

Skripsi

by Isna Nur F

Submission date: 19-Feb-2023 09:50PM (UTC+0700)

Submission ID: 2017761298

File name: ISNA_NUR_FATIMAH_15410057_EKONOMI_PEMBANGUNAN_S1_3.docx (109.14K)

Word count: 6729

Character count: 43391

ABSTRAK

Masalah yang dihadapi pedagang di pasar tradisional adalah maraknya pasar modern. Dengan berkembangnya banyak pasar modern, pendapatan pedagang pasar tradisional semakin menurun. Beberapa hal yang mempengaruhi penurunan pendapatan pedagang adalah munculnya pasar modern, pesaing lain seperti distribusi, dan kondisi pasar tradisional yang kurang menguntungkan. Oleh karena itu, peneliti mengambil input variabel fleksibilitas jam kerja, lokasi usaha, dan jenis produk di Pasar Sore Manukan Kota Surabaya, dan terakhir meneliti pendapatan para pedagang dengan menggunakan ketiga variabel tersebut. Melakukan observasi, wawancara, pendokumentasian dan penelitian pasar sore Manukan Krajan kota Surabaya dengan menggunakan metode kualitatif dan pendekatan deskriptif serta teknik pengumpulan data. Hasil penelitian menunjukkan bahwa faktor-faktor yang mempengaruhi pendapatan pedagang di Pasar Sore Manukan Krajan Kota Surabaya meliputi fleksibilitas jam kerja, jenis perdagangan dan lokasi usaha.

Kata Kunci : *Pasar Sore Manukan Krajan, Penghasilan, Fleksibilitas jam kerja, jenis dagang, dan Lokasi Usaha*

ABSTRACT

The problem faced by traders in traditional markets is the rise of modern markets. With the development of many modern markets, the income of traditional market traders has decreased. Some of the things that affect the decline in traders' income are the emergence of modern markets, other competitors such as distribution, and unfavorable traditional market conditions. Therefore, the researcher took the input variables of flexibility of working hours, business location, and product types at the Manukan Sore Market in Surabaya City, and finally examined the income of traders using these three variables. Conducted observations, interviews, documentation and research on the Manukan Krajan afternoon market in Surabaya, using qualitative methods and descriptive approaches and data collection techniques. The results showed that the factors that affect the income of traders in the Manukan Krajan Afternoon Market in Surabaya City include flexibility in working hours, type of trade and business location.

Keywords: *Manukan Krajan Afternoon Market, Income, Flexibility of working hours, type of trade, and business location*

BAB I

PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang Masalah

Pusat perbelanjaan dapat berkembang dengan sebuah kebijakan-kebijakan yang tepat dan untuk mengukur perkembangan ekonomi di Indonesia adalah dengan banyaknya pembangunan-pembangunan yang ada. Pada tahun 2020 mengalami perkembangan dibidang perekonomian pada era Revolusi Industri 4.0 seperti saat ini, khususnya ekonomi mikro. Sejalan dengan itu, pusat perdagangan fisik terbagi menjadi dua: pasar tradisional dan modern. Pasar atau pusat, baik yang disebut mal, pasar tradisional, toko, perdagangan, dan lain-lain, merupakan tempat jual beli barang dengan beberapa pedagang.

Kesentosaan seorang pedagang dapat diukur dari penghasilannya. Masalah yang dihadapi pedagang di pasar tradisional adalah maraknya pasar modern. Dengan berkembangnya pasar modern, pendapatan pedagang pasar tradisional semakin menurun. Beberapa hal yang mempengaruhi penurunan pendapatan pedagang adalah munculnya pasar modern, pesaing lain seperti distribusi, dan kondisi pasar tradisional yang kurang menguntungkan.

“Menurut Peraturan Menteri Perdagangan Nomor 70 Tahun 2013 tentang Pedoman Penataan dan Pembinaan Pasar Tradisional, Pusat Perbelanjaan dan Toko Modern Pasal 1 menjelaskan Pasar tradisional adalah pasar yang dibangun dan dikelola oleh Pemerintah, Pemerintah Daerah, Swasta, Badan Usaha Milik Negara (BUMN) dan Badan Usaha Milik Daerah (BUMD) termasuk kerjasama 2 dengan

swasta, tempat usaha berupa toko, kios, los dan tenda yang dimiliki/dikelola oleh pedagang kecil, menengah, swadaya masyarakat atau koperasi dengan usaha skala kecil, modal kecil dan dengan proses jual beli barang dagangan melalui tawar-menawar”.

Dalam proses perdagangan, ditemukan sebuah inovasi yang sebelumnya menggunakan pemasaran *words of mouth* beralih berbasis internet yang disebut dengan *Digital Marketing*. Pengertian *Digital marketing* atau pemasaran digital sendiri meliputi kegiatan branding menggunakan berbagai media digital seperti *website, e-mail, data base, digital TV* dan melalui berbagai inovasi terbaru lainnya termasuk di dalamnya *blog, adwords, feed, podcast, jejaring sosial* dan upaya pemasaran lainnya (Chaffey, 2017). Secara sederhana dapat diartikan sebagai pembangunan dan pemeliharaan hubungan yang saling menguntungkan antara konsumen dan produsen. Dengan adanya *digital marketing* membuat banyaknya pedagang beralih *online shop* di era *digitalisasi*. Akan tetapi, untuk meningkatkan pendapatan tidak lepas dari pengaruh fleksibilitas jam kerja, lokasi usaha dan jenis barang yang dijual guna meningkatkan pendapatan penjualan para pedagang di sebuah pasar.

Pasar Sore Manukan Kota Surabaya masih bertahan dengan cara pemasaran tradisional yakni *words of mouth* di era modern yang seperti ini. Pasar Sore Manukan Kota Surabaya merupakan pasar yang menyerupai pasar modern/ Mall dengan lokasi tempat pinggiran kota di Surabaya Barat yang memiliki 100 kios dimana para pedagang di pasar tersebut memiliki fleksibilitas jam kerja yang

terbilang cukup fleksibel tidak seperti pasar pada umumnya juga dengan jenis barang yang beragam.

Oleh karena itu alasan peneliti mengambil variabel fleksibilitas jam kerja, lokasi usaha dan jenis barang di Pasar Sore Manukan Kota Surabaya yang pada akhirnya dari ketiga (3) variabel tersebut akan digunakan untuk meneliti penghasilan pedagang berdasarkan latar belakang diatas, di karenakan peneliti ingin mengetahui lebih lanjut terkait dampak yang mempengaruhi pedagang dalam menyikapi tingkat penghasilan pada saat itu sehingga mampu bertahan menghadapi era *digital*. Untuk itu diperlukannya penelitian lebih lanjut yang berjudul “dampak fleksibilitas jam kerja, jenis dagang, dan lokasi usaha terhadap penghasilan pedagang di pasar sore manukan krajan kota surabaya”.

1.2 Rumusan Masalah

Berdasarkan latar belakang yang dijelaskan sebelumnya, maka beberapa pokok masalah yang dapat dirumuskan antara lain:

1. Bagaimana fleksibilitas jam kerja terhadap peningkatan penghasilan pedagang di Pasar Sore Manukan Kota Surabaya ?
2. Bagaimana jenis dagang terhadap peningkatan penghasilan pedagang di Pasar Sore Manukan Kota Surabaya ?
3. Bagaimana lokasi usaha terhadap penghasilan pedagang di Pasar Sore Manukan Kota Surabaya ?

1.3 Tujuan Penelitian

Penelitian ini memiliki tujuan untuk :

1. Mengetahui dan menganalisis pengaruh antara fleksibilitas jam kerja terhadap meningkatnya penghasilan pedagang di Pasar Sore Manukan Krajan Kota Surabaya.
2. Mengetahui dan menganalisis pengaruh antara jenis dagang terhadap meningkatnya penghasilan pedagang di Pasar Sore Manukan Krajan Kota Surabaya.
3. Mengetahui dan menganalisis pengaruh lokasi usaha terhadap penghasilan pedagang di Pasar Sore Manukan Krajan Kota Surabaya.

1.4 Manfaat Penelitian

1.4.1. Manfaat Teoritis

1. Sebagai kontribusi dalam memperluas cakrawala penelitian ilmiah di bidang ekonomi pembangunan untuk dijadikan sebagai acuan bagi pengembangan penelitian.
2. Melengkapi konsep-konsep baru yang dapat digunakan sebagai acuan studi lebih lanjut untuk pengembangan ilmu ekonomi pembangunan.
3. Memberikan kontribusi yang signifikan dan luas terhadap ilmu ekonomi pembangunan yang berkaitan dengan fleksibilitas jam kerja, jenis dagang, lokasi usaha, dan penghasilan pedagang.

1.4.2. Manfaat Praktis

1. Hasil penelitian ini diharapkan menjadi sumber informasi atau bahan masukan tambahan bagi Pasar Sore Manukan Krajan Kota Surabaya. Sebagai bahan

pertimbangan untuk dapat meningkatkan aspek pengembangan laju ekonomi yang bisa menciptakan peningkatan penghasilan bagi pedagang.

2. Sebagai kontribusi dan tolak ukur bagi pedagang, penelitian ini diharapkan memberikan wawasan yang lebih positif kepada pedagang dan motivasi untuk mendorong pertumbuhan Pasar Sore Manukan di Kota Surabaya supaya lebih berkembang.

1.5 Sistematika Skripsi

Bab I : Penjelasan terkait penelitian yang terdapat latar belakang masalah, rumusan masalah, tujuan penelitian, manfaat penelitian baik secara teoritis maupun praktis.

Bab II : Penjelasan terkait telaah pustaka yang berisikan teori-teori seperti halnya landasan teori dan penelitian terdahulu.

Bab III : Penjelasan terkait metode penelitian yakni pendekatan yang berupa populasi dan sample, identifikasi variable-variabel yang akan diteliti, jenis dan sumber data beserta prosedur pengumpulan data.

Bab IV : Penjelasan terkait hasil penelitian dan pembahasan

Bab V : Penjelasan terkait simpulan dan saran.

BAB II

TELAAH PUSTAKA

Pada bab ini, berisikan referensi yang berguna untuk menelaah teori-teori berdasarkan variabel yang dibutuhkan dalam penelitian.

2.1 Landasan Teori

2.1.1 Pasar

2.1.1.1 Pengertian Pasar

Tempat membeli dan menjual barang dengan lebih dari satu pedagang merupakan pengertian dari Pasar pada umumnya seperti mall, pasar tradisional, pertokoan, plaza, pusat perdagangan dan nama lainnya. Menurut ilmu ekonomi, pasar adalah tempat atau proses interaksi antara permintaan (pembeli) dan penawaran (penjual) barang atau jasa tertentu. Proses interaktif dapat menentukan harga ekuilibrium (harga pasar) dan volume perdagangan. Pasar memiliki fitur dalam setiap aspek.

2.1.1.2 Fungsi Pasar

Pasar tidak hanya sebagai tempat untuk jual beli jasa tetapi juga memiliki beberapa fungsi lainnya yaitu :

2.1.1.2.1 Segi ekonomi

Tempat transaksi antara produsen dan konsumen yang merupakan komoditas untuk mawadahi kebutuhan sebagai demand dan suplai.

2.1.1.2.2 Segi sosial budaya

Hal ini yang tercantum merupakan kontrak sosial langsung yang telah menjadi tradisi dalam masyarakat, yaitu interaksi antara masyarakat sektor informal dan sektor formal.

2.1.1.2.3 Segi arsitektur

Menunjukkan ciri khas daerah, yang menampilkan bentuk-bentuk fisik bangunan dan artefak yang dimiliki.

2.1.1.3 Ciri – Ciri Pasar

Dari fungsi diatas, dapat diketahui bahwa pasar memiliki ciri-ciri. Berdasarkan dari pengertiannya, pasar memiliki ciri-ciri sebagai berikut:

1. Adanya pembeli dan penjual
2. Adanya jasa atau barang yang akan diperjual belikan
3. Adanya proses permintaan serta penawaran oleh kedua pihak
4. Adanya interaksi di antara pembeli dan penjual baik itu secara langsung atau tidak langsung.

2.1.1.4 Jenis Pasar

Setelah mengetahui fungsi dan ciri-ciri sebuah pasar dapat diklasifikasikan berdasarkan jenis. Pasar memiliki tujuh jenis pasar, yaitu:

1. Pasar menurut bentuk kegiatan

Dalam pasar ini dibedakan menjadi dua, yakni:

a. Pasar nyata

Pasar tempat konsumen dapat berdagang dan membeli berbagai barang. Misalnya supermarket dan pasar tradisional.

b. Pasar abstrak

Pasar dengan pedagang yang tidak memiliki banyak hal untuk dijual. Juga, jangan membeli secara langsung. Misalnya pasar daring dan pasar modal.

2. Pasar menurut transaksi

Pasar ini dibedakan menjadi dua, yaitu:

a. Pasar tradisional

Pasar tradisional tempat pembeli dan penjual dapat bernegosiasi secara langsung. Berbagai produk menjadi kebutuhan sehari-hari.

b. Pasar modern

Pasar modern tempat berbagai barang diperdagangkan dengan harga tetap dan swalayan. Pasar modern biasanya berlokasi di mal dan tempat lain yang sangat besar. Perdagangan di pasar modern tidak langsung. Jika pembeli melihat label harga dan langsung membayar sesuai dengan label yang diberikan.

3. Pasar menurut jenis barang

Pasar ini hanya menjual jenis barang tertentu, misalnya seperti pasar sayur, pasar hewan, pasar ikan, pasar buah, pasar daging, dan masih banyak lainnya.

4. Pasar menurut waktu

Jenis pasar yang dikelompokkan berdasarkan periode waktu, yaitu pasar harian, mingguan, bulanan, tahunan, dan pasar sementara. Pasar sementara ini adalah pasar yang berlangsung hanya pada waktu tertentu dan dapat terjadi secara tidak teratur. Bazar misalnya.

5. Pasar menurut keleluasaan distribusi

Pasar ini disegmentasikan berdasarkan wilayah atau lokasi dimana pasar tersebut berada. Pasar yang membeli dan menjual barang hanya di satu area saja. Misalnya pasar wilayah, lokal, nasional dan internasional.

6. Pasar menurut bentuk serta struktur

Jenis pasar ini terbagi menjadi dua, yaitu:

a.) Pasar persaingan sempurna

Pasar ini juga dikenal sebagai pasar persaingan murni yaitu pasar dengan banyak pembeli dan penjual yang sudah mengetahui kondisi pasar.

b.) Pasar persaingan tidak sempurna

Pasar dengan sedikit penjual dan banyak pembeli. Di pasar ini, penjual dapat menetapkan harga barangnya. Komoditi yang diperdagangkan terdiri dari berbagai jenis atau jenis komoditas. Bentuk pasar persaingan tidak sempurna terdiri dari pasar monopoli, pasar monopolistik, pasar oligopoli.

2.1.2 Fleksibilitas Jam Kerja

2.1.2.1 Pengertian Fleksibilitas Jam Kerja

Analisis jam kerja adalah bagian dari teori ekonomi mikro, khususnya teori penawaran tenaga kerja dan membahas apakah individu bekerja atau tidak bekerja dengan harapan mendapatkan penghasilan, menerima pengorbanan pendapatan. Kesiediaan karyawan untuk bekerja lebih lama atau lebih pendek adalah pilihan pribadi.

Peruntukan waktu usaha atau pembagian waktu kerja adalah jumlah waktu usaha atau waktu kerja yang digunakan oleh pedagang dalam usahanya. "Menurut

Kamus Besar Bahasa Indonesia (KBBI), jam kerja adalah waktu yang dijadwalkan untuk perangkat peralatan yang dioperasikan atau waktu yang dijadwalkan bagi pegawai untuk bekerja". Jam kerja bagi seorang sangat menentukan efisiensi dan produktivitas kerja.

Jam kerja dalam penelitian ini adalah jam yang digunakan untuk membuka perdagangan atau membuka usaha untuk melayani konsumen setiap harinya. Bagi pengusaha di sektor informal, jam kerja biasanya dihitung dari mulai bekerja atau membuka warung atau toko sampai pulang atau menutup warung atau toko tersebut.

Waktu kerja adalah waktu dimana melakukan pekerjaan yang dapat dilakukan siang atau malam. Merencanakan pekerjaan masa depan adalah langkah menuju penjadwalan. Jika rencana kerja tidak disusun dengan matang, maka usaha tidak dapat diarahkan agar sesuai dengan tujuan yang ingin dicapai, hemat waktu dan tenaga dengan mengarahkan aktivitas.

Hasil penelitian yang dilakukan oleh Jafari dan Tjiptoroso dalam Firdausi (2012) menunjukkan adanya hubungan langsung antara jam kerja dengan pendapatan. Setiap jam kerja ekstra membuka peluang untuk meningkatkan penjualan.

Dalam penelitian ini, waktu kerja pemilik toko konveksi mengacu pada waktu yang digunakan untuk menjalankan usaha. Setiap hari dari pembukaan hingga penutupan. Semakin lama pedagang menjalankan usahanya berdasarkan jumlah produk yang ditawarkan, semakin besar peluang untuk menghasilkan pendapatan tambahan.

“Undang – Undang No. 13/2003 mewajibkan setiap pengusaha untuk melaksanakan ketentuan jam kerja. Ketentuan jam kerja ini telah diatur dalam 2 sistem yaitu:

- a) 7 jam kerja dalam 1 hari atau 40 jam kerja dalam 1 minggu untuk 6 hari kerja dalam satu minggu; atau
- b) 8 jam kerja dalam 1 hari atau 40 jam kerja dalam 1 minggu untuk 5 hari kerja dalam 1 minggu

Pada kedua sistem jam kerja tersebut juga diberikan batasan jam kerja yaitu 40 jam dalam 1 minggu. Apabila melebihi dari ketentuan waktu kerja tersebut, maka waktu kerja biasa dianggap masuk sebagai waktu kerja lembur sehingga pekerja/buruh berhak atas upah lembur”.

2.1.2.2 Indikator Fleksibilitas Jam Kerja

Menurut Su'ud (2008:13), kriteria manajemen waktu kerja yang efektif adalah sebagai berikut:

1. Pemahaman penuh tentang pekerjaan yang harus dilakukan,
2. memprioritaskan sesuai dengan preferensi
- 3 Mendelegasikan pekerjaan besar
- 4 Memantau masalah perilaku sehingga mereka jangan terjadi lagi
- 5 Tetapkan waktu untuk menyelesaikan pekerjaan
- 6 Kegiatan yang tidak perlu segera dihilangkan
- 7 Selalu sadar akan nilai waktu dalam setiap pekerjaan yang dilakukan
- 8 Menuliskan hal-hal yang perlu dilakukan kedepannya
- 9 Membuat daftar penggunaan waktu kerja

10 Mengevaluasi keberhasilan kerja berdasarkan tujuan kerja

11 Memiliki sistem pengarsipan lengkap pencatatan data

2.1.3 Jenis Dagang

2.1.3.1 Pengertian Jenis Dagang

Jenis dagang¹ adalah jenis barang atau jasa yang dijual oleh pedagang di pasar. Jenis komoditasnya beragam mulai dari buah-buahan, sayuran atau hasil bumi, daging dan ikan, jamu, sembako¹ dan minuman, pakaian dan asesoris, peralatan rumah tangga, sembako, rempah-rempah, dan lainnya.

Pasar tradisional memiliki aturan tersendiri dalam menentukan jenis barang. Aturan ini berlaku saat menempatkan lokasi toko dalam model zona menurut jenis transaksi atau pengelompokan jenis toko. Model zonasi berlaku untuk pasar perdagangan yang berbeda. Sebaliknya pada pasar dengan jenis produk yang homogen, model zonasi tidak perlu diterapkan karena jenis produk yang diperdagangkan sama. Model zonasi tidak hanya memudahkan pengelolaan pasar dan memudahkan pencarian konsumen berdasarkan jenis produk, tetapi juga memungkinkan terciptanya tatanan pasar tradisional yang tepat, tertib dan nyaman.

Dalam penelitian ini yang dimaksud dengan jenis dagang¹ adalah jenis dagang yang dijual oleh pedagang di pasar sore menurut jenis kelompok pedagang. Jenis Barang diukur dengan jumlah pedagang untuk setiap Jenis Barang, dengan Jenis Barang dengan Penjual terbanyak memiliki skor tertinggi dan Jenis Produk dengan Penjual paling sedikit memiliki skor terendah.

2.1.3.2 Macam – macam Jenis Dagang¹

Berikut ini macam-macam jenis dagang yang tersedia di pasar tradisional:

1. Sembako

Sembako sebenarnya adalah akronim dari sembilan bahan pokok daerah: beras, sagu, jagung, gula pasir dan gula merah, sayur dan buah, ayam, daging sapi dan ikan, minyak goreng dan mentega, telur, susu, gas (LPG), garam, parfum

2. Barang Pecah Belah

Barang pecah belah mengacu pada barang-barang rumah tangga seperti piring, gelas, sendok, mangkuk, kaleng, sendok, dll. Seperti namanya, barang pecah belah biasanya terbuat dari bahan yang rapuh seperti plastik atau kaca. Namun, beberapa produk diklasifikasikan sebagai produk kaca meskipun tidak mudah pecah. Menjual barang pecah belah sangat menguntungkan. Karena jenis produk ini merupakan produk awet yang dapat digunakan dalam waktu yang sangat lama karena tidak mudah menua atau rusak.

3. Sayur Mayur

Sayuran merupakan bahan konsumsi yang sangat dibutuhkan ibu rumah tangga dan rumah tangga biasa sehari-hari, dan sayuran ini diperlukan untuk memasak, sehingga produk jenis ini sangat cocok untuk dijual di lingkungan pasar. Keunggulan sayuran adalah merupakan kebutuhan sehari-hari.

4. Makanan

Jenis toko ini dapat menjual makanan yang dapat dimakan di area pasar tradisional. Ini bisa berupa mie, jajanan pasar, jajanan Idul Fitri, jajanan anak, dll. Selain itu, keuntungan harian bisa mencapai dua kali lipat dari total biaya modal yang digunakan, sehingga menghasilkan keuntungan yang lebih tinggi.

5. Sandangan atau pakaian Pasar

Pasar adalah tempat untuk membeli pakaian, baik itu baju, celana, sarung dan pakaian lainnya. Keuntungan membeli baju di pasar biasanya jauh lebih murah dan bisa ditawar.

2.1.4 Penghasilan

2.1.4.1 Pengertian Penghasilan

Tujuan utama seseorang yang bekerja atau berwirausaha adalah untuk mendapatkan penghasilan. Penghasilan adalah jumlah pekerjaan yang dilakukan seseorang dalam seminggu, sebulan atau setahun selama bekerja atau menjalankan bisnis. Pendapatan merupakan faktor yang sangat penting dalam menjalankan bisnis. Karena ketika Anda berbisnis, Anda ingin mengetahui secara pasti nilai atau jumlah pendapatan yang dihasilkan oleh perusahaan Anda. Kondisi seseorang dapat diukur dengan menggunakan konsep pendapatan. Pendapatan mengacu pada jumlah uang yang diterima oleh seseorang atau rumah tangga selama periode waktu tertentu. Penghasilan ini dapat digunakan untuk menutupi kebutuhan hidup dan kelangsungan usaha dan penghasilan dapat digunakan untuk membayar.

2.1.4.2 Jenis – Jenis Penghasilan

Penghasilan menurut jenisnya dibagi menjadi tiga golongan, yaitu:

- 1) Upah dan gaji adalah imbalan yang dibayarkan untuk pekerjaan yang dilakukan atas nama orang lain, biasanya dibayar harian, mingguan, atau bulanan.
- 2) Penghasilan dari usaha sendiri atau keluarga, yaitu jumlah uang yang diterima dari penjualan barang atau jasa, dari mana biaya yang dikeluarkan telah dikurangi.

3) Penghasilan dari usaha lain adalah penghasilan yang diperoleh tanpa perlu menanamkan pekerjaan, misalnya penghasilan dari persewaan bangunan, penghasilan dari investasi bunga, penghasilan pensiun.

Penghasilan atau pendapatan merupakan salah satu faktor terpenting yang harus diperhatikan oleh pemilik usaha. Besarnya pendapatan dari penjualan produk sangat menentukan besar kecilnya keuntungan usaha. Omzet adalah akumulasi penjualan beberapa produk dikalikan dengan harga yang ditentukan.

2.1.5 Lokasi Usaha

2.1.5.1 Pengertian Lokasi Usaha

Menurut Tarigan (2006), teori lokasi adalah ilmu yang mempelajari tatanan spasial kegiatan ekonomi atau ilmu yang mempelajari distribusi geografis dari sumber-sumber potensial dan hubungannya dengan keberadaan perusahaan yang berbeda atau pengaruhnya terhadap keberadaan mereka atau kegiatan ekonomi dan sosial lainnya. Menurut Tjiptono (2008), tempat usaha adalah tempat beroperasinya suatu perusahaan atau tempat suatu perusahaan melakukan produksi barang dan jasa yang berkaitan dengan perspektif ekonomi. Lokasi usaha adalah kriteria yang paling penting untuk dipertimbangkan. Lokasi yang strategis merupakan faktor yang sangat penting dan menentukan keberhasilan suatu perusahaan. Saat memilih tempat usaha, pemilik usaha harus mempertimbangkan beberapa faktor saat memilih tempat usaha. Tempat usaha adalah aset jangka panjang yang mempengaruhi nasib perusahaan.

Menurut Lupiyoad (2009), lokasi berkaitan dengan di mana kantor pusat perusahaan seharusnya berada dan di mana ia menjalankan operasinya. Dalam hal ini ada tiga jenis interaksi yang mempengaruhi lokasi, yaitu:

- 1) Pelanggan mengunjungi penyedia layanan (toko): Dalam hal ini lokasi sangat penting. Bisnis sebaiknya memilih lokasi yang dekat dengan konsumen agar mudah diakses. Itu harus strategis.
- 2) Penyedia Layanan Datang ke Konsumen: Dalam hal ini, lokasi kurang penting, tetapi penting untuk dicatat bahwa kualitas pemberian layanan harus tetap tinggi.
- 3) Tidak ada kontak tatap muka antara penyedia layanan dan konsumen: Komunikasi antara penyedia layanan dan konsumen melalui telepon, komputer, email atau sarana lainnya. Dalam hal ini, lokasi menjadi sangat tidak relevan selama ada komunikasi yang baik antara para pihak.

Pilihan lokasi merupakan faktor penting dalam keberhasilan perusahaan, karena juga mempengaruhi keputusan pembelian konsumen. Oleh karena itu, lokasi tempat kerja yang tepat merupakan persyaratan yang harus dipenuhi oleh setiap perusahaan, dan lokasi yang salah menyebabkan biaya operasional perusahaan menjadi lebih tinggi. Ini tidak memungkinkan mereka untuk bersaing dan tentu saja menyebabkan kerugian. “Menurut Alcacer (2003) dalam buku *Sustaining Entrepreneurship and Economic Growth Lessons in Policy and Industry Innovations from Germany and India*, dengan lokasi yang berdekatan dengan pesaing bisnis, perbisnisan dapat melakukan strategi kompetisi total baik dalam kepemimpinan harga atau produk lain yang diberikan”. Untuk itu, saat memilih

lokasi, pengusaha harus memikirkan matang-matang keputusannya agar tidak menimbulkan kerugian di kemudian hari.

Menurut Utami (2010), memilih lokasi yang tepat memiliki keuntungan sebagai berikut:

1) Komitmen sumber daya jangka panjang yang dapat memengaruhi fleksibilitas masa depan

2) Lokasi mempengaruhi pertumbuhan masa depan perusahaan.

Daerah yang dipilih harus mampu tumbuh secara ekonomi sejak awal untuk menjamin kesinambungan pergerakan ke masa depan. Karena lokasinya terkait erat dengan sejumlah besar investasi jangka panjang yang tidak pasti. “Kotler (2008) menyatakan bahwa salah satu kunci keberhasilan adalah lokasi, lokasi diawali dengan pilihan masyarakat”. Keputusan ini akan sangat bergantung pada aspek-aspek seperti pertumbuhan dan stabilitas ekonomi, persaingan, dan iklim politik. Saat memilih lokasi, Anda harus mempertimbangkan berbagai aspek yang akan meningkatkan penjualan dan membuat bisnis Anda lebih menguntungkan. Dalam praktiknya, faktor-faktor ini akan bervariasi dari satu perusahaan ke perusahaan lain tergantung pada produk atau jasa yang diproduksi.

2.1.6 Pedagang

2.1.6.1 Pengertian Pedagang

“Menurut Kamus Besar Bahasa Indonesia (KBBI), pedagang adalah orang yang mencari nafkah melalui usaha. Pedagang adalah orang yang menjalankan bisnis, kerajinan, atau usaha kecil”.

Pedagang dapat dikategorikan sebagai:

1. Pedagang grosir yang beroperasi dalam rantai distribusi antara produsen dan pengecer.
2. Pengecer menjual barang konsumen langsung ke konsumen. Pemilik toko atau kios adalah pengecer.

2.2 Penelitian Terdahulu

Penelitian ini menggunakan referensi dari beberapa sumber yakni skripsi dan jurnal internasional seperti pada tabel dibawah ini :

Tabel 2.1. Referensi Penelitian beserta analisa

NO	JUDUL PENELITIAN	VARIABEL YANG DIGUNAKAN	HASIL PENELITIAN
1.	Pengaruh Modal, Lokasi, Dan Jenis Dagangan Terhadap Pendapatan Pedagang Pasar Prambanan Kabupaten Sleman 2016 oleh Nur Isnii Atun	~ X1 : Modal ~ X2 : Lokasi ~ X3 : Jenis Dagang ~ Y: Pendapatan	(1) Permodalan berpengaruh positif terhadap pendapatan pedagang pasar Prambanan di Provinsi Sleman. (2) Lokasi berpengaruh positif terhadap pendapatan pedagang di Pasar Prambanan Provinsi Sleman. (3) Terdapat pengaruh jenis produk terhadap pendapatan pedagang pasar Prambanan di Provinsi Sleman. (4) Di Pasar Prambanan Provinsi Sleman, modal, lokasi dan jenis barang berpengaruh positif terhadap pendapatan pedagang.

NO	JUDUL PENELITIAN	VARIABEL YANG DIGUNAKAN	HASIL PENELITIAN
2.	Pengaruh Lokasi Usaha, Modal, Jam Kerja Dan Jenis Dagangan Terhadap Pendapatan Pedagang Kecil Di Sekitar Stasiun Tanah Abang, Tebet Dan Jakarta Kota.2019 oleh Nadya Nur Novalita	~ X1 : Lokasi Usaha ~ X2 : Modal ~ X3 : Jam Kerja ~ X4:Jenis Dagangan ~ Y : Pendapatan	Hasil menunjukkan: 1) Lokasi usaha tidak mempengaruhi pendapatan. 2) Modal berpengaruh positif signifikan terhadap pendapatan. 3) Jam kerja memiliki dampak positif yang besar terhadap pendapatan. 4) Jenis perdagangan memiliki dampak positif yang besar terhadap pendapatan pedagang.

NO	JUDUL PENELITIAN	VARIABEL YANG DIGUNAKAN	HASIL PENELITIAN
3.	Pengaruh Jam Berdagang, Jenis Dagangan Dan Lokasi Berdagang Terhadap Pendapatan Pedagang Tradisional Di Indonesia 2021 oleh <i>Dr. Nurlaila, SE, MA, CMA</i> <i>dkk</i>	~ X1 : Jam Berdagang ~ X2 : Jenis Dagang ~ X3 : Lokasi Dagang ~ Y: Pendapatan	Dalam hal ini peneliti mengolah data menggunakan pendekatan kualitatif gabungan menggunakan SmartPLS 3.0 dan data kualitatif menggunakan Nvivo 12. Hasil penelitian menunjukkan bahwa pandemi Covid-19 berdampak besar bagi masyarakat dengan pendapatan konvensional. Pedagang pasar Indonesia.

NO	JUDUL PENELITIAN	VARIABEL YANG DIGUNAKAN	HASIL PENELITIAN
4.	<p data-bbox="346 407 615 911">Analisis Pengaruh Modal, Jam Kerja, Dan Lokasi Usaha Terhadap Pendapatan Bersih Pedagang Kaki Lima Di Kawasan Makam Gus Dur Jombang 2021 Oleh <i>Mohammad Fachri Ardiansyah</i></p>	<p data-bbox="640 407 1031 618">~ X1 : Modal ~ X2 : Jam Kerja ~ X3 : Lokasi Usaha ~ Y : Pendapatan</p>	<p data-bbox="1060 407 1871 846">1). Terdapat pengaruh gabungan variabel modal usaha, jam kerja, dan lokasi terhadap pendapatan bersih pedagang kaki lima di lokasi wisata religi Makam Gus Dur. 2). Variabel modal usaha dan jam kerja berpengaruh positif signifikan terhadap pendapatan bersih pedagang kaki lima di kawasan wisata religi Makam Gusdur, namun variabel lokasi tidak berpengaruh terhadap pendapatan bersih pedagang kaki lima. Pedagang di Kawasan Wisata Religi Makam Gus Dur</p>

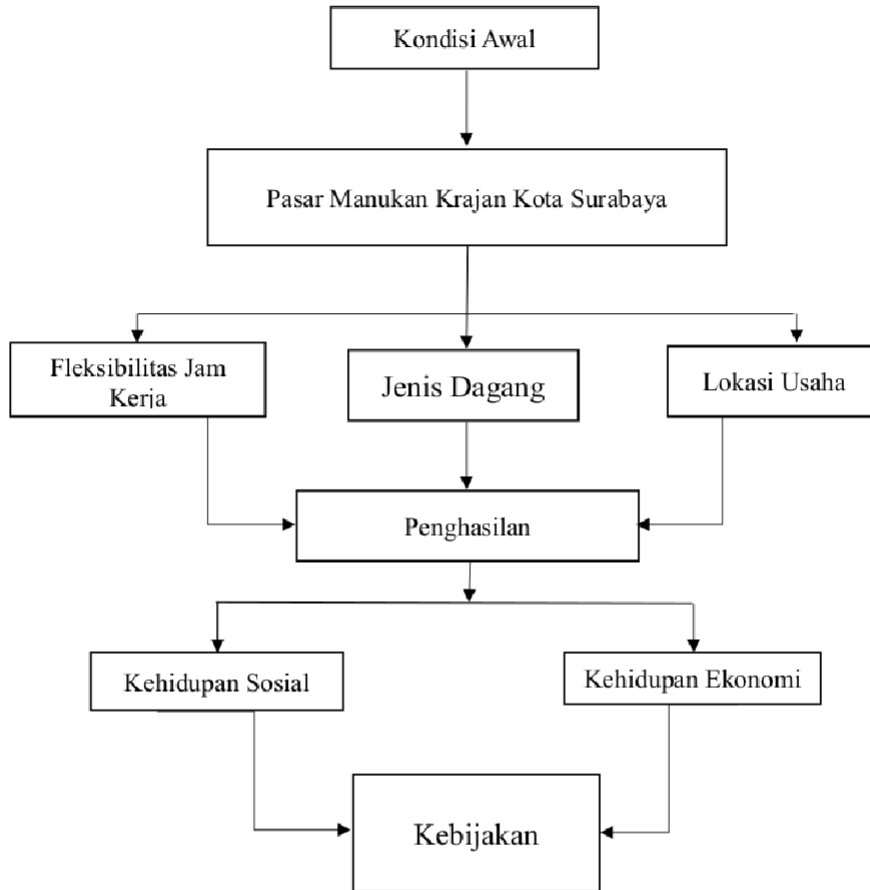
NO	JUDUL PENELITIAN	VARIABEL YANG DIGUNAKAN	HASIL PENELITIAN
5.	<p>Hubungan Lokasi Usaha Terhadap Pendapatan Pedagang Menurut Perspektif Ekonomi Syariah (Studi Terhadap Pedagang Pakaian Pasar Aceh Di Kota Banda Aceh) 2021 Oleh Ayu Agustina</p>	<p>~ X : Lokasi Usaha ~ Y: Pendapatan</p>	<p>4 1). Hipotesis yang diajukan dalam penelitian ini adalah terdapat hubungan 4 yang negatif dan tidak signifikan antara lokasi perusahaan dengan pendapatan dealer. Variabel lokasi toko dan 4 variabel pendapatan pedagang termasuk dalam korelasi negatif, dan hubungan tersebut dapat diartikan tidak signifikan. Hal ini menunjukkan bahwa lokasi yang strategis tidak harus mendorong penjualan.</p> <p>2). Dari sudut pandang ekonomi Islam, lokasi dan pendapatan perusahaan tidak ada hubungannya dengan itu.</p>

NO	JUDUL PENELITIAN	VARIABEL YANG DIGUNAKAN	HASIL PENELITIAN
6.	<i>Analysis Of Factors Affecting Traders' Income On Traditional Markets In Indonesia International Journal Of Business And Social Science 2021 Oleh Herman</i>	<p>~ X1: Lama Usaha</p> <p>~ X2: Modal</p> <p>~ X3: Jam Kerja</p> <p>~ Y: Pendapatan</p>	<p>Berpengaruh signifikan adalah lama usaha, sedangkan semua variabel independen berpengaruh signifikan</p> <p>Berpengaruh terhadap pendapatan pedagang di pasar tradisional panam.</p>

Sumber: Peneliti, 2023

Dari tabel diatas, dapat diketahui bahwa terdapat beberapa persamaan antar variable yang digunakan oleh peneliti dari penelitian-penelitian terdahulu. Akan tetapi, memiliki beberapa perbedaan dengan penelitian yang dilakukan yakni pada lokasi penelitian dan implementasi dari variable yang akan diteliti dalam hal ini fleksibilitas jam kerja, jenis dagang, dan lokasi usaha terhadap penghasilan yang pada akhirnya menjawab rumusan-rumusan masalah yang sudah ditentukan di Pasar Sore Manukan Krajan Kota Surabaya

2.3 Kerangka Pemikiran



Sumber: Peneliti,2023

Gambar 2.1. Kerangka Pemikiran

BAB III

METODE PENELITIAN

3.1 Pendekatan Penelitian

Dalam penelitian ini, peneliti menggunakan metode penelitian kualitatif. Metode penelitian menggunakan metode kualitatif dan pendekatan deskriptif. Metode kualitatif sering disebut metode penelitian naturalistik karena penelitian berlangsung dalam kondisi yang alamiah *natural environment* (Sugiyono, 2009:8).

Metode kualitatif adalah metode penelitian ilmiah sosial dimana informasi dikumpulkan dan dianalisis dalam bentuk perkataan dan tindakan manusia, dan informasi kualitatif yang diperoleh tidak dihitung, dikuantifikasi, atau dianalisis secara numerik oleh peneliti (Afrizal, 2016:13). “Menurut Nana Syaodih Sukmadinata (2011: 73), penelitian deskriptif kualitatif ditujukan untuk mendeskripsikan dan menggambarkan fenomenafenomena yang ada, baik bersifat alamiah maupun rekayasa manusia, yang lebih memperhatikan mengenai karakteristik, kualitas, keterkaitan antar kegiatan”.

Selain itu, studi deskriptif menggambarkan kondisi sebagaimana adanya daripada menyarankan agar variabel yang diteliti diperlakukan, dimanipulasi, atau diubah. Obat satu-satunya adalah penelitian itu sendiri, dilakukan melalui observasi, wawancara, dan dokumentasi. Berdasarkan penjelasan beberapa ahli di atas, penelitian deskriptif kualitatif adalah serangkaian langkah untuk mendapatkan data yang hilang dalam situasi tertentu, yang hasilnya menekankan pentingnya.

Dalam penelitian ini peneliti menggunakan metode penelitian deskriptif kualitatif, karena penelitian ini menyelidiki fenomena pasar tradisional fleksibilitas

jam kerja, lokasi usaha, dan jenis dagang yang membawa dampak baik atau buruk yang terjadi di Pasar Sore Manukan Krajan Kota Surabaya.

3.1.1 Lokasi Penelitian

Pasar Sore Manukan Krajan Kota Surabaya beralamatkan Jalan Manukan Krajan No 2 Manukan Kulon Tandes Kota Surabaya Jawa Timur dengan Kode Pos 60185 dengan jam operasional pukul 16.00 sampai 23.00 dengan jumlah toko 100.

3.1.2 Waktu dan Tempat Penelitian

Penelitian ke lokasi penelitian ini mulai dari bulan April 2022 dengan tempat penelitian di Pasar Sore Manukan Krajan Kota Surabaya.

3.2 Jenis dan Sumber Data

3.2.1 Jenis Pendekatan

Penelitian ini menggunakan Jenis data kualitatif digunakan dalam penelitian ini. Data kualitatif adalah data yang dikumpulkan dalam bentuk kata-kata atau gambar bukan angka. Materi meliputi transkrip wawancara, catatan lapangan, foto, dokumen pribadi, memo dan dokumen resmi lainnya.

3.2.2 Sumber Data

Sumber data yang digunakan dalam penelitian ini adalah:

1. Sumber data primer yang dikumpulkan peneliti dari sumber aslinya. Dalam penelitian ini, sumber data primer adalah pekerja dan/atau pemilik toko yang bekerja di Pasar Sore Manukan Krajan Surabaya.
2. Sumber data sekunder, data yang dikumpulkan langsung dari sumber primer oleh peneliti. Data sekunder untuk penelitian ini adalah dokumentasi berupa foto dan rekaman.

3.3 Prosedur Pengumpulan Data

Teknik pengumpulan data yang digunakan dalam penelitian ini adalah:

1. Observasi

pengamatan pertama Metode observasi Djunaid Ghony dan Fauzan Almanshur (2012:165) mensyaratkan peneliti pergi ke suatu tempat dan mengamati apa yang berhubungan dengan ruang, tempat, pelaku, tindakan, objek, waktu, peristiwa, tujuan, emosi Metode pengumpulan data. Dalam teknik ini peneliti menggunakan observasi partisipan untuk mengkonfirmasi atau mengamati langsung keberadaan Pasar Sore Manuka Krajan di Kota Surabaya dan dampak positif atau negatifnya terhadap kawasan tersebut.

2. Wawancara

Menurut Sugiyono (2010:19), wawancara digunakan peneliti untuk melakukan penelitian pendahuluan guna menemukan masalah yang akan diteliti, dan jika ingin mengetahui sesuatu dari responden yang lebih detail atau yang respondennya sedikit atau kecil.

3. Dokumentasi

Menurut Hamid (200:72), metode dokumentasi adalah informasi yang diperoleh suatu badan, organisasi, atau individu dari dokumen material. Saat mendokumentasikan penelitian, kami mengambil foto peneliti untuk mengonfirmasi hasil penelitian. Dokumen dapat berupa teks, gambar, atau beberapa karya monumental (Sugishirono, 2013:20).

3.4 Uji Keabsahaan Data

Sugiyono (2015:92) menyatakan bahwa metode verifikasi keakuratan informasi merupakan ukuran keandalan data penelitian yang diperoleh dan dapat membenarkan kebenarannya. Sugiyono (2015) menjelaskan bahwa pemeriksaan keabsahan data dalam penelitian kualitatif meliputi uji reliabilitas, uji transferabilitas, uji reliabilitas, dan uji objektivitas.

1. Uji reliabilitas

Uji reliabilitas adalah keyakinan terhadap data penelitian kualitatif (Plastovo, 2012: 266). Moleong (2016:32) menyatakan bahwa uji reliabilitas ini memiliki dua fungsi. Jadi, fungsi pertama adalah kemampuan melakukan penelitian untuk mencapai tingkat kepercayaan hasil, dan fungsi kedua adalah kemampuan untuk menunjukkan ukuran akreditasi keandalan. Hasil kami menunjukkan beberapa fakta yang memerlukan investigasi. Dalam penelitian ini, peneliti menggunakan triangulasi untuk menguji reliabilitas. Moleong (2016:330) menjelaskan bahwa triangulasi memeriksa keabsahan data dan memeriksa informasi dengan menggunakan sesuatu selain data itu, sering disebut triangulasi perbandingan data.

Sugiyono (2015:372) juga menjelaskan triangulasi sebagai teknik verifikasi informasi yang menggabungkan berbagai teknik pengumpulan data dengan sumber data yang ada. Triangulasi ini menggunakan data non kajian untuk memvalidasi atau membandingkan data kajian yang diperoleh. Teknik triangulasi yang digunakan dalam penelitian ini adalah triangulasi dasar. Sugiyono (2015:373) menunjukkan penggunaan triangulasi sumber untuk membandingkan dan memvalidasi tingkat kepercayaan informasi yang diperoleh melalui alat penelitian

kualitatif pada waktu yang berbeda. Penerapan metode ini dapat dicapai dengan membandingkan informasi yang diamati dengan informasi dari wawancara dan dokumen.

Tujuannya adalah untuk menjaga konsistensi dengan membandingkan informasi wawancara yang diberikan dalam wawancara dengan apa yang (responden) lakukan, dan menggunakan informasi tertulis dalam bentuk foto, jurnal ilmiah, penelitian sebelumnya, dan Tujuan dukungan adalah untuk membandingkan informasi lain. Seperti teori yang relevan dengan belajar.

2. Uji Transferabilitas

Sugiyono (2015:376) menjelaskan bahwa uji transferabilitas merupakan teknik yang digunakan untuk menguji validitas eksternal dalam penelitian kualitatif. Tes ini dapat menunjukkan keakuratan atau penerapan temuan pada populasi tempat sampel diambil. Moleong (2016: 32) kemudian berpendapat bahwa portabilitas merupakan masalah empiris yang bergantung pada kesamaan konteks pengiriman dan penerimaan. Untuk menerapkan uji transferabilitas dalam penelitian ini, para peneliti berikut memberikan deskripsi temuan mereka secara rinci, jelas dan sistematis.

Uraian hasil penelitian secara rinci, jelas, dan sistematis dimaksudkan agar penelitian ini lebih mudah dipahami oleh orang lain, dan memungkinkan penerapan hasil penelitian pada populasi umum dari mana sampel penelitian diambil.

3. Uji Reliabilitas

Prastowo (2012:27) menyatakan bahwa pengujian reliabilitas dalam penelitian kuantitatif sering disebut reliabilitas, sedangkan pengujian reliabilitas dalam penelitian kualitatif dilakukan dengan meninjau keseluruhan proses penelitian. Sugishirono (2015:377) juga menyatakan bahwa mereka sedang mengkaji seluruh proses penelitian dan melakukan uji reliabilitas. Dalam penelitian ini, peneliti melakukan negosiasi ulang dan meninjau pengawas, yang kemudian mengawasi seluruh proses penelitian. Disini peneliti berkonsultasi dengan dosen pembimbing untuk mengurangi kesalahan dalam penyajian hasil penelitian dan proses selama penelitian.

4. Uji Konfirmabilitas/Objektivitas

Sugiyono (2015: 377) berpendapat bahwa uji konfirmabilitas merupakan uji objektivitas dalam penelitian kuantitatif, dan suatu penelitian dikatakan objektif apabila disepakati oleh banyak pihak yang berkepentingan. Prastowo (2012:275) menyatakan bahwa pengujian verifiabilitas berarti menguji hasil penelitian dalam konteks proses penelitian yang sedang berjalan. Dalam pengujian ini, peneliti mengecek data yang diterima dari pihak pengelola Pasar Sore Manuka Krajan Surabaya.

Prastowo (2012:276) menjelaskan empat teknik dalam melakukan uji konfirmasi: 1) meningkatkan keteguhan 2) triangulasi, triangulasi baseline, 3) diskusi sejawat, dan 4) penggunaan bahan referensi.

BAB IV

HASIL DAN PEMBAHASAN

4.1 Gambaran Umum Penelitian

Pasar Sore Manukan Krajan Kota Surabaya berdiri pada tahun 1995. Pasar ini adalah pasar yang banyak menjual kebutuhan sandang dan pangan termasuk baju, sandal, dan sepatu serta aksesoris lainnya. Pasar ini hanya aktif pada waktu sore hari, dan terdapat banyak toko yang berjualan saling berdekatan. Ada pula di pinggir-pinggir jalan yang berjualan aneka makanan maupun jajanan dan buah-buahan sebagai pemenuhan kebutuhan pasar sore ini. Area di sekitar pasar ini terbilang padat karena untuk lahan parkir berada di pinggir-pinggir jalan.

Pada pagi hari banyak berjualan kebutuhan pokok, namun hanya sebentar dan tidak lama, karena pasar ini hanya menjual kebutuhan sandang dan kebutuhan primer lainnya. Dibanding itu juga sekilas seperti pasar malam tetapi buka di sore hari. Meskipun suasanya terik matahari begitu kerasa panasnya, pasar ini tetap bertahan dengan iuran wajib bagi para pedagang sejumlah Rp. 70.000/ bulan dengan fasilitas yang di dapatkan untuk kebersihan dan keamanan akan tetapi tidak dengan *maintenance* pada bangunan sehingga dibebankan kepada pemilik toko.

Setelah memaparkan latar belakang penelitian, teori yang melatarbelakangi penelitian, dan metode penelitian yang digunakan, bab ini menyajikan hasil penelitian. Temuan disajikan berdasarkan hasil wawancara, observasi dan dokumentasi. Pembahasan pada bab ini didasarkan pada hasil pengumpulan data melalui penelitian arsip, observasi, wawancara dengan informan kunci, dan pembahasan topik penelitian. Bab Temuan dan Wawasan membahas berbagai hal

terkait temuan observasi dan wawancara yang dilakukan di Pasar Sore Manukan Krajan Surabaya pada April 2022 hingga Januari 2023.

4.2 Hasil Analisis Kualitatif Deskriptif

4.2.1 Fleksibilitas Jam Kerja

Dalam teori penawaran tenaga kerja, yang menyangkut kesediaan individu untuk bekerja dengan harapan memperoleh penghasilan, atau keengganan untuk bekerja berdasarkan kesepakatan untuk menahan penghasilan yang akan diperoleh, khususnya dalam analisis waktu kerja, merupakan teori ekonomi mikro. Apakah seorang karyawan bersedia bekerja lebih lama atau lebih pendek adalah keputusan pribadi.

Sama halnya dengan jam operasional pada Pasar Sore Manukan Krajan Kota Surabaya yakni 6 jam yang dimulai pukul 16.00 sampai 22.00 dan juga disesuaikan dengan kondisi masing-masing toko.

Dengan beberapa toko yang buka dari pagi hingga malam dengan luaran meningkatnya penghasilan lebih dari penjualan offline tidak menjamin untuk mendapatkan penghasilan lebih dan hanya sia-sia.

Banyaknya pengunjung di Pasar Sore Manukan Krajan Kota Surabaya pada jam 6 malam sampai jam 9 malam, tetapi pada musim hujan seperti saat ini di jam 6 sampai jam 9 malam sedikitnya pengunjung yang berbelanja.

4.2.2 Lokasi Usaha

Lokasi usaha adalah kriteria yang paling penting. ¹⁹ Lokasi yang strategis merupakan faktor yang sangat penting dan menentukan keberhasilan suatu perusahaan. Saat memilih fasilitas, pemilik fasilitas harus mempertimbangkan

beberapa faktor saat memilih lokasi. Fasilitas adalah aset jangka panjang yang memengaruhi kinerja perusahaan. Untuk itu, saat memilih lokasi, pengusaha harus memikirkan matang-matang keputusannya agar tidak menimbulkan kerugian di kemudian hari.

Pasar Sore Manukan Krajan Kota Surabaya memiliki toko dengan total 100 dengan Status HGB atau hak guna bangunan. Seperti namanya, HGB adalah otorisasi pemerintah atau hak yang diperoleh untuk menggunakan properti orang lain untuk jangka waktu 30 tahun, yang dapat diperpanjang hingga 20 tahun. Bertempat di pusat perbelanjaan di daerah Kecamatan Tandes dengan jumlah masyarakat sekitar yang berkembang pesat, maka pemilihan lokasi usaha sangat strategis untuk para pedagang di Pasar Sore Manukan Krajan Kota Surabaya.

Untuk lokasi usaha di Pasar Sore Manukan Krajan Kota Surabaya yang memiliki lokasi strategis terbagi menjadi 2, untuk lokasi pertama pintu masuk sebelah barat lebih banyak kebutuhan wanita seperti baju, tas, hijab sepatu. Dan untuk lokasi kedua dari pintu masuk sebelah timur lebih banyak keperluan pria, dan anak seperti baju kemeja, celana, perlengkapan sekolah, dan sepatu.

4.2.3 Jenis Dagang

Pasar ini juga dikenal sebagai pasar persaingan murni, dimana terdapat banyak pembeli dan penjual yang sudah mengetahui kondisi pasar. Pengamatan menunjukkan bahwa jenis perdagangan di pasar sore Manukan Krajan adalah pakaian, perlengkapan kantor, perlengkapan sekolah, perlengkapan sholat, sepatu, kafe, parfum dan obat-obatan tradisional.

Untuk jenis dagang yang paling banyak pengunjung dapat dilihat dari kebutuhan pelanggan jika memasuki awal didik baru akan banyak pelanggan yang akan membeli keperluan sekolah dan pada saat menjelang lebaran akan lebih banyak lagi pelanggan yang mencari kebutuhan mereka. Maka dari itu berbagai macam jenis dagang yang dijual oleh penjual tidak memberikan dampak terhadap penghasilan pedagang.

4.3 Pembahasan

Dari uraian di atas diperoleh hasil bahwa dampak terhadap pendapatan pedagang di Pasar Sore Manukan Krajan Kota Surabaya meliputi fleksibilitas jam kerja, jenis perdagangan, dan lokasi usaha.

Seperti halnya yang dikatakan oleh beberapa narasumber, yakni :

“Aku buka toko itu jam 15:00 sampai jam 22:00 ”

“Kita buka itu pagi sama sore, kalau pagi itu jam 08:30 sampai 11:30 kalau malam jam 16:30 sampai 21:30”

“Saya buka toko dari jam 16:30 sampai 22:00”

“Aku buka ket isuk jam 08:00 sampai bengi jam 24:00”

“Aku buka ket isuk sampek bengi, teko jam 10:00 pagi sampek 22:00 malam”

Dapat disimpulkan bahwa di Pasar Sore Manukan Krajan Kota Surabaya mempunyai jam operasional yang terbilang sangat fleksibel. Semakin lama operasional pasar berlangsung, maka pendapatan yang didapat juga berpengaruh.

Akan tetapi, apabila penjualan hanya dilakukan dengan satu arah maka tidak akan berjalan maksimal. Kebijakan yang dapat diambil dapat merujuk pada kebutuhan para penjual sesuai dengan kemampuan dimasing-masing toko.

Umumnya jam operasional suatu usaha adalah maksimal 8jam kerja dan terbatas waktu sesuai dengan peraturan yang berlaku ditahun 2022 ¹¹ Pemerintah Kota (Pemkot) Surabaya membatasi jam operasional supermarket, pasar tradisional hingga fasilitas umum (fasum) pukul 21.00 WIB selama PPKM Level 2. Kebijakan baru itu sesuai Surat Edaran (SE) tentang Pemberlakuan Pembatasan Kegiatan Masyarakat (PPKM) Level 2 Covid-19 di Kota Surabaya tertanggal 8 Februari 2022. Dengan adanya peraturan tersebut tidak membatasi para pedagang di pasar tersebut, karna memiliki fleksibilitas jam kerja yang cukup optimal hingga saat ini.

Dalam penelitian ini variabel lain yang digunakan peneliti ialah jenis dagang, yang dimaksud dengan jenis dagang ¹ adalah jenis dagang yang dijual oleh pedagang di Pasar Sore Manukan Krajan Kota Surabaya berdasarkan jenis kelompok pedagang. Dan keberagaman jenis dagang yang ada mempengaruhi penghasilan para pedagang, dikutip dari beberapa respon dari para pedagang yakni :

“Mempengaruhi, lek seng didol iku mau unik lan titik panyune cepet”

“lek macem – macem seh apik, jenenge ae pasar kebutuhane uwongkan bedo - bedo”

“Besar peluang untuk diminati pembeli adalah yang nampak berbeda, jadi berpengaruh”

Berdasarkan kutipan diatas menyatakan bahwa keberagaman jenis dagang yang berada di Pasar Sore Manukan Krajan Kota Surabaya sangat berpengaruh sesuai dengan pangsa pasarnya masing-masing. Akan tetapi, lain hal dengan beberapa

pedagang yang mengatakan bahwa banyaknya jenis dagang yang di tawarkan tidak berpengaruh seperti halnya dibawah ini :

“gak pengaruh seh, kan seng seneng beda”

“lek aku gak ngaruh, butuhane uwong beda – beda”

Dari hasil diatas disimpulkan bahwa untuk jenis dagang yang ada di Pasar Sore Manukan Krajan Kota Surabaya ada berbagai macam jenis dagang mulai dari jasa, sandang, dan pangan yang ada mempunyai pangsa pasar tersendiri yang dapat mempengaruhi penghasilan para pedagang.

⁴ Lokasi usaha adalah tempat beroperasinya usaha atau tempat usaha tersebut terlibat dalam produksi barang dan jasa yang berkaitan dengan perspektif ekonomi. Dari pengertian diatas, sependapat dengan para pedagang yang berada di Pasar Sore Manukan Krajan Kota Surabaya yakni :

“iyo sek strategis, nak tengah soale”

“Alhamdulillah, sek cedek pintu masuk”

“Menurut saya strategis karena berada didepan dan didekat jalan raya”

“Disini masih terbilang strategis karena berada didepan sebelah kiri”

“warkop lek nak jero angel, isok buka sore tok trus uwong uwong yo gak eroh lek onok warkop nak kene. Lek nak ngarep wong gojek isok mampir”

“lek aku buka nak jero uwong gak eroh lek nak kenek onok bakul parfum”

Dapat disimpulkan bahwa untuk lokasi di Pasar Sore Manukan Krajan Kota Surabaya beberapa pedagang beranggapan bahwa lokasi penjualan strategis, tetapi ada beberapa toko yang tutup dikarenakan pembeli yang berkurang, tetapi untuk

beberapa pedagang yang masih buka hingga saat ini tidak berdampak kepenghasilan mereka karena lokasi yang terbilang dekat dengan pintu masuk.

⁴ Lokasi usaha yang dikaji dalam penelitian ini adalah jarak dari pintu masuk/keluar, jarak dari tempat parkir, lokasi yang dapat diakses, lokasi yang menonjol, dan lokasi yang sering diabaikan. Melakukan wawancara dalam bentuk kuesioner yang sudah jadi sesuai spesifikasi sebagai metode pengukuran.

BAB V

SIMPULAN DAN SARAN

5.1 Simpulan

1. Fleksibilitas jam kerja yang menghasilkan pendapatan yang lebih tinggi
2. Lokasi usaha dapat mempengaruhi pertumbuhan pendapatan
3. Berbagai jenis transaksi dapat mempengaruhi tingkat pendapatan
4. Fleksibilitas jam kerja berlaku setiap hari dari pembukaan hingga penutupan.
Semakin lama jam kerja pedagang relatif terhadap jumlah produk yang ditawarkan di toko, semakin besar kemungkinan mereka menghasilkan pendapatan tambahan.
5. ¹⁹ Lokasi yang strategis merupakan salah satu faktor kunci dan penentu keberhasilan suatu perusahaan.
6. Berdasarkan pengamatan jenis perdagangan, jenis perdagangan di pasar sore Manukan Krajan yaitu pakaian, perlengkapan kantor, perlengkapan sekolah, perlengkapan sholat, sepatu, kafe, parfum, obat-obatan tradisional.

5.2 Saran

1. Untuk Pasar

Dengan diadakan penelitian ini, diharapkan dapat memperbaiki sistem pasar yang sedang berlaku. Misalnya, penerapan teknologi yang mempermudah proses jual beli dan ditambahkan sistem keamanan pada pasar seperti halnya CCTV atau sejenisnya.

2. Untuk Referensi penelitian selanjutnya dibidang yang lain.

REFERENCES

- Andi Prastowo. (2014). *Panduan Kreatif Membuat Bahan Ajar Inovatif*. Yogyakarta: Diva Press.
- Alcacer 2003. *Sustaining Entrepreneurship and Economic Growth Lessons in Policy and Industry Innovations from Germany and India*, 2008 Springer New York
- Almanshur Fauzan, Ghony Djunaidi (2012). *Metodologi Penelitian kualitatif*, JogJakarta: Ar-Ruzz Media
- Chaffey, D., Smith, P. (2017). *Digital Marketing Excellence: Planning, optimizing and integrating online marketing*. United Kingdom: Taylor & Francis.
- Cresswell, John W. (2012). *Educational Research: Planning, Conducting, and Evaluating Quantitative and Qualitative Research*. Ney Jersey: Person Education, Inc
- Dhikron, Aziz Fathoni, M Mukeri Wongso, *Pengaruh Schedule Kerja Adaptasi Kerja Dan Perubahan Organisasi Terhadap Turnover Intention Kary*
- Hamidi. 2004. *Metode Penelitian Kualitatif: Aplikasi Praktis Pembuatan Proposal dan Laporan Penelitian*. Malang: UMM Press.
- Kezia Sarah., 2014, Eunike Alinda dan Deborah, *Pengaruh Schedule Flexibility Terhadap Turnover Intention Dengan Kepuasan Kerja Sebagai Variabel Perantara di Surabaya Plaza Hotel*, Jurnal Fakultas Manajemen Universitas Kristen Petra Surabaya.

Kotler Et Al., 2008 Metodologi Penelitian Pendekatan Multidisipliner Ideas
Publishing Price, Product, Promotion, And Place (American Marketing
Association, 2011).

Moleong, Lexy J. (2007) Metodologi Penelitian Kualitatif, Penerbit PT Remaja
Rosdakarya Offset, Bandung

Sugiyono (2009). Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif, dan R & D. Bandung:
Alfabeta

Sukmadinata, N.S. 2011. Metode Penelitian Pendidikan. Bandung: Remaja
Rosadakarya

Tarigan, Robinson. (2006). Perencanaan Pembangunan Wilayah. Jakarta: Bumi
Aksara.

[https://idtesis.com/teori-lengkap-pedagang-pasar-tradisional-menurut-para-ahli-
dan-contoh-tesis-pedagang-pasar-tradisional/](https://idtesis.com/teori-lengkap-pedagang-pasar-tradisional-menurut-para-ahli-dan-contoh-tesis-pedagang-pasar-tradisional/)

<https://kbbi.web.id/fleksibilitas> diakses pada 4 Agustus 2020.

<https://peraturan.bpk.go.id/Home/Details/43013>

[http://pelayanan.jakarta.go.id/download/regulasi/peraturan-menteri-perdagangan-
nomor-70-m-dag-per-12-2013-tentang-pedoman-penataan-dan-
pembinaan-pasar-tradisional-pusat-perbelanjaan-dan-toko-modern.pdf](http://pelayanan.jakarta.go.id/download/regulasi/peraturan-menteri-perdagangan-nomor-70-m-dag-per-12-2013-tentang-pedoman-penataan-dan-pembinaan-pasar-tradisional-pusat-perbelanjaan-dan-toko-modern.pdf)