapat menyelesaikan skripsi dengan judul “Analisis Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Pendapatan Pedagang Konveksi”.

Penulisan ini merupakan salah satu syarat yang harus dipenuhi guna memperoleh gelar sarjana Ekonomi di Universitas Islam Indonesia, Yogyakarta.

Di dalam penulisan ini, penulis banyak mendapatkan bantuan dan dukungan dari pihak yang telah rela meluangkan waktu, tenaga dan pikiran demi tersusunnya skripsi ini. Oleh karena itu pada kesempatan ini, penulis ingin menyampaikan rasa terima kasih yang sebesar-besarnya kepada:

1. Bapak Drs. Suwarsono, MA. Selaku Dekan Fakultas Ekonomi, Universitas Islam Indonesia, Yogyakarta.
2. Ibu Dra. Indah Susantun, M.Si, selaku dosen pembimbing skripsi yang telah memberikan nasehat, bimbingan dan pengarahan dalam penyelesaian skripsi ini.
3. Ketua BAPPEDA Dati II Kabupaten Sleman, Propinsi Daerah Istimewa Yogyakarta, yang telah memberikan ijin penelitian.
4. Bapak Kepala Dinas Pasar Godean beserta Staf yang telah membantu dan memberikan informasi dan kesempatan kepada penulis.



5. Pedagang Konveksi Pasar Godean yang telah banyak membantu dalam memberikan informasi dalam pengumpulan data.
6. Seluruh keluargaku tercinta, Ibu tercinta (i love you) yang tidak bosan-bosannya senantiasa memanjatkan doa untuk keselamatanku didunia ini dan diakhirat kelak, Serta membiayai kuliah sampai tamat. Ayahku yang selalu mendorongku baik lahir dan batin, Kakak-kakakku tersayang (Mbak Naning, Mbak Nita, Mas Cahyo, Mas Danto), Sponsor resmi Surya Batik Jogja dan untuk seluruh keluarga besarku yang tidak dapat kusebut satu-persatu yang telah memberikan kasih sayang dan dukungan sehingga penulis dapat menyelesaikan skripsi ini.
7. Om Bambang, Mbak Asni, Pak Sus, Kang Wafak yang membantuku dalam tercapainya penulisan ini. Maturnuwun nggih...
8. Sahabatku Rizka, Hisam. (Teamlosi), Isa (Arab), Tita, Anang, Satria, Bayu, Lisa, Asep, Dita, Ella, Dian, Iko, Reva, Ajeng, Meti, Irma, Ika jawa, Oecil, Dinal, Iwan dan semua rekan-rekanku Ekonomi Pembangunan angkatan '01 dan semua pihak yang tidak dapat disebut namanya satu per satu. Pokoke *don't Worry be Happy.....Amin.*
9. Great Corolla, Accord Maestro dan NSR Kencono yang selalu menemaniku dan memberikan aku kenyamanan dalam menikmati hidup dan masa muda.
10. Best for my inspiration.....??? Thanks for mbak-mbak and mas-mas Dj, Dian Sastrowardoyo yang kupandangi setiap saat. yang membuat *hidupku menjadi lebih hidup.*

11. Semua pihak yang telah turut mendoakan dan membantu penulis dalam menyelesaikan Skripsi ini.

Penulis menyadari bahwa skripsi ini masih jauh dari sempurna karena kesempurnaan hanyalah milik Allah semata. Segala kritik dan saran sangat penulis harapkan demi kesempurnaan skripsi ini. Akhirnya penulis berharap, semoga skripsi ini dapat bermanfaat bagi penulis dan dapat memberikan pengembangan pengetahuannya.

Yogyakarta, Desember 2005

Galih Suryananto

## DAFTAR ISI

	Halaman
Halaman Judul .....	i
Halaman Pernyataan Bebas Plagiarisme .....	ii
Halaman Pengesahan .....	iii
Halaman Pengesahan Ujian.....	iv
Halaman Motto.....	v
Halaman Persembahan.....	vi
Halaman Kata Pengantar .....	vii
Halaman Daftar Isi .....	x
Halaman Daftar Tabel.....	xiv
Halaman Daftar Gambar .....	xv
BAB I PENDAHULUAN .....	1
1.1 Latar Belakang Masalah .....	1
1.2 Rumusan Masalah Penelitian .....	5
1.3 Tujuan dan Manfaat Penelitian .....	6
1.4 Manfaat Penelitian .....	7
1.5 Sistematika Penulisan .....	7
BAB II GAMBARAN UMUM DAERAH PENELITIAN .....	9
2.1 Letak Wilayah .....	9
2.2 Luas Wilayah.....	9
2.3 Pedagang .....	11

2.3.1	Komposisi Pedagang Menurut Jenis Barang Dagangan	11
2.3.2	Komposisi Pedagang Menurut Umur dan Jenis Kelamin	12
2.3.3	Komposisi Pedagang Menurut Agama.....	13
2.3.4	Komposisi Pedagang Menurut Pendidikan .....	14
2.4	Perkembangan Pasar Godean .....	14
2.5	Struktur Organisasi .....	15
BAB III KAJIAN PUSTAKA .....		16
BAB IV LANDASAN TEORI DAN HIPOTESIS .....		18
4.1	Pengertian Pendapatan .....	18
4.2	Permintaan Dalam Pasar Persaingan Sempurna.....	22
4.3	Macam Ongkos dan Penerimaan.....	25
4.3.1	Macam Ongkos .....	25
4.3.2	Penerimaan (Revenue) .....	26
4.4	Keuntungan Maksimum .....	27
4.5	Kurva Konsumsi Pendapatan dan Kurva Engelica .....	27
4.6	Keseimbangan Pasar .....	30
4.7	Usaha-usaha Meningkatkan Pendapatan .....	33
4.8	Faktor-faktor yang mempengaruhi Pendapatan Pedagang Konveksi	33
4.8.1	Sektor Informal .....	34
4.8.2	Kesempatan Kerja .....	34
4.8.3	Tenaga Kerja .....	35
4.8.4	Modal .....	36
4.9	Hipotesis Penelitian.....	37

BAB V METODE PENELITIAN .....	39
5.1 Lokasi Penelitian .....	39
5.2 Cara Pemilihan Sampel .....	39
5.3 Sumber data.....	40
5.4 Devinisi Variabel .....	40
5.5 Metode Analisi Data .....	41
5.6 Koefisien Determinasi.....	43
5.7 Pengujian Hipotesis.....	44
5.7.1 Uji Asumsi Klasik.....	44
5.7.1.1 Uji Multikolinieritas.....	45
5.7.1.2 Uji Heterokedastisitas .....	46
5.7.1.3 Uji Autokorelasi .....	47
 BAB VI ANALISIS DAN PEMBAHASAN .....	 49
6.1 Profil Responden.....	49
6.2 Uji Asumsi Klasik.....	51
6.2.1 Uji Autokorelasi .....	52
6.2.2 Uji Multikolinieritas.....	52
6.2.3 Uji Heteroskedastisitas.....	53
6.3 Pengujian Hipotesis.....	54
6.3.1 Uji T-test .....	55
6.3.1.1 Uji Hipotesis Pertama .....	55
6.3.1.2 Uji Hipotesi Kedua.....	55

6.3.1.3 Uji Hipotesis Ketiga.....	56
6.3.2 ' Uji F-Test .....	57
6.3.3 Koefisien Determinasi ( $R^2$ ).....	58
6.3.4 Persamaan Regresi .....	58
6.4 Pembahasan .....	60
BAB VII KESIMPULAN DAN IMPLIKASI .....	62
7.1 Kesimpulan .....	62
7.2 Implikasi Kebijakan dan Saran .....	63
DAFTAR PUSTAKA .....	65
LAMPIRAN.....	

## DAFTAR TABEL

Tabel	Teks	Halaman
1.1	Pengelompokan Los Menurut Jenis Barang Dagangan Tahun 2004....	4
1.2	Komposisi Dagangan Menurut Jenis Dagangannya Tahun 2004.....	5
2.1	Jenis dan Jumlah Bangunan Pasar Godean .....	10
2.2	Komposisi Pedagang Menurut Jenis Barang Dagangannya .....	11
2.3	Komposisi Pedagang Menurut Umur dan Jenis Kelamin .....	12
2.4	Komposisi Pedagang Menurut Agama.....	13
2.5	Komposisi Pedagang Menurut Tingkat Pendidikan.....	14
6.1	Profil Responden.....	49
6.2	Distribusi Frekwensi Tingkat Pendidikan.....	50
6.3	Diskripsi Pendapatan, Modal, Jam dagang, Pengalaman Dagang .....	51
6.4	Hasil Uji Autokorelasi.....	52
6.5	Hasil Uji Multikolinieritas .....	53
6.6	Hasil Pengujian Heteroskedastisitas .....	54
6.7	Hasil Pengujian Regresi .....	54
6.8	Hasil Uji F-Test.....	57
6.9	Hasil Koefisien Determinasi .....	58
6.10	Hasil Analisis Regresi Linier Berganda .....	59

## DAFTAR GAMBAR

Gambar	Halaman
4.1 Permintaan Harga Sewa Tanah .....	19
4.2 Permintaan Harga Barang Modal .....	20
4.3 Permintaan Tenaga Kerja .....	21
4.4 Kurva Permintaan dalam Pasar Persaingan Sempurna .....	24
4.5 Kurva Konsumsi Pendapatan .....	28
4.6 Kurva Engel .....	29
4.7 Kurva keseimbangan Pasar .....	31



## **BAB I**

### **PENDAHULUAN**

#### **1.1 Latar Belakang Masalah**

Tujuan Pembangunan Nasional adalah mewujudkan masyarakat adil dan makmur berdasarkan Pancasila. Pembangunan merupakan salah satu cara untuk mencapai keadaan tersebut. Selama ini pembangunan selalu diprioritaskan pada sektor ekonomi, sedang sektor lain hanya bersifat menunjang dan melengkapi sektor ekonomi. Adanya pembangunan selain memberikan dampak positif juga memberi dampak negatif terutama ditunjukkan oleh berbagai masalah tenaga kerja dan kesempatan kerja. Hal ini menjadi masalah yang sangat serius bagi bangsa Indonesia, mengingat jumlah penduduk yang pada gilirannya merupakan penawaran tenaga kerja yang berlebihan, sedangkan permintaan tenaga kerja dipasar tenaga kerja sangat terbatas. Hal ini akan menambah angka pengangguran serta akan menimbulkan keresahan sosial.

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

Banyak bidang informal yang berpotensi untuk diangkat dan digali menjadi salah satu bidang usaha yang menghasilkan keuntungan dan income

keluarga sekaligus dapat menyerap tenaga kerja. Usaha berdagang merupakan salah satu alternatif lapangan kerja informal, yang ternyata banyak menyerap tenaga kerja, seperti pedagang Konveksi di pasar Godean, Pendapatan pedagang konveksi dapat menjadi tumpuan pendapatan keluarga. Pada umumnya pedagang konveksi di Pasar Godean mendapatkan barang dagangannya dari produsen tetapi ada juga pedagang yang memproduksi sendiri.

Pada umumnya para pedagang mempunyai tujuan utama mendapatkan laba tertentu (mungkin maksimal) dan mempertahankan atau semakin berusaha meningkatkannya.

Dengan jumlah penduduk yang relatif tinggi di daerah pedesaan, kehidupan mereka masih miskin dan tertinggal. Ini disebabkan karena pendapatan mereka hanya dari sektor pertanian saja, padahal dengan semakin banyaknya jumlah penduduk, tidak memungkinkan sektor pertanian untuk menampung jumlah tenaga kerja yang semakin berlipat ganda di masa yang akan datang. Sedangkan lahan pertanian semakin berkurang karena telah banyak digunakan untuk pemukiman.

Untuk itu pemerintah menghimbau pada masyarakat agar menciptakan lapangan kerja sendiri seperti berdagang misalnya. Bagi masyarakat godean khususnya aktivitas diluar sektor pertanian bukan merupakan hal yang baru, hal ini dilatar belakangi oleh :

- a. Tidak cukupnya pendapatan di sektor pertanian
- b. Pekerjaan dan pendapatan di usaha tani bersifat musiman, sehingga diperlukan waktu untuk menunggu.

c. Usaha tani mengandung resiko dan ketidak pastian

Sebagaimana yang telah dihimbau oleh pemerintah, dalam upaya meningkatkan pendapatan keluarga agar menciptakan usaha diluar sektor pertanian. Masyarakat di Kecamatan Godean, Kabupaten Sleman melakukan kegiatan berdagang. Barang yang diperdagangkan berbeda-beda seperti sepatu, pakaian, tas, sembako, dan lain-lain.

Pasar Godean sebagai pusat jual beli masyarakat Kecamatan Godean pada khususnya karena merupakan pasar terlengkap yang ada di Kecamatan Godean. Disamping letaknya yang strategis yang berada dipusat keramaian atau kota kecamatan.

Pasar Godean secara keseluruhan mencakup wilayah seluas 8000 m<sup>2</sup>. Luas ini terdiri dari bangunan permanen (kios), Los pasar, Bango serta fasilitas umum. Kios atau toko dibedakan dalam berapa kelas dari kelas I sampai III tergantung dari strategis tidaknya letak kios tersebut.

Secara rinci dapat digambarkan dalam tabel dibawah ini :

**Tabel 1.1**  
Pengelompokan Los Menurut Jenis Barang Dagangan Tahun 2004

No	Jenis Dagangan	Jumlah Los
1	Kelontong	28
2	Pakaian	14
3	Sayur mayur	3
4	Sepatu	1
5	Pisang	2
6	Daging	1
7	Buah	1
8	Roti (Makanan)	2
9	Bolo Pecah	1
10	Alat Pertanian	2
11	Abak	1
12	Beras	1
13	Rumah Makan	2
Jumlah		59

Sumber : Kantor Dinas Pasar

Jumlah pedagang yang berada dipasar Godean menurut data dari dinas pasar berjumlah 1166 orang. Ini diketahui dari pedagang yang pernah mendaftar untuk menempati kios, los pasar, bango maupun tempat lain.

**Tabel 1.2**  
Komposisi Pedagang Menurut Jenis Barang Dagangan Tahun 2004

No	Jenis Dagangan	Jumlah
1	Kelontong	546
2	Pakaian	224
3	Sayur-mayur	48
4	Sepatu	56
5	Pisang	32
6	Daging	19
7	Buah	16
8	Roti (makanan)	32
9	Bolo Pecah	16
10	Alat Pertanian	32
11	Abak	16
12	Beras	16
13	Rumah Makan	12
14	Lain-lain	101
	Jumlah	1166

Sumber : Kantor Dinas Pasar

### 1.2 Rumusan masalah

Setelah melihat latar belakang masalah, maka perlu diketahui faktor – faktor apa saja yang mempengaruhi pendapatan pedagang dan berapa besar pengaruh faktor – faktor tersebut terhadap pedagang konveksi di pasar Godean.

Dengan melihat latar belakang masalah diatas, maka dapat diketahui penelitian ini :

1. Berapa besar pengaruh jam berdagang terhadap pendapatan pedagang konveksi
2. Berapa besar pengaruh modal dagang terhadap pendapatan pedagang konveksi
3. Berapa besar pengaruh pengalaman berdagang terhadap pendapatan pedagang konveksi
4. Berapa besar pengaruh jam berdagang, modal dagang, pengalaman berdagang terhadap pendapatan pedagang konveksi.

### **1.3 Tujuan Penelitian**

1. Untuk menganalisis berapa besar pengaruh jam berdagang terhadap pendapatan pedagang konveksi
2. Untuk menganalisis berapa besar pengaruh modal dagang terhadap pendapatan pedagang konveksi
3. Untuk menganalisis berapa besar pengaruh pengalaman berdagang terhadap pendapatan pedagang konveksi.
4. Untuk menganalisis berapa besar pengaruh jam berdagang, modal dagang, pengalaman berdagang terhadap pendapatan pedagang konveksi.

#### **1.4 Manfaat Penelitian**

1. Diharapkan dapat bermanfaat bagi pedagang konveksi untuk meningkatkan pendapatan mereka.
2. Diharapkan Pemerintah Daerah dapat membina dan mengarahkan pedagang konveksi guna peningkatan pendapatan pedagang.
3. Sebagai persyaratan akademik dalam rangka memperoleh gelar Sarjana Ekonomi Jurusan Ekonomi Pembangunan di Universitas Islam Indonesia Yogyakarta.

#### **1.5 Sistematika Penulisan**

Penulisan ini akan dibagi dalam beberapa bab meliputi :

**BAB I : Pendahuluan**

Pada bab ini berisi latar belakang masalah, rumusan masalah, tujuan dan manfaat penelitian, metode analisis dan metode penelitian.

**BAB II : Gambaran Umum Obyek Penelitian**

Bab ini berisi data umum yaitu gambaran mengenai pedagang dan data khusus yaitu data-data yang akan digunakan dalam perhitungan.

**BAB III : Kajian Pustaka**

Bab ini berisi mengenai penelitian-penelitian yang telah dilakukan sebelumnya.

**BAB IV : Landasan Teori dan Hipotesis Penelitian**

Pada bab ini berisi landasan teori yang meliputi pembahasan mengenai pengertian pendapatan, modal, tenaga kerja, pengertian pedagang Konveksi, serta berisi teori pendukung hipotesa.

**BAB V : Metode Penelitian**

Dalam bab ini menguraikan tentang metode analisis yang digunakan dalam penelitian dan data-data yang digunakan beserta sumber data.

**BAB VI : Analisis dan pembahasan**

Pada bab ini berisi pembahasan atau analisa data yang dilakukan sehubungan dengan masalah yang diteliti.

**BAB VII : Kesimpulan dan Implikasi Kebijakan**

Pada bab ini berisi kesimpulan dan saran dari hasil penelitian.



## **BAB II**

### **GAMBARAN UMUM DAERAH PENELITIAN**

#### **2.1 Letak Wilayah**

Pasar Godean terletak di kota kecamatan yaitu di kecamatan Godean, kabupaten Sleman, Yogyakarta. Pasar Godean ini dibangun oleh Dinas Pendapatan Daerah (DIPENDA) kabupaten Sleman dan merupakan cabang pasar. Pembangunan dilakukan pada tahun 1994-1995 dan diresmikan pada tahun 1995. Namun sebelum pasar ini dibangun di tempat ini sudah berfungsi sebagai pasar, walaupun hanya pasar tradisional yang ramai pada waktu pasaran pon saja. dan itu berlangsung hingga sekarang. Pada saat hari pasaran pon tiba maka, pasar Godean ini sangat ramai karena banyak pedagang yang datang dari luar kecamatan Godean ini.

Pasar Godean dibatasi oleh:

- Sebelah Utara dibatasi oleh jalan Lingkar Utara Pasar
- Sebelah Selatan dibatasi oleh Jalan Raya Godean – Yogyakarta
- Sebelah Barat dibatasi oleh Jalan Raya Godean – Seyegan
- Sebelah Timur dibatasi oleh Jalan Lingkar Timur Pasar

#### **2.2 Luas Wilayah**

Pasar Godean secara keseluruhan mencakup wilayah seluas 8000 m<sup>2</sup>. Luas ini terdiri dari bangunan permanen (kios), los pasar, bango, serta fasilitas umum. Kios / toko dibedakan dalam beberapa kelas dari kelas I – III tergantung dari

strategis tidaknya letak kios tersebut. Pada kios kelas I (satu) berarti letaknya paling strategis dan baru diikuti oleh kelas-kelas yang ada dibawahnya.

Secara rinci dapat digambarkan dalam tabel dibawah ini:

**Tabel 2.1**  
Jenis dan jumlah bangunan pasar Godean

Jenis Bangunan	Jumlah	Keterangan
Kios	182	Setiap toko mempunyai luas 3m × 2,5m ; 3m × 4m ; 5m × 3,5m
Los	59	Setiasp los ditempati oleh 16 pedagang
Bango	4	Setiap bango ditempati oleh 5 – 10 pedagang tergantung luas bango
Kantor dinas pasar	1	-
Bank Pasar	1	-
MCK	2	-
Sumur	1	-
Mushola	1	-
Pos Layanan Kesehatan	1	Diadakan di kantor dinas pasar pada hari-hari tertentu

Sumber : Kantor Dinas Pasar

## 2.3 Pedagang

Jumlah pedagang yang berada di pasar Godean menurut data dinas pasar berjumlah 1166 orang. Ini diketahui dari pedagang yang pernah mendaftar untuk menempati kios, los pasar, bango maupun tempat lain

### 2.3.1 Komposisi Pedagang Menurut Jenis Barang Dagangan

Dari data dibawah ini dapat dilihat komposisi pedagang menurut jenis dagangannya.

**Tabel 2.2**  
Komposisi Pedagang Menurut Jenis Barang Dagangan

No	Jenis Dagangan	Jumlah	Prosentase ( % )
1	Kelontong	546	46,83
2	Pakaian	224	19,22
3	Sayur Mayur	48	4,12
4	Sepatu	56	4,8
5	Pisang	32	2,74
6	Daging	19	1,63
7	Buah	16	1,37
8	Roti (makanan)	32	2,74
9	Bolo Pecah	16	1,37
10	Alat Pertanian	32	2,74
11	Abak	16	1,37
12	Beras	16	1,37
13	Rumah Makan	12	1,03
14	Lain-lain	101	8,67
	Jumlah	1166	100,00

Sumber : Dinas Pasar

Dari tabel dapat diketahui bahwa paling banyak adalah pedagang dengan jenis barang dagangan kelontong yaitu 546 pedagang atau 46,83 % dan yang kedua adalah pedagang pakaian yaitu 224 pedagang atau 19,22 % dan yang lain (jenis dagangan yang tidak ada dalam pengelompokan jenis dagangan) yaitu sebanyak 101 pedagang atau 8,67 % dari keseluruhan pedagang yang ada dipasar Godean.

### 2.3.2 Komposisi Pedagang Menurut Umur dan Jenis Kelamin

Komposisi Pedagang menurut umur dan jenis kelamin penting untuk mengetahui jumlah golongan usia. Pada tabel diketahui bahwa pedagang perempuan lebih banyak dibanding dengan laki-laki.

**Tabel 2.3**

Komposisi Pedagang Menurut Umur dan Jenis Kelamin

Umur	Laki-laki	Perempuan	Jumlah
15 – 20 tahun	3	25	28
21 – 30 tahun	28	79	107
31 – 40 tahun	40	243	280
41 – 50 tahun	51	352	403
51 – 60 tahun	53	173	226
61 tahun keatas	10	112	122
Jumlah	182	984	1166

Sumber : Dinas Pasar

Dari data didalam tabel dapat diketahui bahwa paling banyak adalah pedagang Perempuan dengan usia antara 41 – 50 tahun dan urutan kedua adalah pedagang dengan usia 31 – 40 tahun. Sedangkan pedagang laki-laki jumlahnya hanya 182 orang jauh dibawah pedagang perempuan.

### 2.3.3 Komposisi Pedagang Menurut Agama

**Tabel 2.4**  
Komposisi Pedagang Menurut Agama

No	Agama	Jumlah	Prosentase (%)
1	Islam	1088	93,31
2	Khatolik	47	4,03
3	Kristen	31	2,66
4	Budha	-	-
5	Hindu	-	-

Sumber : Dinas Pasar

Dari tabel dapat diketahui bahwa agama Islam menduduki peringkat tertinggi yaitu sebanyak 1088 pedagang atau 93,31 %, tingkat selanjutnya adalah agama Khatolik sebanyak 47 pedagang atau 4,03 % dan kemudian agama Kristen 31 pedagang atau 2,66 %.

### 2.3.4 Komposisi Pedagang Menurut Pendidikan

**Tabel 2.5**  
Komposisi Pedagang Menurut Tingkat Pendidikan

No	Pendidikan	Jumlah	Prosentase (%)
1	Tamat PT	2	0,17
2	Tamat Akademi	6	0,52
3	Tamat SLTA	287	24,61
4	Tamat SLTP	336	28,82
5	Tamat SD	193	16,55
6	Belum Sekolah	342	29,33
	Jumlah	1166	100,00

Sumber : Dinas Pasar

Dari tabel diatas diketahui bahwa tingkat pendidikan pedagang dipasar Godean paling banyak adalah yang tidak sekolah yaitu 342 pedagang atau 29.33 % ini terjadi karena memang banyak pedagang dipasar Godean yang berusia lanjut sehingga mereka tidak sempat memperoleh pendidikan.

### 2.4 Perkembangan Pasar Godean

Seiring dengan perkembangan jaman dan pemerintahan maka perolehan pasar Godean diambil alih oleh Dinas Pendapatan Daerah (DPD) yang sekarang menjadi Badan Pengelola Keuangan Kekayaan Daerah (BPKKD). Sejalan dengan perkembangan dan peningkatan kegiatan perekonomian, Pasar Godean serta untuk tuntutan kehidupan manusia sudah sewajarnya bila pasar dikelola lebih baik dari sebelumnya.

## **2.5 Struktur Organisasi**

Pasar Godean adalah salah satu pasar yang berada dibawah pengelolaan Badan Pengelola Keuangan Kekayaan Daerah yang merupakan unsur pelaksana Pemda dibidang urusan pasar. Dinas pasar yang berada dibawah dan bertanggung jawab langsung kepada BPKKD Kabupaten Sleman.

Dinas pasar mempunyai tugas Pokok :

1. Melaksanakan urusan rumah tangga dibidang urusan pasar
2. Melakukan tugas pembantu yang diserahkan untuk BPKKD
3. Melaksanakan tugas-tugas lain yang diberikan untuk BPKKD

Untuk kelancaran tugas pokok dan fungsi dinas pasar maka dilakukan struktur organisasi. Penjabaran tugas pokok pengelola keuangan dan kekayaan daerah didasarkan keputusan Bupati Sleman Nomor : 06/kep.KHD/2001.

### BAB III

#### KAJIAN PUSTAKA

Dalam penelitian ini penulis menjadikan beberapa penelitian yang pernah dilakukan sebelumnya menjadi acuan pustaka diantaranya :

**3.1** Penelitian yang dilakukan oleh Endang Puspasari, menulis skripsi di Fakultas Ekonomi Universitas Islam Indonesia tahun 1999 dengan judul **“Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Pendapatan Pengusaha Keramik”** yang menggunakan analisis linier berganda. Hasil penelitian ini menunjukkan bahwa :

- a. Terdapat hubungan yang positif dan signifikan antara besarnya modal sendiri terhadap tingkat pendapatan pengusaha keramik, besarnya pengaruh tersebut dapat dilihat dari nilai koefisien regresi sebesar 2.6611164. artinya jika modal sendiri naik sebesar satu rupiah maka akan meningkatkan jumlah pendapatan pengusaha keramik sebesar Rp. 2.6611164
- b. Terdapat hubungan yang signifikan antara besarnya curahan jam kerja terhadap tingkat pendapatan pengusaha keramik, besarnya pengaruh tersebut dapat dilihat dari nilai koefisien regresi sebesar 154.12794. artinya jika curahan jam kerja naik satu jam maka akan meningkatkan jumlah pendapatan keramik sebesar Rp. 154.12794.



**3.2 Penelitian yang dilakukan oleh Hendri tahun 2001 dengan judul “Analisis Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Pendapatan Pengusaha Jasa Telkom”**

Dengan uji asumsi Klasik. Hasil penelitian ini menunjukkan :

- a. Dari uji klasik untuk heteroskedastisitas pada analisis penelitian ini tidak terpenuhi, hal ini ditunjukkan oleh variabel independen yaitu jarak antar pesaing yang mempunyai nilai t hitung lebih besar dari nilai t tabel pada  $\alpha = 0,05$  dengan uji dua sisi ( $-3.880942281 > -2.000$ ) yang berarti jarak antar pesaing berpengaruh secara signifikan sehingga tidak memenuhi asumsi homokedastisitas.
- b. Dari hasil pengujian secara serempak dapat diketahui bahwa variabel jumlah satuan sambungan, jam operasional dan jarak antar pesaing secara bersama-sama ada hubungan yang signifikan antara variabel independen dengan variabel dependen. Hal ini dapat dibuktikan dengan melihat nilai F hitung  $>$  F tabel yaitu  $603.0727 > 3.15$  maka kita menolak  $H_0$  yang berarti menerima  $H_a$ .

## BAB IV

### LANDASAN TEORI

#### 4.1. Pengertian Pendapatan

Pendapatan adalah penerimaan bersih seseorang, baik berupa uang kontan maupun natura. Pendapatan atau juga disebut juga income dari seorang warga masyarakat adalah hasil “penjualan”nya dari faktor-faktor produksi yang dimilikinya pada sektor produksi. Dan sektor produksi ini “membeli” faktor-faktor produksi tersebut untuk digunakan sebagai input proses produksi dengan harga yang berlaku dipasar faktor produksi. Harga faktor produksi dipasar faktor produksi ( seperti halnya juga untuk barang-barang dipasar barang ) ditentukan oleh tarik menarik, antara penawaran dan permintaan.

Secara singkat income seorang warga masyarakat ditentukan oleh :

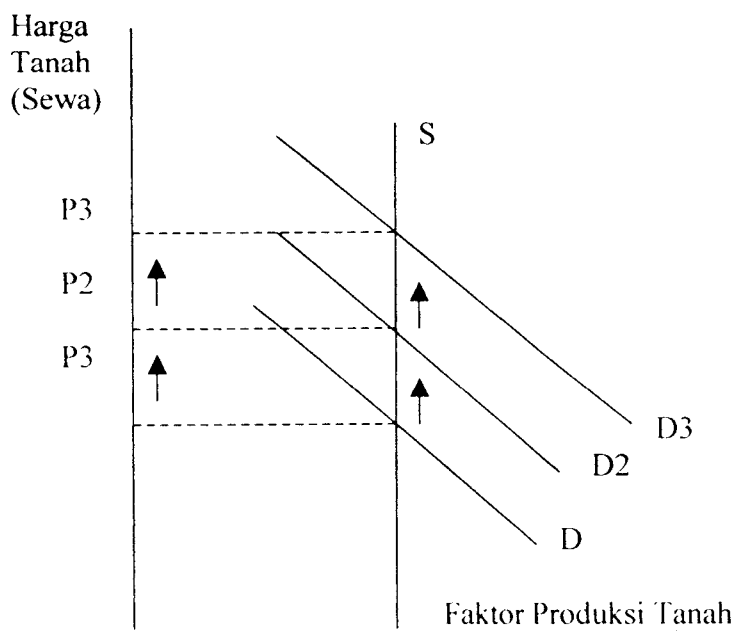
- a. Jumlah faktor-faktor produksi yang ia miliki yang bersumber pada ;
  - Hasil-hasil tabungannya di tahun-tahun yang lalu
  - Warisan atau pemberian
- b. Harga per unit dari masing-masing faktor produksi. Harga-harga ini ditentukan oleh kekuatan penawaran dan permintaan dipasar faktor produksi.

Penawaran dan permintaan dari masing – masing produksi ditentukan oleh faktor – faktor yang berbeda :

- a. Tanah ( termasuk didalamnya kekayaan-kekayaan yang terkandung didalam tanah, mineral, air dan sebagainya ) mempunyai penawaran yang

dianggap tidak akan bertambah lagi. Sedangkan permintaan ( demand ) akan tanah biasanya menaik dari waktu ke waktu karena : (A) naiknya harga barang-barang pertanian, (b) naiknya harga barang-barang lainnya (mineral, barang-barang industri yang menggunakan bahan-bahan mentah dari tanah), (c) bertambahnya penduduk (yang membutuhkan tempat tinggal). Dengan demikian harga dari tanah akan menaik dengan cepat dari waktu ke waktu.

**Gambar 4.1**



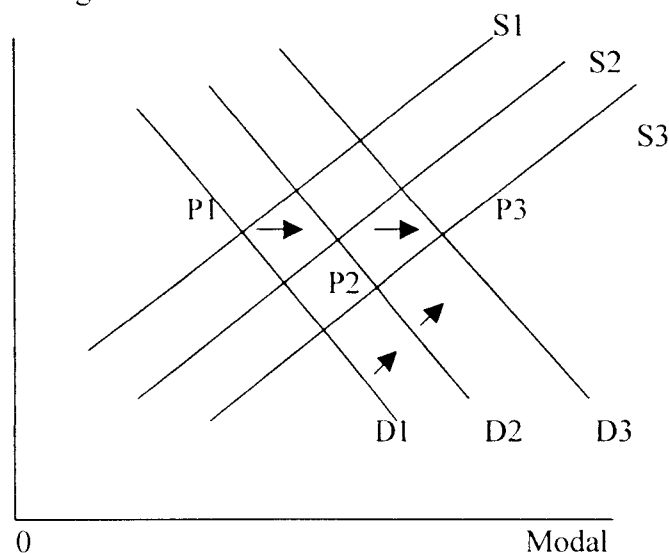
- b. Modal ( sumber-sumber ekonomi ciptaan manusia ) mempunyai penawaran yang lebih elastis karena dari waktu ke waktu warga masyarakat menyisihkan sebagian dari penghasilannya untuk ditabung (saving) dan kemudian sektor produksi akan menggunakan dana tabungan ini untuk pabrik-pabrik baru, membeli mesin – mesin ( yaitu investasi). Karena adanya saving dan investasi, maka penawaran dari barang-barang

modal dari waktu ke waktu bisa bertambah sedangkan permintaan akan barang-barang modal terutama sekali dipengaruhi oleh gerak permintaan akan barang-barang jadi. Bila harga pakaian naik, maka permintaan akan mesin- mesin tenun, mesin jahit juga akan naik. Permintaan akan barang-barang jadi, pada gilirannya dipengaruhi oleh dua faktor utama :

- Pertumbuhan penduduk ( yang membutuhkan tambahan baju, perumahan dan sebagainya).
- Pertumbuhan pendapatan penduduk ( yang dicerminkan oleh kenaikan pendapatan nasional atau ( GNP ) perkapita).

**Gambar 4.2**

Harga barang modal

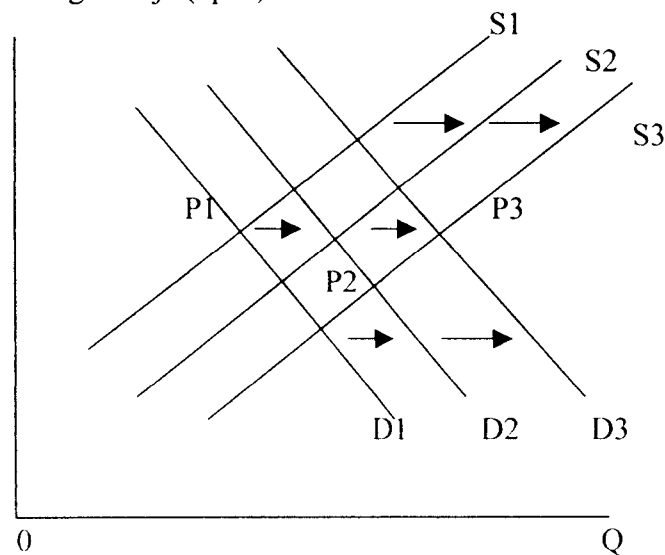


- c. Tenaga Kerja mempunyai penawaran yang terus menerus menaik sejalan dengan pertumbuhan penduduk. Sedangkan permintaan akan tenaga kerja tergantung pada kenaikan permintaan akan barang jadi (seperti halnya dengan permintaan akan barang-barang modal. Disamping itu permintaan

akan tenaga kerja dipengaruhi pula oleh kemajuan teknologi ini. Permintaan akan tenaga kerja tidak tumbuh secepat penawaran tenaga kerja (atau pertumbuhan penduduk) maka ada kecenderungan bagi upah (harga faktor produksi tenaga kerja) untuk semakin menurun.

**Gambar 4.3**

Harga Tenaga Kerja (upah)



- d. Kepengusahaan (entrepreneurship) merupakan faktor produksi yang paling sulit untuk dianalisa, karena faktor-faktor yang menentukan penawaran pun permintaannya sangat beraneka ragam (dan sering faktor-faktor ini diluar kemampuan ilmu ekonomi untuk menganalisa, misalnya: faktor-faktor motivasi lain dan sebagainya). Pada umumnya penawaran pada negara berkembang orang yang berjiwa "enterpreuner" masih sangat kecil. Inilah sebabnya penghasilan untuk pengusaha yang sukses juga cukup besar di negara tersebut. Cara yang banyak dilakukan adalah dengan tetap mempertahankan hak milik perseorangan, dengan tujuan mengurangi

ketidakmerataan distribusi pendapatan. cara-cara yang bisa dilakukan oleh negara antara lain adalah :

- Pajak progresif atas kekayaan atau penghasilan
- Penyediaan kebutuhan hidup dasar (misalnya makanan pokok, pakaian, perumahan )
- Penyediaan jasa-jasa yang berguna untuk umum oleh negara (misalnya rumah sakit, klinik )
- Memperkecil pengangguran
- Pendidikan yang murah dan merata
- Berbagai kebijaksanaan yang menghilangkan hambatan-hambatan bagi mobilitas (baik vertikal maupun horizontal ).

#### **4.2. Permintaan dalam Pasar Persaingan Sempurna**

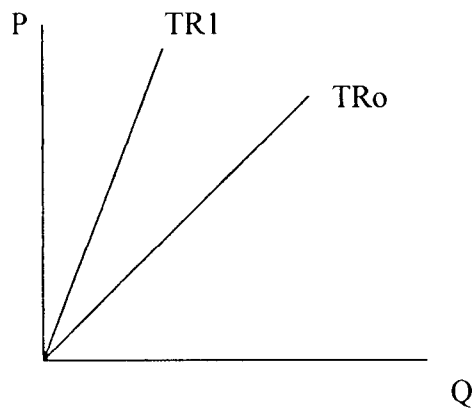
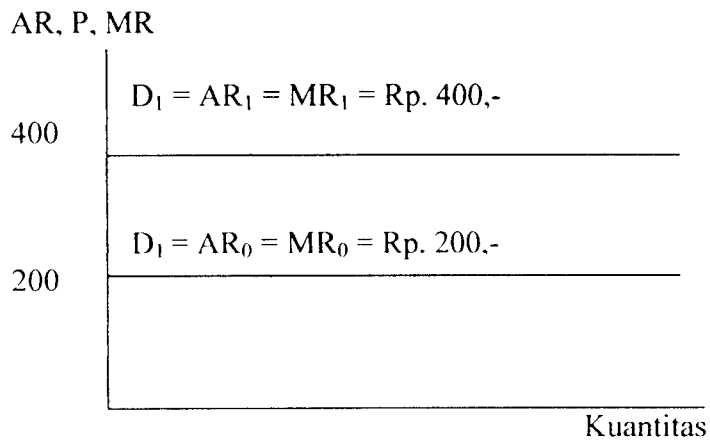
Pasar Persaingan Sempurna merupakan struktur pasar yang paling ideal, karena dianggap sistem pasar yang akan menjamin terwujud kegiatan memproduksi barang dan jasa yang efisien. Dalam analisis ekonomi sering dimisalkan bahwa perekonomian pasar persaingan sempurna. Akan tetapi dalam prakteknya tidak untuk menentukan jenis industri yang struktur organisasinya dapat digolongkan kepada persaingan sempurna yang murni, yaitu ciri-cirinya, yaitu struktur pasar dari berbagai kegiatan atau di pasar sektor pertanian.

Interaksi produsen dan seluruh pembelian di pasar yang akan menentukan harga pasar dan seorang produsen hanya menerima harga yang sudah ditentukan tersebut. Ini berarti berapapun barang yang sudah diproduksi dan dijual untuk

produk ini akan dapat merubah harga yang ditentukan di pasar, karena jumlah tersebut hanya sebageian kecil dari jumlah yang diperjualbelikan di pasar.

Kurva permintaan pada dasarnya digambarkan dengan tujuan menjelaskan tentang jumlah permintaan atas suatu barang pada berbagai barang harga. Disamping itu dengan menganalisa kegiatan perusahaan menunjuk hasil jual rata-rata yang diterima produsen di berbagai tingkat produksi. Untuk produsen dalam pasar persaingan sempurna hasil penjualan rata-rata (AR ) adalah seperti yang ditunjukkan gambar (b). Apabila harga barang yang diproduksi adalah 200, Do adalah kurva permintaan yang dihadapi oleh perusahaan, dengan demikian kurva ini adalah kurva hasil penjualan rata-rata pada harga barang 200 dan dinyatakan sebagai Aro. Jika harga barang yang dijual perusahaan adalah 400, kurva D1 = AR adalah kurva permintaan dan juga kurva hasil penjualan rata-rata pada harga 400.

Dalam pasar persaingan sempurna harga tidak akan berubah walau bagaimanapun banyaknya jumlah barang yang dijual perusahaan. Ini menyebabkan kurva penjualan total berbentuk garis lurus yang bermula dari titik nol (Gb. a). Garis Tro adalah hasil penjualan total apabila harga 200, sedangkan garis TR 1 adalah kurva penjualan total apabila harga 400. Titik-titik pada TRo dan TR1 menggambarkan hasil penjualan total pada berbagai jumlah barang yang dijual.

**Gambar 4.4****Gambar (a) Hasil Penjualan dalam Persaingan****Gambar (b) Hasil Penjualan marginal, Rata-rata, Harga dalam persaingan sempurna.**

Adapun pengertian Ar (average Revenue) atau penjualan marginal adalah tambahan hasil penjualan yang diperoleh produsen dari menjual 1 unit barang bagi hasil penjualan, sedangkan seluruh jumlah pendapatan yang diterima perusahaan dari menjual barang yang diproduksi dinamakan hasil penjualan total (TR).



### 4.3. Macam Ongkos dan Penerimaan

#### 4.3.1. Macam Ongkos

Kurva ongkos adalah kurva yang menunjukkan hubungan antara jumlah ongkos produksi yang dikeluarkan produsen (pada sumbu vertikal) dan tingkat output (pada sumbu horizontal).

Dari segi sifat ongkos dalam hubungannya dengan tingkat output, ongkos produksi bisa dibagi menjadi :

- a) Total Fixed Cost (TFC) atau ongkos tetap total, adalah jumlah ongkos-ongkos yang tetap dibayar perusahaan (produsen) berapapun tingkat outputnya. Jumlah TFC adalah tetap untuk setiap tingkat output. (Misalnya : penyusutan, sewa gedung dan sebagainya).
- b) Total Variable Cost (TVC) atau ongkos variabel total, adalah jumlah ongkos-ongkos yang berubah menurut tinggi rendahnya output yang diproduksi. (Misalnya : ongkos untuk bahan mentah, upah, ongkos angkut dan sebagainya).
- c) Total Cost (TC) atau ongkos total adalah penjumlahan dari baik ongkos tetap maupun ongkos variabel.  $TC = TFC + TVC$ .
- d) Average Fixed Cost (AFC) atau ongkos tetap rata-rata adalah ongkos tetap yang dibebankan pada setiap unit output.

$$AFC = \frac{TFC}{Q}$$

(dimana Q = tingkat output)

- e) Average Variable Cost (AVC) atau ongkos variabel rata-rata adalah semua ongkos-ongkos lain, selain AFC, yang dibebankan pada setiap unit output.

$$AVC = \frac{TVC}{Q}$$

- f) Average Total Cost (ATC) atau ongkos total rata-rata, adalah ongkos produksi dari setiap unit output yang dihasilkan.

$$ATC = \frac{TC}{Q}$$

- g) Marginal Cost (MC) atau ongkos marginal, adalah kenaikan dari Total Cost yang diakibatkan oleh diproduksinya tambahan satu unit output. Dan karena produksi 1 unit output tidak menambah (atau mengurangi) TFC, sedangkan  $TC = TFC + TVC$  maka kenaikan TC ini sama dengan kenaikan TVC yang diakibatkan oleh produksi 1 unit output tambahan.

$$MC = \frac{\Delta TC}{\Delta Q} = \frac{\Delta TVC}{\Delta Q}$$

#### 4.3.2. Penerimaan (Revenue)

Revenue yang dimaksudkan adalah penerimaan produsen dari hasil penjualan outputnya. Ada beberapa konsep Revenue yang penting untuk analisa perilaku produsen.

- a) Total Revenue (TR)

Yaitu penerimaan total produsen dari hasil penjualan outputnya. Total Revenue adalah output kali harga output.

$$TR = Q \cdot P_Q$$

b) Average Revenue (AR)

Yaitu penerimaan produsen perunit output yang ia jual.

$$AR = \frac{TR}{Q} = \frac{Q \cdot PQ}{Q} = P_Q$$

Jadi Ar tidak lain adalah harga (jual) output perunit (=P<sub>Q</sub>).

c) Marginal Revenue (MR)

Yaitu kenaikan dari TR yang disebabkan oleh tambahan penjualan 1 unit output.

$$MR = \frac{\Delta TR}{\Delta Q}$$

#### 4.4. Keuntungan Maksimum

Produsen dianggap akan selalu memilih tingkat output (Q) dimana ia bisa memperoleh keuntungan total yang dimaksimum. Bila ia telah mencapai posisi ini dikatakan ia telah berada pada posisi equilibrium. Disebut posisi equilibrium karena pada posisi ini tidak ada kecenderungan baginya untuk kmengubah output( dan harga output) nya, maka keuntungan totalnya justru menurun.

#### 4.5. Kurva Konsumsi Pendapatan Dan Kurva Engelica

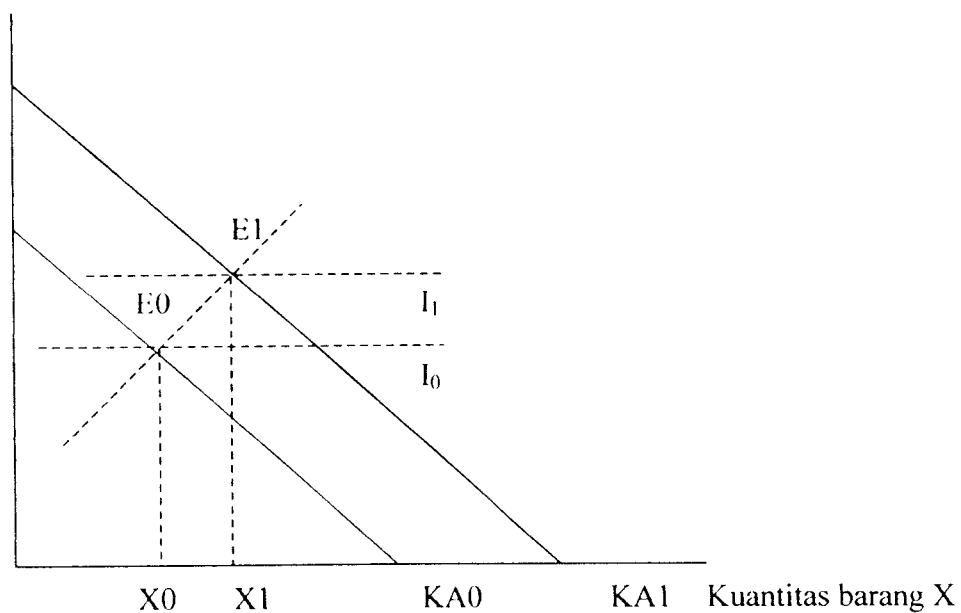
Salah satu faktor (variabel) bukan harga yang mempengaruhi permintaan adalah pendapatan konsumen pembeli. Kurva permintaan adalah kurva yang menunjukkan hubungan antara harga dengan jumlah yang diminta. Seperti diketahui salah satu faktor penting yang mempengaruhi permintaan akan suatu barang adalah harga barang itu sendiri. Dengan lgika yang sama kita jua dapat

menggambaran kurva Engel yaitu kurva yang menunjukkan hubungan antara pendapatan dan kuantitas yang diminta. Pada kasus barang normal, kurva ini berlereng menanjak karena kenaikan pendapatan akan menambah kemampuan konsumen untuk membeli dan mengonsumsi lebih banyak barang-barang dan jasa-jasa. Hubungan ini dapat diterangkan dengan menggunakan kurva indiferensi.

**Gambar 4.5**

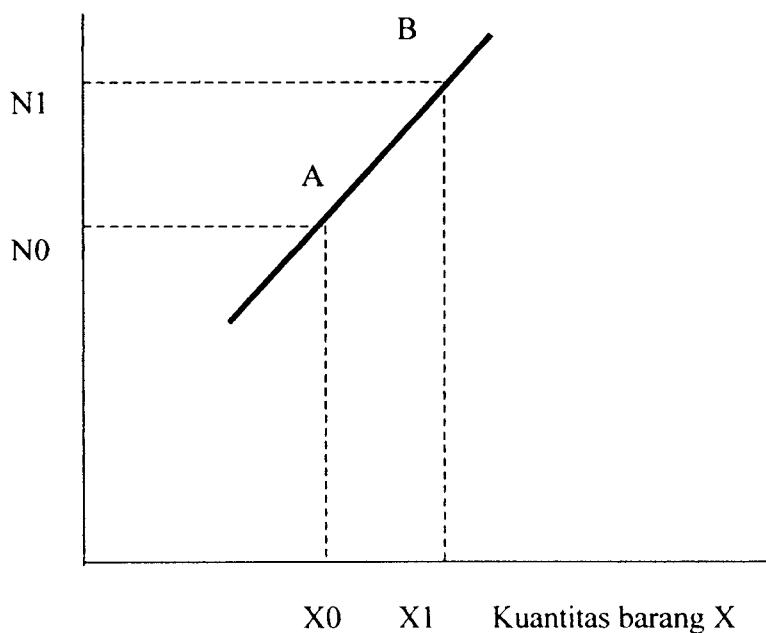
**Kurva Konsumsi Pendapatan**

Kuantitas barang Y



**Gambar 4.6****Kurva Engel**

Kuantitas barang Y

**Pendekatan Teori Permintaan Konsumen Individual**

Dua pendekatan mencoba menjelaskan hukum permintaan yaitu teori daya guna marginal dan pendekatan kurva indiferensi. Keduanya didasarkan pada upaya pilihan barang-barang konsumsi oleh konsumen individual untuk memaksimalkan kepuasan (daya guna) total dengan batasan pendapatan yang jumlahnya tertentu.

Daya guna marginal mengalami penurunan bila semakin banyak suatu barang dikonsumsi. Pendekatan daya guna marginal menggunakan anggapan-anggapan sebagai berikut. Para konsumen merupakan subyek rasional dimana ia membelanjakan semua kepuasan (daya guna) total maksimum. Mereka mempunyai preferensi yang jelas akan barang-barang dan jasa-jasa yang daya

guna marginal serta totalnya. Harga barang konsumsi sudah tertentu dan tetap tak berubah berapapun yang dibeli. Keseimbangan konsumen atau posisi kepuasan maksimal sedemikian rupa hingga daya guna marginal per rupiah dari pendapatan yang dibelanjakan sama untuk setiap barang yang dikonsumsi.

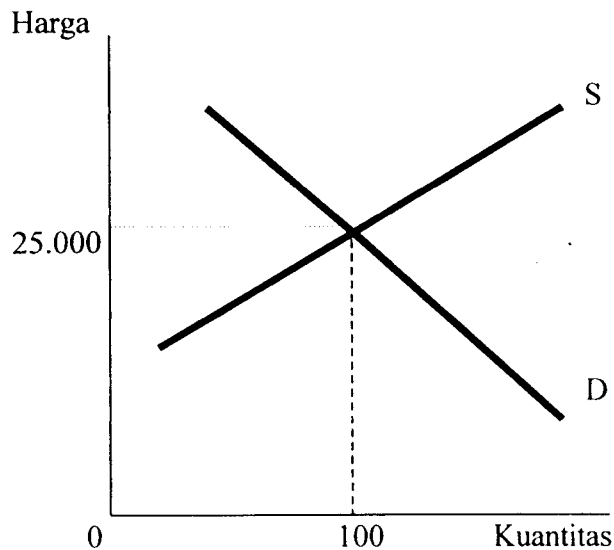
Kurva permintaan konsumen individual akan suatu barang dapat diperoleh dengan mengubah harga barang bersangkutan, hingga dapat diperoleh posisi keseimbangan baru dengan pendekatan kurva indiferensi. Cara yang sama, dengan merubah harga, juga dapat digunakan untuk memperoleh kurva permintaan konsumen individual dengan pendekatan daya guna marginal. Bila posisi keseimbangan pada harga berbeda dihubungkan pada analisis pendekatan kurva indiferensi, maka diperoleh kurva harga konsumsi. Bila posisi titik keseimbangan pada tingkat pendapatan berbeda, dengan pendekatan ini, dihubungkan maka diperoleh kurva pendapatan konsumsi. Selanjutnya bila kuantitas keseimbangan serta tingkat pendapatan yang bersangkutan digambarkan maka diperoleh kurva Engel berlereng menanjak naik pada barang normal.

#### **4.6. Keseimbangan Pasar**

Istilah keseimbangan atau equilibrium artinya suatu keadaan dimana tidak terdapat suatu kekuatan yang dapat menyebabkan terjadi perubahan keadaan dipasar dapat dikatakan dalam keseimbangan apabila jumlah yang disuplay para penjual pada suatu tingkat harga tertentu adalah sama dengan jumlah yang diminta para pembeli pada harga tersebut. Dengan demikian harga suatu barang dan jumlah yang diperjual belikan ditentukan dengan melihat keseimbangan suatu pasar. Jika dilihat secara grafik keadaan keseimbangan pasar tercapai pada

perpotongan kurva demand dan supply.

**Gambar 4.7**



Gambar Kurva Keseimbangan Pasar

Pada gambar diatas, jika dimisalkan harga kaos sebesar Rp. 25.000,- pembeli bersedia membeli 100 satuan dan penjual bersedia menjual 100 satuan juga. Jadi pada harga Rp. 250.000,- itu tidak ada kaos di pasar. Dalam keadaan ini dikatakan pasar kaos sudah dibersihkan (cleared).

Pada keadaan keseimbangan ini tidak ada tekanan terhadap harga dan jumlah berubah lagi. Dalam kenyataannya supply dan demand tidak selalu berada dalam keadaan keseimbangan, bahkan beberapa pasar mungkin tidak akan mencapai keseimbangan apabila kondisi berubah tiba-tiba. Namun kecenderungan pasar biasanya menuju kearah keseimbangan.

Untuk memahami mengapa pasar cenderung mengarah ke kondisi keseimbangan misalnya penjualan meminta harga Rp. 35.000, untuk satu buah kaos. Dengan demikian harga yang tetap berada diatas keseimbangan maka

produksi akan berusaha menghasilkan dan menjual lebih dari jumlah yang akan dibeli konsumen. Pada harga itu pembeli hanya bersedia membeli 20 satuan, sedangkan penjual mengharapkan dapat menjual 50 satuan. Akibatnya ada kelebihan penawaran (excess of supply) sebanyak 30 satuan.

Jika pembeli hanya bisa membayar Rp. 15.000 untuk sebuah kaos sedang pembeli menginginkan 110 satuan, tetapi penjualan melepas 50 buah kaos. Dalam keadaan ini terjadilah kelebihan permintaan tersebut, penjual menganjurkan agar pembeli bersedia membayar kaos itu dengan harga yang lebih mahal, yaitu Rp. 25.000.

Secara garis besar pendapatan digolongkan menjadi tiga golongan yaitu:

a. Gaji dan Upah

Imbalan yang diperoleh setelah orang tersebut melakukan pekerjaan untuk orang lain yang diberikan dalam waktu satu hari, satu minggu maupun satu bulan.

b. Pendapatan dari Usaha Sendiri

Merupakan nilai total dari hasil produksi yang dikurang dengan biaya-biaya yang dibayar dan usaha ini merupakan usaha milik sendiri atau keluarga dan tenaga kerja berasal dari anggota keluarga sendiri, nilai sewa kapital milik sendiri dan semua biaya ini biasanya tidak diperhitungkan.

c. Pendapatan Dari Usaha Lain

Pendapatan yang diperoleh tanpa mencurahkan tenaga kerja, dan ini biasanya merupakan pendapatan sampingan antara lain:



- a. Pendapatan dari hasil menyewakan aset yang dimiliki seperti rumah, ternak dan barang lain.
- b. Bunga dari uang
- c. Sumbangan dari pihak lain
- d. Pendapatan dari pensiun
- e. Dan lain-lain

#### **4.7. Usaha-usaha meningkatkan Pendapatan**

Pada umumnya manusia merasakan bahwa penghasilan / pendapatan yang diterima saat ini masih kurang dan menjadi masalah yang tidak akan pernah terselesaikan. Secara umum dapat diterangkan bahwa usaha untuk dapat meningkatkan penghasilan dapat digunakan beberapa cara antara lain:

1. Pemanfaatan waktu luang

Individu mampu memanfaatkan waktu luang yang tersisa dari pekerjaan yang telah dilakukan sebelumnya menjadi kesempatan yang baru untuk menambah penghasilan.

2. Melakukan kreatifitas dan inovasi

Individu harus mampu berfikir kreatif dan inovatif menciptakan terobosan-terobosan yang berarti untuk dapat mencapai kebutuhan yang dirasakan masih kurang.

#### **4.8. Faktor-faktor yang Mempengaruhi Pendapatan Pedagang Konveksi**

Pada usaha berdagang konveksi ada beberapa faktor yang mempengaruhi peningkatan produksi konveksi yang pada akhirnya akan mempengaruhi tingkat pendapatan yang akan diterima oleh pedagang konveksi. Adapun faktor-faktor yang mempengaruhi tingkat pendapatan adalah: pengaruh jam berdagang, modal dagang dan pengalaman berdagang.

##### **4.8.1. Sektor Informal**

Laju pertumbuhan penduduk yang tinggi tidak hanya berdampak buruk terhadap supply bahan pangan, tetapi juga semakin membuat kendala bagi tabungan dan sumber daya manusia. Ada tiga alasan mengapa pertumbuhan penduduk menghambat pembangunan (Mudrajad Kuncoro, 1997 : 169). Pertama, sulitnya penentuan pilihan antara konsumsi saat ini dan investasi di masa yang akan datang.

Kedua, angkatan kerja yang ada produktifitasnya cenderung rendah, yang berdampak pada rendahnya pendapatan. Ketiga, pertumbuhan penduduk yang cepat semakin mempersulit perubahan yang akan dilakukan untuk meningkatkan perubahan ekonomi dan social. Pertumbuhan penduduk yang cepat biasanya banyak dijumpai di negara yang sedang berkembang.

##### **4.8.2. Kesempatan Kerja**

Secara umum golongan tenaga kerja menyangkut bagian penduduk yang menyangkut tingkat usia 15 th – 64 th. Dalam pengertian angkatan kerja harus

diperhitungkan tingkat partisipasi dalam kegiatan ekonomi di antara jumlah tenaga kerja untuk setiap kelompok umur dan jenis kelamin.

Bertambahnya angkatan kerja mempengaruhi tingkat upah nyata maupun pembagian pendapatan masyarakat. Salah satu sebab rendahnya tingkat hidup di negara sedang berkembang adalah kurangnya penggunaan tenaga kerja yang tidak efisien di bandingkan negara-negara maju.

#### **4.8.3.Tenaga Kerja**

Salah satu faktor produksi yang dipakai dalam proses produksi untuk menghasilkan barang atau jasa adalah tenaga kerja. Adapun pengertian tenaga kerja yang dimaksud dalam penelitian ini yaitu orang atau pekerja bayaran baik dalam proses produksi maupun non produksi. Pengertian tenaga kerja menurut Muh Yasin adalah jumlah seluruh penduduk suatu negara yang dapat memproduksi barang dan jasa jika ada permintaan tenaga mereka dan jika mereka mau berpartisipasi dalam aktivitas tersebut. Sedangkan menurut UU Pokok Ketenagakerjaan no. 14 tahun 1969, yang dimaksud tenaga kerja adalah setiap orang yang mampu hubungan kerja guna menghasilkan jasa atau barang untuk memenuhi kebutuhan masyarakat.

Berkaitan dengan itu maka jumlah tenaga kerja sebagai salah satu faktor produksi mempunyai pengaruh dalam peningkatan produksi. Dalam teori produksi yang demikian menggambarkan keterkaitan antara tingkat produksi suatu barang dengan jumlah tenaga kerja yang digunakan untuk menghasilkan berbagai tingkat produksi barang tersebut.

Dari segi jumlahnya semakin banyak tenaga kerja yang digunakan dalam proses kegiatan tersebut. (M. Suparmoko;1990:178). Hal ini selaras dengan sifat-sifat fungsi produksi dari neo klasik, bahwa semakin banyak input yang digunakan semakin banyak output yang dihasilkan., maka dalam hal ini jumlah tenaga kerja sebagai variabel bebas yang juga mempengaruhi tingkat pendapatan pedagang Konveksi di pasar Godean, Sleman, Yogyakarta.

#### **4.8.4 Modal**

Salah satu faktor produksi yang tidak kalah pentingnya adalah modal. sebab didalam suatu usaha masalah modal mempunyai hubungan yang sangat kuat dengan berhasil tidaknya suatu usaha yang telah didirikan. Modal dapat dibagi sebagai berikut :

1. Modal Tetap :

Adalah modal yang memberikan jasa untuk proses produksi dalam jangka waktu yang relatif lama dan tidak terpengaruh oleh besar kecilnya jumlah produksi.

2. Modal Lancar :

Adalah modal memberikan jasa hanya sekali dalam proses produksi. bisa dalam bentuk bahan-bahan baku dan kebutuhan lain sebagai penunjang usaha tersebut.

Dapat dikemukakan pengertian secara klasik, dimana modal mengandung pengertian sebagai "hasil produksi yang digunakan untuk memproduksi lebih lanjut". Beberapa pengertian modal dibawah ini akan

memberikan pengertian yang lebih baik, antara lain : pendapat Schwiedland memberikan pengertian modal dalam artian yang lebih luas, yaitu modal meliputi baik modal dalam bentuk uang (Geldkapital), maupun dalam bentuk barang atau (Sachkapital), misalnya mesin barang-barang dagangan dan lain sebagainya. (Bambang Riyanto;1984:9)

Modal adalah semua bentuk kekayaan yang dapat digunakan langsung maupun tidak langsung dalam proses produksi untuk menambah output. (Irawan dan M. Suparmoko;1988:93). Dalam pengertian ekonomi, modal yaitu barang atau uang yang bersama-sama faktor-faktor produksi tanah dan tenaga kerja menghasilkan barang-barang dan jasa-jasa baru.

Menurut Suparmoko, modal merupakan input (faktor produksi) yang sangat penting dalam menentukan tinggi rendahnya pendapatan. Tetapi bukan berarti merupakan faktor satu-satunya yang dapat meningkatkan pendapatan. Sehingga dalam hal ini modal usaha bagi pedagang konveksi juga merupakan salah satu faktor produksi yang mempengaruhi tingkat pendapatan pedagang Konveksi di pasar Godean.

#### **4.9. Hipotesis Penelitian**

Berdasarkan rumusan masalah dan tujuan penelitian maka hipotesis yang akan diuji dalam penelitian ini adalah:

1. Diduga jam berdagang berpengaruh positif secara signifikan terhadap pendapatan pedagang Konveksi.
2. Diduga modal dagang berpengaruh positif secara signifikan terhadap pendapatan pedagang Konveksi.

3. Diduga pengalaman berdagang berpengaruh positif secara signifikan terhadap pendapatan pedagang Konveksi.
4. Diduga pengalaman berdagang, modal dagang, jam berdagang berpengaruh positif terhadap pendapatan pedagang konveksi.

## BAB V

### METODE PENELITIAN

#### 5.1. Lokasi Penelitian

Penelitian ini dilakukan pada pedagang di pasar yang berada di Pasar Godean.

#### 5.2. Cara pemilihan Sampel

Dalam menentukan sampel, penulis menggunakan pemilihan secara acak (random). Artinya bahwa setiap anggota dari populasi mempunyai kesempatan yang sama untuk dimasukkan sebagai sampel. Pemilihan sampel dilakukan dengan pengundian, dan jumlah yang diambil sebanyak 50 responden dan dianggap sudah mewakili bagi responden pedagang pasar.

Metode atau teknik untuk memperoleh sampel yang acak dimana suatu sampel yang bersifat mewakili dapat diperoleh adalah melalui suatu proses yang disebut *penarikan sampel secara acak*, dimana setiap unsur dalam populasi mempunyai probabilitas yang sama untuk dapat terpilih dalam sampel. Pengambilan sampel dalam penelitian ini dilakukan berdasarkan metode *purposive sampling*. Purposive sampling adalah metode pengambilan sampel yang dilakukan dengan mengambil orang-orang yang terpilih betul oleh peneliti menurut ciri-ciri khusus yang dimiliki oleh sampel itu.

### 5.3. Sumber Data

- a. Data Primer, adalah data yang diperoleh dengan melakukan wawancara kepada pedagang yang terpilih sebagai sampel didasarkan pada kuisisioner yang telah disiapkan.
- b. Data Sekunder, adalah data yang diperoleh dari instansi atau lembaga yang berkaitan dengan penelitian ini, seperti Kantor Pasar Godean.

### 5.4. Definisi Variabel

#### a. Pendapatan

Pendapatan disini dimaksudkan sebagai pendapatan rumah tangga, sedangkan pendapatan rumah tangga merupakan pendapatan yang berasal dari setiap anggota keluarga yang telah mampu menghasilkan pendapatan dari kegiatan produksi. Pendapatan adalah penerimaan kotor seorang pedagang yang diperoleh dari hasil penjualan konveksi, belum dikurangi biaya operasional dan tenaga kerja serta harga barang konveksi yang terjual.

#### b. Jam Berdagang

Yang dimaksud jam berdagang adalah lamanya pedagang konveksi berada dipasar untuk menjual barang dagangannya di pasar.

#### c. Modal Dagang

Dalam rangka meningkatkan usaha para pedagang konveksi yang ada dipasar memerlukan modal yang tidak kecil sebagai modal awalnya. Modal Dagang adalah modal awal seorang pedagang konveksi pada saat memulai usaha berdagang konveksi. Para pedagang mendapatkan modalnya ada yang berasal dari modal sendiri dan ada yang berasal dari modal pinjaman. Modal sendiri disini



diartikan sebagai modal yang berasal dari perorangan yang berdagang di pasar. Modal sendiri merupakan modal keluarga yang telah dikumpulkan kemudian digunakan untuk berdagang dengan tujuan mendapatkan keuntungan yang lebih. Sedangkan modal pinjaman disini dapat diartikan sebagai modal yang dipinjam dari pihak lain, misalnya Bank, perorangan dan lain sebagainya.

#### d. Pengalaman Berdagang

Adalah lamanya seorang pedagang menggeluti pekerjaannya yaitu berdagang konveksi

### 5.5. Metode Analisis Data

Untuk membuktikan kebenaran dari hipotesis maka, diperlukan analisis data. Untuk mengetahui pengaruh dari satu Variabel bebas terhadap variable tak bebas dapat dibuat formulasi sebagai berikut:

$$Y = a + \beta_1 X_1 + \beta_2 X_2 + \beta_3 X_3 + e_i \text{ (Damodar Gujarati, 1993 : 263 )}$$

Keterangan:

Y = Pendapatan pedagang Konveksi (rupiah)

a = Konstanta

b = Koefisien regresi

X1 = Modal dagang (rupiah)

X2 = Jam berdagang (jam)

X3 = Pengalaman berdagang (tahun)

$e_i$  = Kesalahan pengganggu, berupa variabel atau faktor lain yang tidak diamati oleh model.

Untuk menguji tingkat significant dari masing-masing koefisien regresi digunakan uji t-test yaitu :

- Ho :  $b_i = 0$ ,

artinya variabel independen tidak mempengaruhi variabel dependen.

- Ha :  $b_i > 0$ ,

artinya variabel independen mempengaruhi variabel dependen secara positif

$$t - \text{hitung} = \frac{b_1}{SDb_1}$$

Dimana :

$b_1$  = adalah penaksir koefisien  $b_i$

SD = Standar Deviasi

dengan derajat keyakinan tertentu, maka jika :

- $t\text{-hitung} < t\text{ tabel}$ , maka Ho diterima dan Ha ditolak, artinya secara individu tidak ada pengaruh yang berarti antara variabel independen terhadap variabel dependen.
- $t\text{-hitung} > t\text{ tabel}$ , maka Ho ditolak dan Ha diterima, artinya secara individu terdapat pengaruh yang berarti antara variabel independen terhadap variabel dependen.

Untuk menguji semua koefisien penaksir regresi secara serentak maka pengujian tersebut dilakukan dengan uji F-test yaitu :

- Ho :  $b_1 : b_2 : b_3 \dots b_n = 0$ , artinya variabel independen tidak mempengaruhi variabel dependen
- Ha :  $b_1 \neq b_2 \neq b_3 \neq b_n \neq 0$ , artinya variabel independen berpengaruh terhadap variabel dependen

Rumus F-hitung sebagai berikut :

$$F\text{-hitung} = \frac{R/(k-1)}{(1-R)/(n-k)}$$

Dimana :

- R = Koefisien determinasi
- k = Banyaknya variabel bebas
- n = Banyaknya sampel

Maka dengan derajat keyakinan tertentu :

- jika  $F\text{-hitung} < F\text{ tabel}$ , maka  $H_0$  diterima yang berarti secara bersama-sama variabel independen secara signifikan tidak dipengaruhi variabel dependen.
- jika  $F\text{-hitung} > F\text{ tabel}$ , maka  $H_0$  ditolak yang berarti secara bersama-sama variabel independen secara signifikan mempengaruhi variabel dependen.

Kemudian untuk pengujian terakhir yaitu mengukur keeratan hubungan antara variabel bebas dan tidak bebas terhadap sesuatu himpunan data hasil pengamatan, yang serius disebut dengan koefisien determinasi (R) sehingga semakin tinggi R maka semakin erat hubungan antara variabel bebas dan variabel tidak bebasnya.

## 5.6. Koefisien Determinasi

Koefisien determinasi menunjukkan besarnya pengaruh variabel bebas secara serentak terhadap variabel terikat. Menurut Sumodiningrat (2002),  $R^2$  adalah sebuah fungsi yang tidak pernah menurun (*nondecreasing*) dari jumlah variabel bebas yang terdapat dalam model regresi. Bertambahnya jumlah

variabel bebas, maka  $R^2$  akan meningkat dan tidak pernah menurun. Menurut Algifari (1997), untuk menginterpretasikan koefisien determinasi dengan memasukkan pertimbangan banyaknya variabel independen dan sampel yang digunakan dalam penelitian, khususnya dalam model regresi linier berganda, menggunakan koefisien determinasi yang telah disesuaikan (*Adjusted R<sup>2</sup>*). (*Adjusted R<sup>2</sup>*). Adapun rumus *Adjusted R<sup>2</sup>*, adalah sebagai berikut : (Sumodinigrat, 2002)

$$\bar{R}^2 = 1 - \left( \frac{n-1}{n-k} \right) \left( \frac{RSS}{TSS} \right)$$

Dimana :

$$\bar{R}^2 = \text{Adjusted } R^2$$

RSS = *Residual Sum Square* (Jumlah Kuadrat Sisa)

TSS = *Total Sum Square* (Jumlah Kuadrat Total)

Adapun untuk mengetahui variabel bebas yang berpengaruh paling dominan terhadap variabel terikat, dilakukan dengan melihat harga koefisien  $\beta$ . Semakin besar koefisien  $\beta$  suatu variabel bebas, maka akan semakin besar pengaruhnya terhadap variabel terikat.

## 5.7. Pengujian Hipotesis

### 5.7.1. Uji Asumsi Klasik

Untuk mendapatkan penaksir-penaksir yang bersifat BLUE (*best linear unbiased estimator*) dari penaksir linier kuadrat terkecil (*ordinary least square*) maka harus memenuhi seluruh asumsi-asumsi klasik.

### 5.7.1.1. Multikolinearitas

Merupakan suatu keadaan dimana satu / lebih variabel independen dapat dinyatakan sebagai kombinasi linier dari variabel lainnya. Hubungan yang terjadi bisa sempurna, bisa juga tidak sempurna. Multikolinearitas dapat dideteksi dengan melihat  $R^2$  yang tinggi. Multikolinearitas menjadi masalah jika derajat kolinieritasnya tinggi, jika derajat kolinieritasnya rendah maka tidak menjadi masalah yang berarti. Dengan metode Klein derajat multikolinearitas dapat dilihat melalui koefisien determinasi parsial dari regresi antara variabel dependen yang digunakan dalam model penelitian.

Jika  $r^2_{Xi, Xj} \leq R^2_{Y, X_1, X_2, \dots, X_k}$  maka tingkat multikolinearitas yang akan terjadi cukup rendah dan tidak menjadi masalah.

Satu asumsi model regresi klasik adalah bahwa tidak terdapat multikolinieritas diantara variabel yang menjelaskan termasuk dalam model. Multikolinieritas berarti adanya hubungan linier yang "sempurna" atau pasti, di antara beberapa atau semua variabel yang menjelaskan dari model regresi (Gujarati, 1995 : 157).

Masalah multikolinieritas bisa timbul karena berbagai sebab. Pertama sifat-sifat yang terkandung dalam kebanyakan variabel ekonomi berubah bersama-sama sepanjang waktu. Besaran-besaran ekonomi dipengaruhi oleh faktor-faktor yang sama. Oleh karena itu, sekali faktor-faktor yang mempengaruhi itu menjadi operatif, maka seluruh variabel akan cenderung berubah dalam satu arah. Kedua, penggunaan nilai lag (*lagged values*) dari variabel-variabel bebas tertentu dalam model regresi. (Sumodiningrat, 2002 : 281)

Metode yang digunakan untuk mendeteksi kolinieritas adalah dengan melihat nilai *tolerance* dan lawannya serta *Variance Inflation Factor* (VIF). Kedua ukuran ini menunjukkan setiap variabel bebas manakah yang dijelaskan oleh variabel bebas lainnya. Dalam pengertian sederhana setiap variabel bebas menjadikan variabel terikat dan diregres terhadap variabel bebas lainnya. *Tolerance* mengukur variabilitas variabel bebas yang terpilih yang tidak dapat dijelaskan oleh variabel bebas lainnya. Jadi nilai *tolerance* yang rendah sama dengan nilai VIF tinggi (karena  $VIF = 1/tolerance$ ) dan menunjukkan adanya kolinieritas yang tinggi. Nilai *cut-off* yang umum dipakai adalah nilai *tolerance* 0.10 atau sama dengan nilai VIF di atas 10 (Ghozali, 2002 : 57).

#### 5.7.1.2. Heterokedastisitas

Uji heterokedastisitas digunakan untuk menguji apakah faktor-faktor pengganggu mempunyai variasi yang sama atau tidak seluruh observasi. Untuk menguji heterokedastisitas dapat dicari dengan metode koefisien Rank Spearman, sebagai berikut :

$$R_s = 1 - 6 \left[ \frac{\sum di^2}{N(N^2 - 1)} \right]$$

Dimana :

$di$  adalah perbedaan dalam rank

$N$  adalah banyaknya individu yang dirank

Koefisien rank korelasi dapat digunakan untuk mendeteksi heterokedastisitas, sebagai berikut :

$$\text{Asumsikan } Y_i = \beta_0 + \beta_1 X_i + e_i$$

Heteroskedastisitas berarti varians variabel dalam model tidak sama (konstan). Konsekuensinya adanya heteroskedastisitas dalam model regresi adalah penaksir (estimator) yang diperoleh tidak efisien, baik dalam sampel kecil maupun sampel besar, walaupun penaksir yang diperoleh menggambarkan populasinya (tidak bias) dan bertambahnya sampel yang digunakan akan mendekati nilai sebenarnya (konsisten). Ini disebabkan oleh varians-nya yang tidak minimum (tidak efisien) (Algifari, 2000 : 85).

Pengujian heteroskedastisitas dalam penelitian dilakukan dengan uji Glejser. Adapun rumus yang digunakan adalah sebagai berikut : (Gujarati, 1995 : 187)

$$|e_i| = \alpha + \beta_1 X_i + v$$

Suatu model dikatakan tidak terjadi heteroskedastisitas apabila didapatkan pengujian yang tidak signifikan.

### 5.7.1.3. Autokorelasi

Autokorelasi adalah keadaan dimana kesalahan salah satu penguji dalam periode tertentu berkorelasi dengan kesalahan pengganggu periode lainnya. Untuk mengetahui ada tidaknya gejala autokorelasi dilakukan dengan uji statistik Dubin Watson, langkah langkahnya sebagai berikut :

- a. Mencari variabel pengganggu

$$e = \frac{e_t - e_{t-1}}{e_t^2}$$

b. Menentukan nilai statistik Durbin Watson

$$d = \frac{\sum_{t=2}^{t=N} e_t - e_{t-1}}{\sum_{t=1}^{t=N} e_t^2}$$

Membandingkan nilai Durbin Watson atbel dimana  $\partial k = n - k - 1$  dengan nilai Durbin Watson hitung.



**BAB VI**  
**ANALISIS DATA DAN PEMBAHASAN**

**6.1. Profil Responden**

Profil responden yang diteliti meliputi umur, jenis kelamin, status pernikahan dan jumlah tanggungan keluarga. Berdasarkan data penelitian, maka dapat dideskripsikan profil responden dalam tabel berikut :

**Tabel 6.1.**

Profil Responden

<b>No.</b>	<b>Profil</b>	<b>Jumlah</b>	<b>%</b>
1.	<b>Usia</b>		
	- ≤ 25 tahun	1	2,00
	- 26 – 35 tahun	14	28,00
	- 36 – 45 tahun	23	46,00
	- 46 – 55 tahun	9	18,00
	- > 55 tahun	3	6,00
	<b>Jumlah</b>	<b>50</b>	<b>100,00</b>
2.	<b>Jenis Kelamin</b>		
	- Laki-laki	7	14,00
	- Perempuan	43	86,00
	<b>Jumlah</b>	<b>50</b>	<b>100,00</b>
3.	<b>Status</b>		
	- Belum Menikah	3	6,00
	- Sudah Menikah	47	94,00
	<b>Jumlah</b>	<b>50</b>	<b>100,00</b>
4.	<b>Jumlah tanggungan</b>		
	- 1 – 3 orang	12	24,00
	- 4 – 6 orang	23	46,00
	- > 6 orang	15	30,00
	<b>Jumlah</b>	<b>50</b>	<b>100,00</b>

Sumber : Data Primer diolah, 2005

Berdasarkan tabel 6.1. diketahui bahwa profil responden berdasarkan pada beberapa macam yaitu berdasarkan Usia, Jenis kelamin, Status Pernikahan dan Jumlah Tanggungan Keluarga, dari tabel tersebut menunjukkan untuk profil responden berdasarkan usia, usia responden paling banyak berumur 36 – 45 tahun yaitu 23 responden (46,00%), berdasarkan jenis kelamin diketahui profil responden paling banyak adalah perempuan yaitu 43 responden (86,00%), berdasarkan status pernikahan profil responden paling banyak berstatus sudah menikah yaitu 47 responden (94,00%), sedangkan berdasarkan jumlah tanggungan keluarga paling banyak 4 – 6 orang, yaitu 23 responden (46,00%).

**Tabel 6.2.**

Distribusi Frekuensi Tingkat Pendidikan

<b>Pendidikan</b>	<b>Frekuensi</b>	<b>%</b>
SD/ sederajat	10	20,00
SLTP/ sederajat	12	24,00
SLTA/ sederajat	28	56,00
<b>Jumlah</b>	<b>50</b>	<b>100,00</b>

Sumber : Data primer, 2005

Tabel 6.2. menunjukkan bahwa tingkat pendidikan responden paling banyak adalah SLTA/ sederajat, yaitu 28 responden (56,00%).

**Tabel 6.3.**

Deskripsi Pendapatan, Modal, Jam Berdagang, dan Pengalaman Berdagang

No.	Variabel	Minimum	Maksimum	Mean	Std. Deviasi
1	Pendapatan	300000	5000000	2303000	1426513.16
2	Modal Dagang	1500000	20000000	9006000	5141196,56
3	Jam Berdagang	150	300	230,4	43,38
4	Pengalaman Berdagang	3	27	11,06	5,87

Berdasarkan tabel 6.3. terlihat bahwa data penelitian mempunyai nilai yang bervariasi, yang ditunjukkan dari selisih nilai maksimum dan minimum dan nilai standar deviasi yang cukup besar. Pendapatan pedagang minimum Rp. 300.000 dan maksimum sebesar Rp. 5.000.000 per bulan dengan rata-rata pendapatan pedagang sebesar Rp. 2.303.000 per bulan. Modal dagang minimum sebesar Rp. 1.500.000 dan maksimum sebesar Rp. 20.000.000 dengan rata-rata Rp. 9.006.000. Jam berdagang minimum 150 jam perbulan dan maksimum 300 jam perbulan dengan rata-rata 230,4 jam perbulan. Pengalaman berdagang minimum 3 tahun dan maksimum 27 tahun dengan rata-rata 11,06 tahun.

## 6.2. Uji Asumsi Klasik

Persamaan regresi yang digunakan dalam penelitian ini yaitu modal dagang, Jam berdagang, dan pengalaman berdagang terhadap pendapatan.

### 6.2.1. Uji Autokorelasi

Dalam penelitian ini Pengujian autokorelasi dilakukan dengan menggunakan uji Durbin-Watson.

Hasil pengujian didapatkan harga  $d$  sebesar 1,883. Harga  $d_U$  untuk  $k = 3$  dan  $N = 50$  sebesar 1,674. Berdasarkan nilai  $d$  yang terletak di antara  $d_U$  sampai  $4 - d_U$  ( $1,674 < 1,883 < 2,326$ ), sehingga disimpulkan dalam model persamaan tidak terdapat autokorelasi.

Hasil pengujian autokorelasi dapat dirangkumkan dalam tabel sebagai berikut :

**Tabel 6.4.**  
Hasil Pengujian Autokorelasi

	R	R Square	Adjusted R Square	Durbin-Watson
Model				
	.661	.437	.401	1.883

a Predictors: (Constant), Pengalaman Berdagang, Modal Dagang, jam berdagang

b Dependent Variable: Pendapatan

### 6.2.2. Uji Multikolinieritas

Uji multikolinieritas bertujuan untuk menguji apakah model regresi ditemukan adanya korelasi antar variabel bebas. Dalam penelitian dilakukan dengan melihat besarnya tolerance value dan besarnya Varian Inflation Factor (VIF).

Jika nilai tolerance value  $> 0,1$  dan  $VIF < 10$  maka tidak terjadi multikolinieritas. Hasil pengujian menunjukkan bahwa hasil perhitungan nilai tolerance tidak ada variabel yang memiliki nilai tolerance kurang dari 0,1. Hasil perhitungan nilai VIF menunjukkan tidak ada satu variabel

bebas yang memiliki nilai VIF lebih dari 10. Jadi dapat disimpulkan bahwa tidak ada multikolinieritas antar variabel bebas dalam model regresi.

**Tabel 6.5.**  
Hasil Pengujian Multikolinieritas

	Collinearity Statistics	
	Tolerance	VIF
(Constant)		
Modal Dagang	.918	1.089
jam berdagang	.878	1.139
Pengalaman Berdagang	.944	1.059

a. Dependent Variable: Pendapatan

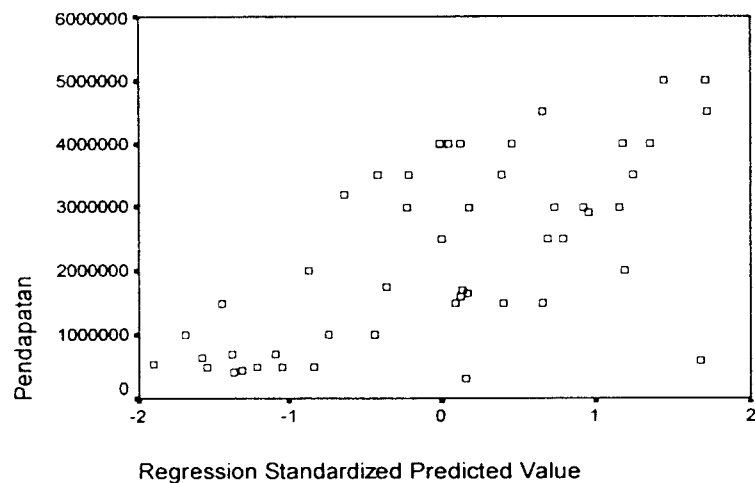
### 6.2.3. Uji Heteroskedastisitas

Pengujian heteroskedastisitas dilakukan dengan melihat grafik scatterplot antara nilai terikat dengan residualnya, hasilnya bahwa titik – titik dalam grafik tidak ada pola yang jelas, sehingga dapat disimpulkan bahwa dalam penelitian ini tidak terjadi heteroskedastisitas. Seperti terlihat dalam table di bawah ini

**Tabel 6.6.**  
Hasil Pengujian Heteroskedastisitas

Scatterplot

Dependent Variable: Pendapatan



### 6.3. Pengujian Hipotesis

Pengujian hipotesis dalam penelitian ini akan dilakukan dengan menggunakan teknik analisis regresi linier berganda. Hasil pengujian regresi linier berganda dapat ditabulasikan sebagai berikut :

**Tabel 6.7.**

Tabulasi Hasil Pengujian Regresi

Model	Koef. Reg.	SE	$\beta$	t	Sig.
Konstan	-436049	859569,9		-0,507	0,614
Modal Dagang	0,144	0,032	0,517	4,483	0,000
Jam Berdagang	2705,823	3882,206	0,082	0,697	0,489
Pengalaman	74370,118	27640,150	0,306	2,691	0,010
Variabel Dependen : Pendapatan					
R = 0,661					
R <sup>2</sup> = 0,437					
Adjusted R <sup>2</sup> = 0,401					
F = 11,920					0,000

### 6.3.1. Uji T-test

#### 6.3.1.1. Uji hipotesis pertama

Ho :  $\beta_i = 0$  artinya Modal tidak ada pengaruh yang signifikan antara modal dagang (X1) terhadap pendapatan pedagang (Y).

Ha :  $\beta_i > 0$  artinya Modal ada pengaruh yang signifikan positif antara modal dagang (X1) terhadap pendapatan pedagang (Y).

Hasil pengujian didapatkan nilai t-hitung sebesar 4,483. Dalam penelitian ini pengujian hipotesis dilakukan dengan uji satu sisi. Nilai t-tabel pada  $\alpha = 5\%$  derajat kebebasan (dk) = 46 pada pengujian satu sisi, diperoleh t tabel sebesar 1,680. Berdasarkan nilai t-hitung  $4,483 > t\text{-tabel } 1,680$ , maka Ho ditolak dan Ha diterima sehingga disimpulkan modal dagang berpengaruh positif terhadap pendapatan pedagang konveksi.

#### 6.3.1.2. Uji Hipotesis Kedua

Ho :  $\beta_i = 0$  artinya Jam berdagang tidak ada pengaruh yang signifikan antara jam berdagang (X2) terhadap pendapatan pedagang (Y).

Ha :  $\beta_i > 0$  artinya Jam berdagang ada pengaruh yang signifikan antara jam berdagang (X2) terhadap pendapatan pedagang (Y).

Hasil pengujian didapatkan nilai t-hitung sebesar 0,697. Dalam penelitian ini pengujian hipotesis dilakukan dengan uji satu sisi. Nilai t-tabel pada derajat kebebasan (dk) = 46 pada pengujian satu sisi, didapatkan sebesar 1,680. Berdasarkan nilai t-hitung  $0,697 <$

t-tabel 1,680, maka  $H_0$  diterima dan  $H_a$  ditolak sehingga disimpulkan jam berdagang tidak berpengaruh terhadap pendapatan pedagang konveksi.

#### 6.3.1.3. Uji Hipotesis Ketiga

$H_0 : \beta_i = 0$  artinya Pengalaman berdagang tidak ada pengaruh yang signifikan antara pengalaman berdagang ( $X_3$ ) terhadap pendapatan pedagang ( $Y$ ).

$H_a : \beta_i > 0$  artinya Pengalaman berdagang ada pengaruh yang signifikan positif antara pengalaman berdagang ( $X_3$ ) terhadap pendapatan pedagang ( $Y$ ).

Hasil pengujian didapatkan nilai t-hitung sebesar 2,691. Dalam penelitian ini pengujian hipotesis dilakukan dengan uji satu sisi karena hipotesis alternatif ( $H_a$ ) merupakan hipotesis yang berarah. Nilai t-tabel pada derajat kebebasan ( $dk$ ) = 46 pada pengujian satu sisi, didapatkan sebesar 1,680. Berdasarkan nilai t-hitung  $2,691 > t$ -tabel 1,680, maka  $H_0$  ditolak dan  $H_a$  diterima sehingga disimpulkan pengalaman berdagang berpengaruh positif terhadap pendapatan pedagang konveksi.



### 6.3.2. Uji F-test

Uji statistik f pada dasarnya menunjukkan apakah semua variabel bebas yang dimasukkan dalam model mempunyai pengaruh secara bersama-sama terhadap variabel terikat / independen.

**Tabel 6.8**

Hasil Uji F-test

Model		Sum of Squares	df	Mean Square	F	Sig.
1	Regression	436126558750 77,740	3	14537551958359,250	11.920	.000
	Residual	560993941249 22,300	46	1219552046193,963		
	Total	997120500000 00,000	49			

a Predictors: (Constant), Pengalaman Berdagang, Modal Dagang, jam berdagang  
b Dependent Variable: Pendapatan

Ho :  $b_1 = b_2 = b_3 = 0$ , artinya variabel modal dagang (X1), jam dagang (X2), dan pengalaman berdagang (X3) tidak mempengaruhi pendapatan (Y). Secara serentak atau bersama-sama.  
Ha :  $b_1 \neq b_2 \neq b_3 \neq 0$ , artinya variabel modal dagang (X1), jam berdagang (X2), dan pengalaman berdagang (X3). berpengaruh terhadap pendapatan (Y). Secara serentak atau bersama-sama.

Hipotesis nihil (Ho) yang diuji dalam uji hipotesis keempat adalah modal dagang, Jam berdagang, dan pengalaman berdagang secara serentak tidak berpengaruh terhadap pendapatan pedagang konveksi.

Hasil pengujian didapatkan nilai F-hitung sebesar 11,920. Dalam penelitian ini pengujian hipotesis dilakukan dengan uji satu sisi karena hipotesis alternatif

(Ha) merupakan hipotesis yang berarah. Nilai F-tabel pada derajat kebebasan (dk) pembilang 3 dan dk penyebut 46 pada pengujian satu sisi sebesar 2,81. Berdasarkan nilai F-hitung  $11,920 > F\text{-tabel } 2,81$ , maka  $H_0$  ditolak dan  $H_a$  diterima sehingga disimpulkan modal dagang, Jam berdagang, dan pengalaman berdagang secara serentak berpengaruh positif terhadap pendapatan pedagang konveksi.

### 6.3.3. Koefisien Determinasi ( $R^2$ )

Hasil pengujian diperoleh nilai koefisien determinasi ( $R^2$ ) sebagai berikut:

**Tabel 6.9**  
**Hasil Perhitungan Koefisien Determinasi**

	R	R Square	Adjusted R Square
Model			
1	.661	.437	.401

a Predictors: (Constant), Pengalaman Berdagang, Modal Dagang, jam berdagang  
b Dependent Variable: Pendapatan

Nilai koefisien determinasi yang diperoleh dari hasil analisis regresi sebesar 0,437. Hal ini menunjukkan bahwa variabel independen yang digunakan dalam penelitian ini dapat menjelaskan variasi pendapatan pedagang konveksi di Pasar Godean sebesar 43,7 % sedangkan sisanya 56,3 % dipengaruhi oleh variabel lainnya diluar model penelitian ini.

### 6.3.4. Persamaan Regresi

Model regresi linier berganda untuk mengetahui pengaruh variabel modal dagang, jam berdagang, pengalaman berdagang diformulasikan sebagai berikut:

$$Y = a + \beta_1 X_1 + \beta_2 X_2 + \beta_3 X_3 + e_i$$

Hasil perhitungan regresi berganda disajikan pada tabel berikut:

**Tabel 6.10**

Hasil Analisis Regresi Linier berganda

Model		Unstandardized Coefficients	
		B	Std. Error
1	(Constant)	-436049,395	859569,895
	Modal Dagang	.144	.032
	jam berdagang	2705.823	3882.206
	Pengalaman Berdagang	74370.118	27640.150

a Dependent Variable: Pendapatan

Berdasarkan hasil pada tabel...maka dapat disusun persamaan regresi sebagai berikut:

$$Y = -436049,4 + 0,144 X_1 + 2705,823 X_2 + 74370,118 X_3$$

Hasil koefisien regresi dapat diinterpretasikan sebagai berikut:

- Nilai konstanta ( $\alpha$ ) = -436049,4 dapat diartikan apabila modal dagang, jam dagang dan pengalaman berdagang maka pendapatan pedagang konveksi di Pasar Godean akan turun sebesar 436049,4 rupiah per hari.
- Nilai koefisien ( $\beta_1$ ) = 0,144 dapat diartikan jika modal dagang bertambah 1 rupiah maka pendapatan pedagang konveksi akan bertambah sebesar 0,144 rupiah, dengan asumsi variabel independennya tetap.
- Nilai koefisien ( $\beta_2$ ) = 2705,823 dapat diartikan jika jam berdagang bertambah 1 jam maka pendapatan pedagang konveksi di Pasar Godean naik sebesar 2705,823 rupiah, dengan asumsi variabel yang lain tetap. Jam berdagang tidak signifikan karena jam berdagang yang satu dengan yang

lain mungkin berbeda, mungkin pedagang yang satu buka dagang pada waktu ramai dan yang lain pada waktu sepi.

- d. Nilai koefisien ( $\beta_3$ ) = 74370,118 dapat diartikan jika pengalaman berdagang bertambah 1 tahun maka pendapatan pedagang konveksi bertambah sebesar 74370,118 rupiah, dengan asumsi variabel yang lain tetap.

#### **6.4. Pembahasan**

Hasil penelitian menunjukkan bahwa modal kerja berpengaruh positif terhadap pendapatan pedagang konveksi. Hal ini disebabkan dengan modal yang besar maka pedagang lebih terjamin dalam pengadaan barang, baik dalam hal kontinuitasnya maupun dalam hal variasi dan jenisnya. Dengan kontinuitas yang terjamin maka segala kegiatan jual beli menjadi lancar dan tidak terganggu karena barang yang tidak tersedia. Adapun variasi dan jenis barang yang diperdagangkan akan memberikan alternatif kepada konsumen untuk memilih, sehingga konsumen relatif lebih tertarik untuk melakukan pembelian barang di tempat tersebut. Hal ini akan dapat meningkatkan pendapatan pedagang konveksi.

Hasil penelitian menunjukkan bahwa jam berdagang tidak berpengaruh terhadap pendapatan pedagang konveksi. Hal tersebut disebabkan karena dalam berdagang konveksi di pasar, maka terdapat jam-jam ramai dan jam-jam sepi, seperti misalnya pada saat jam kantor maka merupakan jam-jam sepi dan pada hari minggu pagi dan sore hari merupakan jam-jam ramai. Mungkin pedagang dalam membuka dagangannya antara pedagang yang satu dengan yang lain berbeda, pedagang yang satu menjual dagangannya pada waktu

ramai dan yang satu pada waktu sepi pengunjung, Dan semakin lama pedagang membuka dagangannya maka akan semakin banyak pendapatan yang akan diperoleh, Kondisi tersebut telah diketahui dengan baik oleh para pedagang konveksi, sehingga dengan mensiasati waktu berdagang, maka jam berdagang tidak berpengaruh terhadap pendapatan pedagang konveksi.

Hasil penelitian menunjukkan bahwa pengalaman berdagang berpengaruh terhadap pendapatan pedagang konveksi, Tingkat pendidikan dalam penelitian ini tidak diteliti karena dalam suatu pasar umum (konveksi) Tingkat Pendidikan tidak mempengaruhi sukses atau tidaknya seseorang dalam berdagang .Seseorang dengan pendidikan rendah tapi dengan pengalaman yang lama dalam berdagang, maka dia akan lebih mengetahui karakter dan perilaku konsumen yang dihadapinya sehingga relatif lebih baik dalam menerapkan strategi dalam menawarkan barang agar konsumen mau membeli barang dagangannya. Hal tersebut yang tidak bisa dipelajari hanya lewat teori tapi lebih penting ke prakteknya di lapangan. Strategi yang baik dalam pemasaran atau menawarkan barang akan semakin meningkatkan pendapatan pedagang konveksi.

## BAB VII

### KESIMPULAN DAN IMPLIKASI

#### 7.1. Kesimpulan

Berdasarkan hasil penelitian dan pembahasan, maka dapat ditarik kesimpulan sebagai berikut :

1. Modal dagang berpengaruh positif dan signifikan terhadap pendapatan pedagang konveksi. Karena modal adalah faktor yang sangat penting bagi pedagang konveksi semakin banyak modal yang digunakan maka dagangan akan semakin bermacam dan semakin banyak pula pendapatan yang akan diperoleh.
2. Jam berdagang tidak berpengaruh atau signifikan terhadap pendapatan pedagang konveksi. Hal ini disebabkan karena didalam pasar seorang pedagang satu dengan yang lain berbeda dalam membuka dagangannya mungkin ada yang membuka pada waktu pengunjung ramai dan ada juga yang mungkin pedagang pada waktu membuka dagangannya pada waktu sepi, Juga semakin lama pedagang membuka dagangannya maka semakin mungkin banyak pendapatan yang akan diperoleh, maka jam berdagang tidak berpengaruh positif dan signifikan terhadap pendapatan pedagang.
3. Pengalaman berdagang berpengaruh positif dan signifikan terhadap pendapatan pedagang konveksi. Hal ini disebabkan dengan pengalaman berdagang yang semakin lama maka pedagang akan semakin mengetahui karakter dan perilaku konsumen, sehingga relatif lebih baik dalam

menawarkan barang dagangannya dan akan meningkatkan pendapatan bagi pedagang.

4. Secara bersama modal dagang, jam berdagang dan pengalaman berdagang sangat mempengaruhi pendapatan pedagang konveksi atau secara serentak berpengaruh positif terhadap pendapatan pedagang konveksi.
5. Uji validasi asumsi klasik yang telah dilakukan dalam rangka memenuhi kriteria model, BLUE (*best, linier, unbiased and estimated*) dapat disimpulkan bahwa model ini telah terhindar dari gejala heteroskedastisitas, multikolinieritas dan autokorelasi berdasarkan pengujian-pengujian yang lazim.

## 7.2. Saran

1. Hendaknya dapat menyisihkan sebagian dari laba yang diperoleh untuk menambah modal dagang karena modal sangat berpengaruh terhadap pendapatan atau mungkin dapat mengajukan pinjaman kepada Bank-bank perkreditan masyarakat guna memajukan usaha dalam berdagang konveksi, sehingga kontinuitas barang terjamin dan variasi barang dagangan dapat lebih banyak, sehingga diharapkan pendapatan dapat meningkat.
2. Hendaknya para pedagang dapat melihat situasi pasar dalam menjual dagangannya mungkin dengan membuka dagangannya pada khususnya hari-hari libur atau jam-jam ramai pengunjung agar dalam menjajakan dagangannya dalam keadaan ramai pengunjung yang akan meningkatkan pendapatannya.

3. Hendaknya para pedagang bisa lebih pintar dalam menawarkan barang dagangannya dan dalam koleksi barang dagangannya lebih banyak pilihan atau bervariasi agar dapat lebih bisa meningkatkan pendapatan.
4. Bagi peneliti selanjutnya hendaknya dapat mencari variabel-variabel lain yang mungkin dapat mempengaruhi pendapatan pedagang konveksi.
5. Bagi pemerintah daerah agar dapat memberikan pengertian kepada pedagang tentang segala sesuatu yang ada kaitannya dengan pekerjaan mereka, seperti pelayanan terhadap konsumen yang baik, pembukuan dan lain sebagainya. Membantu menyediakan dana atau modal bagi yang ingin mengembangkan usahanya dengan bunga yang rendah dengan jangka waktu pengembalian yang sesuai dengan kemampuan pedagang.



**DAFTAR PUSTAKA**

- Algifari, (1997), *Statistik Induktif untuk Ekonomi dan Bisnis*, UPP AMP YKPN, Yogyakarta
- Azwar, Saifudin (2003), *Metode Penelitian*, Pustaka Pelajar, Yogyakarta.
- Djarwanto dan Subagya Pangestu, (1985), *Statistik Induktif*, BPFE, Yogyakarta.
- Gujarati, Damodar (1995), *Ekonometrika Dasar*, Erlangga, Jakarta
- Imam Ghozali, (2005), *Aplikasi Analisis Multivariate dengan Program SPSS*, BP UNDIP, Semarang.
- Kuncoro, Mudrajad (1994), *Ekonomi Pembangunan Teori Masalah dan Kebijakan*, UPP AMP YKPN, Yogyakarta.
- Spiegel, Murray, R. (1998), *Statistika*, Erlangga, Jakarta.
- Suparmoko, M. (1990), *Pengantar Ekonomi Makro*, BPFE, Jakarta.
- Suparmoko, M. dan Irawan (1986), *Ekonomi dan Pembangunan*, Liberty, Yogyakarta.
- Sukirno, Sadono (1994), *Pengantar Mikro Ekonomi*, PT Raja Grafindo Persada, Jakarta.
- Sumodiningrat, Gunawan (1994), *Pengantar Ekonometrika*, BPFE, Yogyakarta.
- Suratno dan Mubyarta (1986), *Metode Penelitian*, BPFE, Yogyakarta.
- Umar, Husein (2000), *Riset Sumber Daya Manusia Dalam Organisasi*, PT Gramedia Pustaka Utama, Jakarta.

# LAMPIRAN

### TABULASI DATA PENELITIAN

Resp.	Pendapatan (Rp)	Modal Dagang (Rp)	Lama Berdagang per Bulan	Tingkat Pendidikan	Pengalaman Berdagang (th)
1	1.500.000	10.000.000	240	SD	10
2	3.500.000	7.500.000	200	SD	10
3	450.000	3.500.000	150	SD	8
4	3.200.000	8.000.000	150	SMEA	8
5	3.000.000	9.000.000	240	SMA	20
6	1.500.000	4.500.000	160	SMK	4
7	3.500.000	7.500.000	200	SMP	20
8	3.000.000	17.000.000	240	SMP	7
9	500.000	4.000.000	150	SD	4
10	4.000.000	9.000.000	250	SD	12
11	700.000	4.200.000	300	SD	4
12	2.000.000	10.000.000	210	SMP	25
13	4.000.000	8.500.000	250	SMP	12
14	4.000.000	18.000.000	250	SMA	8
15	2.500.000	16.500.000	240	SMA	5
16	3.000.000	18.000.000	240	SLTA	8
17	2.500.000	11.000.000	210	SMA	8
18	1.500.000	12.000.000	240	SLTA	10
19	1.000.000	6.000.000	300	SLTA	5
20	1.650.000	10.000.000	210	SMP	12
21	700.000	4.000.000	210	SD	4
22	2.900.000	13.500.000	300	SMA	12
23	5.000.000	18.000.000	240	SMP	15
24	1.700.000	4.000.000	300	SMA	20
25	4.500.000	20.000.000	250	SMA	11
26	1.000.000	3.250.000	170	SLTA	3
27	3.500.000	15.000.000	240	SD	15
28	1.600.000	4.500.000	270	SD	20
29	400.000	1.500.000	180	SMA	10
30	600.000	20.000.000	180	SD	13
31	650.000	1.700.000	150	SMP	8
32	300.000	12.000.000	240	SLTP	7
33	4.000.000	12.000.000	300	SLTP	20
34	500.000	4.000.000	180	SLTA	12
35	550.000	1.650.000	180	SMP	3
36	3.500.000	7.500.000	240	SLTA	11
37	4.000.000	7.500.000	200	SMEA	15
38	1.000.000	7.000.000	300	SMA	7
39	4.500.000	13.000.000	250	SMEA	11
40	5.000.000	9.500.000	270	SMP	27
41	3.500.000	7.500.000	240	SMA	11
42	3.000.000	8.000.000	240	SLTA	15
43	2.500.000	10.000.000	210	SMA	20
44	1.750.000	4.500.000	240	SLTA	15
45	1.500.000	10.000.000	300	SLTA	15
46	500.000	2.000.000	210	SMP	12
47	2.000.000	4.500.000	250	SMA	8
48	3.000.000	10.000.000	270	SMA	5
49	4.000.000	16.000.000	240	SLTA	3
50	500.000	4.000.000	240	SLTA	5

# ession

## Descriptive Statistics

	Mean	Std. Deviation	N
Pendapatan	2303000,0	1426513.1601	50
Modal Dagang	9006000,0	5141196.5573	50
jam berdagang	230.4000	43.3759	50
Pengalaman Berdagang	11.0600	5.8742	50

## Correlations

		Pendapatan	Modal Dagang	jam berdagang	Pengalaman Berdagang
Pearson Correlation	Pendapatan	1.000	.573	.300	.380
	Modal Dagang	.573	1.000	.284	.105
	jam berdagang	.300	.284	1.000	.233
	Pengalaman Berdagang	.380	.105	.233	1.000
(1-tailed)	Pendapatan	.000	.000	.017	.003
	Modal Dagang	.000	.000	.023	.235
	jam berdagang	.017	.023	.000	.052
	Pengalaman Berdagang	.003	.235	.052	.000
		50	50	50	50
		50	50	50	50
		50	50	50	50
		50	50	50	50

## Variables Entered/Removed<sup>b</sup>

Model	Variables Entered	Variables Removed	Method
1	Pengalaman Berdagang, Modal Dagang, jam berdagang <sup>a</sup>		Enter

All requested variables entered.

Dependent Variable: Pendapatan

## Model Summary<sup>b</sup>

Model	R	R Square	Adjusted R Square	Std. Error of the Estimate
1	.661 <sup>a</sup>	.437	.401	1104333,3039

**Coefficients<sup>a</sup>**

Model	Collinearity Statistics	
	Tolerance	VIF
(Constant)		
Modal Dagang	.918	1.089
jam berdagang	.878	1.139
Pengalaman Berdagang	.944	1.059

Dependent Variable: Pendapatan

**Coefficient Correlations<sup>a</sup>**

Model		Pengalaman Berdagang	Modal Dagang	jam berdagang
Correlations	Pengalaman Berdagang	1.000	-.041	-.213
	Modal Dagang	-.041	1.000	-.268
	jam berdagang	-.213	-.268	1.000
Covariances	Pengalaman Berdagang	763977903,025	-36.541	-22875831,5
	Modal Dagang	-36.541	1.026E-03	-33.345
	jam berdagang	-22875831,524	-33.345	15071526,610

Dependent Variable: Pendapatan

**Collinearity Diagnostics<sup>a</sup>**

Model	Dimension	Eigenvalue	Condition Index	Variance Proportions			
				(Constant)	Modal Dagang	jam berdagang	Pengalaman Berdagang
1		3.655	1.000	.00	.01	.00	.01
2		.206	4.209	.00	.61	.00	.42
3		.122	5.468	.07	.35	.05	.56
4		1.658E-02	14.848	.92	.02	.95	.00

Dependent Variable: Pendapatan

**Residuals Statistics<sup>a</sup>**

	Minimum	Maximum	Mean	Std. Deviation	N
redicted Value	511018,47	3930106,0	2303000,0	943426.8395	50
idual	-3289439	1702472,4	6.519E-11	1069993.2684	50
l. Predicted Value	-1.899	1.725	.000	1.000	50
l. Residual	-2.979	1.542	.000	.969	50

Dependent Variable: Pendapatan

**irts**

Coefficients<sup>a</sup>

lel	95% Confidence Interval for B		Correlations		
	Lower Bound	Upper Bound	Zero-order	Partial	Part
(Constant)	-2166273.867	1294175.077			
Modal Dagang	.079	.208	.573	.551	.496
jam berdagang	-5108.653	10520.299	.300	.102	.077
Pengalaman Berdagang	18733.381	130006.855	.380	.369	.298

Model Summary<sup>b</sup>

el	Change Statistics					Durbin-Watson
	R Square Change	F Change	df1	df2	Sig. F Change	
	.437	11.920	3	46	.000	1.883

Predictors: (Constant), Pengalaman Berdagang, Modal Dagang, jam berdagang

Dependent Variable: Pendapatan

ANOVA<sup>b</sup>

el	Sum of Squares	df	Mean Square	F	Sig.
Regression	4,36E+13	3	1,4538E+13	11.920	.000 <sup>a</sup>
Residual	5,61E+13	46	1,2196E+12		
Total	9,97E+13	49			

Predictors: (Constant), Pengalaman Berdagang, Modal Dagang, jam berdagang

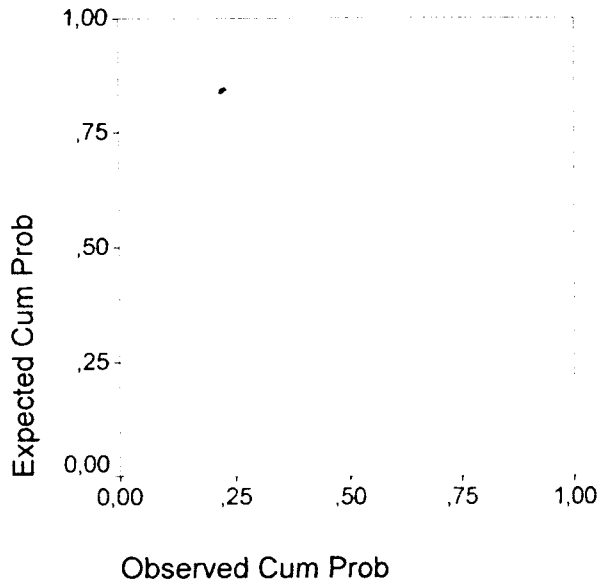
Dependent Variable: Pendapatan

Coefficients<sup>a</sup>

del	Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	t	Sig.
	B	Std. Error	Beta		
(Constant)	-436049,4	859569,90		-.507	.614
Modal Dagang	.144	.032	.517	4.483	.000
jam berdagang	2705.823	3882.206	.082	.697	.489
Pengalaman Berdagang	74370.118	27640.150	.306	2.691	.010

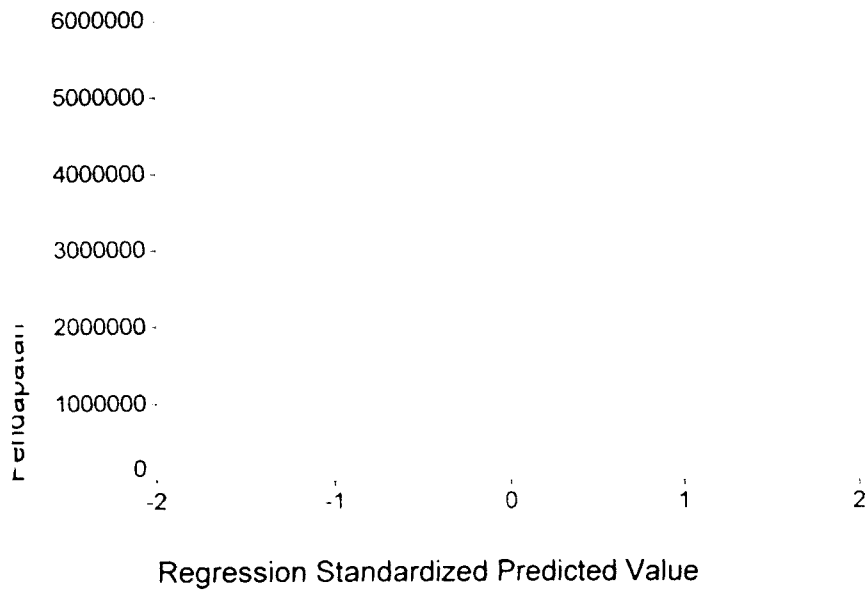
### Normal P-P Plot of Regression Sta

Dependent Variable: Pendapatan



### Scatterplot

Dependent Variable: Pendapatan







PEMERINTAH KABUPATEN SLEMAN  
BADAN PERENCANAAN PEMBANGUNAN DAERAH  
( **BAPPEDA** )

Alamat : Jl. Parasmya No. 1 Beran, Tridadi, Sleman 55511  
Telp. & Fax. (0274) 868800 e-mail : bappeda@sleman.go.id

**SURAT IZIN**

Nomor : 07.0 / Bappeda / 1013 / 2005.

**TENTANG  
PENELITIAN  
KEPALA BADAN PERENCANAAN PEMBANGUNAN DAERAH**

- Dasar : Keputusan Bupati Sleman Nomor : 55/Kep.KDH/A/2003 tentang Izin Kuliah Kerja Nyata, Praktek Kerja Lapangan dan Penelitian.  
Menunjuk : Surat dari Dekan, Fakultas Ekonomi Univ. Islam Indonesia Yogyakarta Nomor: 274/DEK/10/Bag.Um/VI/2005 Tanggal : 08 Juni 2005 Hal : Permohonan Izin Penelitian.

**MENGIZINKAN :**

Kepada :  
Nama : **GALIH SURYANANTO**  
No. Mhs/NIM/NIP/NIK : 01313102  
Program/Tingkat : S1  
Instansi/Perguruan Tinggi : U11 Yogyakarta  
Alamat Instansi/Perguruan Tinggi : Condongcatur, Depok Sleman  
Alamat Rumah : Ngawen, Sidokarto Godean Sleman Yogyakarta  
Untuk : Mengadakan Penelitian dengan Judul :  
**"ANALISIS FAKTOR-FAKTOR YANG MEMPENGARUHI  
PENDAPATAN PEDAGANG KONVEKSI"**  
Lokasi : Pasar Godean Sleman  
Waktu : **Selama 3 (tiga) bulan mulai tanggal : 09 Juni 2005 s.d  
09 September 2005**

**Dengan ketentuan sebagai berikut :**

1. *Wajib melapor diri kepada pejabat pemerintah setempat (Camat/ Lurah Desa) atau kepala instansi untuk mendapat petunjuk seperlunya.*
2. *Wajib menjaga tata tertib dan mentaati ketentuan-ketentuan setempat yang berlaku.*
3. *Wajib menyampaikan laporan hasil penelitian sebanyak 1 (satu) eksemplar kepada Bupati melalui kepala Bappeda.*
4. *Izin tidak disalahgunakan untuk kepentingan-kepentingan di luar yang direkomendasikan.*
5. *Izin ini dapat dibatalkan sewaktu-waktu apabila tidak dipenuhi ketentuan-ketentuan di atas.*

Demikian izin ini dikeluarkan untuk digunakan sebagaimana mestinya, diharapkan pejabat pemerintah/ non pemerintah setempat memberikan bantuan seperlunya.

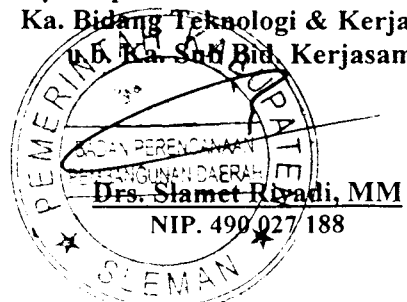
Setelah selesai pelaksanaan penelitian Saudara wajib menyampaikan laporan kepada kami 1 (satu) bulan setelah berakhirnya penelitian.

Dikeluarkan di : Sleman  
Pada Tanggal : 09 Juni 2005

**Tembusan Kepada Yth :**

1. Bupati Sleman (sebagai laporan)
2. Ka. Dinas Pol. PP. dan Tibmas Kab. Sleman
3. Ka. Dinas P2KPM Kab. Sleman
4. Ka. Kant. Pengelola Pasar Daerah Kab. Sleman
5. Ka. Bid. Ekonomi, Bappeda Kab. Sleman
6. Ka. Bag. Perekonomian Setda Kab. Sleman
7. Camat Kec. Godean
8. Lurah Pasar Godean
9. Pedagang Konveksi di Pasar Godean

A.n. Kepala BAPPEDA Kab. Sleman  
Ka. Bidang Teknologi & Kerjasama  
U.B. Ka. Sub Bid. Kerjasama



## KUESIONER

Nama Responden :.....  
Umur :.....  
Pendidikan :.....  
Alamat :.....  
Jenis Kelamin :.....  
Status :.....  
Jumlah Tanggungan Keluarga :.....

---

Petunjuk : Jawablah pertanyaan di bawah ini sesuai dengan keadaan usaha  
berdagang konveksi Anda yang sebenarnya !

### *Pendapatan*

1. Darimana Anda memperoleh pakaian/ konveksi ini ? .....
2. Berapa potong pakaian yang Anda Beli dalam satu bulan ?.....
3. Berapa hasil penjualan pakaian dalam satu bulan ?.....
4. Apakah Anda dibantu oleh tenaga kerja lain. Bila Ya Berapa orang  
jumlah tenaga kerja yang Anda miliki ?.....
5. Berapa biaya yang Anda keluarkan untuk upah tenaga kerja selama 1  
bulan ?.....
6. Dimana Anda menggelar dagangan Anda ?
  - a. Di toko (bangunan permanen)
  - b. Di pinggir-pinggir jalan.
  - c. Lain-lain

Jika Anda dalam berdagang menyewa tempat :

7. Berapa biaya sewa toko (pajak tempat) yang anda keluarkan dalam satu bulan ?.....

*Modal*

8. Berapa jumlah modal awal yang digunakan untuk penyediaan barang dagangan ? Rp.....
9. Berapa jumlah modal yang digunakan untuk pengadaan sarana dan prasarana lain (alat-alat yang digunakan untuk berdagang)? Rp.....

*Jam Berdagang*

10. Lama berjualan pakaian atau konveksi dalam 1 hari.....jam/hari
11. Apakah Anda bejualan secara rutin / setiap hari ?.....
12. Apakah lama berjualan dalam sehari tersebut dilakukan pada jam-jam tertentu saja ?.....
13. Berapa jam keseluruhan Anda berjualan dalam 1 bulan ?.....jam

*Pengalaman Kerja*

14. Berapa lama Anda menggeluti usaha ini ?.....tahun
15. Dari siapa Anda mengenal usaha ini ?.....
16. Sebelum menjadi pedagang pakaian pekerjaan apa yang Anda lakukan?.....
17. Apakah usaha ini merupakan pekerjaan pokok Anda.Jika tidak apakah pekerjaan pokok Anda ?.....