

## **BAB I**

### **PENDAHULUAN**

#### **1.1 Latar belakang**

Perekonomian di suatu negara maupun daerah terdapat sektor-sektor yang dapat meningkatkan pertumbuhan ekonomi, salah satunya dari sektor informal yang merupakan katub pengaman dalam pembangunan ekonomi. Kegiatan usaha sektor informal sangat potensial dan berperan penting dalam menyediakan lapangan pekerjaan dengan penyerapan tenaga kerja secara mandiri. Adanya sektor informal perekonomian kerakyatan dapat berlangsung secara baik dan berkelanjutan. Sektor informal dapat menjadi sektor yang dapat diandalkan untuk pertumbuhan ekonomi karena dapat menjadi alternatif penampung peluang kerja. Salah satu pembangunan yang sedang dijalankan oleh pemerintah saat ini adalah melalui pembangunan ekonomi. Pembangunan ekonomi mengarah pada kebijakan kebijakan yang diambil pemerintah guna mencapai kesempatan kerja dan pertumbuhan ekonomi yang berkelanjutan. Tujuan pembangunan ekonomi sendiri mencakup pengendalian tingkat inflasi dan juga meningkatkan taraf hidup masyarakat. Akan tetapi yang menjadi pokok permasalahan dalam pembangunan ekonomi pada umumnya adalah distribusi pendapatan yang tidak merata.

Ketidakmerataan kepemilikan aset produktif yang dimiliki setiap orang merupakan salah satu penyebab ketidakmerataannya pendapatan (Todaro, 2006). Pendapatan sebagai suatu penambahan aset perusahaan yang berdampak pada peningkatan kekayaan pemilik perusahaan, yang bertujuan untuk peningkatan kinerja perusahaan serta kesejahteraan karyawan (Munandar 2006). Peningkatan pendapatan

berpengaruh besar bagi kelangsungan perusahaan, sebab pendapatan digunakan dalam kegiatan perusahaan (Olaitan, 2006).

Menurut Kasmir (2006) dalam menentukan pendapatan pedagang atau pengusaha dibutuhkan beberapa faktor, diantaranya minat pengusaha, modal, waktu yang pasti, keuntungan, pengalaman berdagang, tenaga kerja, lingkungan sekitar, dan pendidikan. Bagi masyarakat yang memiliki modal dan tingkat pendidikan yang tinggi, tentunya mereka bisa mendapatkan pendapatan yang lebih tinggi dibandingkan dengan masyarakat yang hanya memiliki modal dan keahlian yang rendah. Hal itu juga dirasakan bagi masyarakat yang mencari keberuntungan dalam berdagang, modal dan keterampilan atau pendidikan akan mempengaruhi tingkat pendapatan yang akan diperoleh bagi pedagang nantinya.

Usaha berdagang merupakan salah satu alternatif lapangan kerja informal, yang ternyata dapat menghasilkan pendapatan serta banyak menyerap tenaga kerja, seperti usaha berdagang kelapa di Propinsi Sumatera Barat yang lebih tepatnya di Kabupaten Padang Pariaman. Mengingat Kabupaten Padang Pariaman, terkenal dengan kekayaan hasil buminya, salah satunya tumbuhan kelapa. Sungai Geringging merupakan kecamatan yang paling tinggi produksinya. Berdasarkan data yang diperoleh dari Dinas Pertanian dan Ketahanan Pangan, produksi buah kelapa meningkat setiap tahunnya. Sebanyak 35,6 ribu ton kelapa pada 2017, naik sekitar 200 ton dari 2016 yang hanya 35,4 ribu ton. Pada 2016 produksi kelapa sebanyak 35,4 ribu ton sedangkan pada 2015 sebanyak 35,1 ribu ton," Dinas Pertanian dan Ketahanan Pangan, untuk luas lahan penghasil kelapa tersebut yaitu sekitar 25 ribu hektare dari 40 ribu hektare lahan kelapa yang dimiliki petani setempat.

Berdagang kelapa merupakan usaha yang cukup baik ditekuni oleh masyarakat di Kabupaten Padang Pariaman, karena pada saat ini dapat kita lihat semakin sempitnya lapangan pekerjaan yang tersedia. Berdagang kelapa ini telah bisa memberi inspirasi kepada semua elemen masyarakat bahwa berdagang kelapa dapat memberikan penghasilan yang cukup memenuhi kebutuhan keluarganya. Hal ini dikarenakan kelapa menjadi bahan utama untuk membuat rendang khususnya masyarakat Sumatera Barat. Kabupaten Padang Pariaman mempunyai luas lahan produksi kelapa 34.722 ha, dengan lokasi utama tanaman kelapa terdapat di beberapa kecamatan, seperti; Kecamatan Sungai Geringging dengan luas 5446 ha, Kecamatan IV Koto Aur Malintang dengan luas 3910 ha, dan Kecamatan VII Koto Sungai Sariak dengan luas 3019 ha.

Berdasarkan data yang diperoleh melalui survei awal 24 November 2019 terhadap pendapatan 5 orang pedagang kelapa perhari, pendapatannya dapat dibilang sudah cukup sebagai pedagang kelapa jika dibandingkan dengan upah buruh tani yang berkisar 70-100 ribu rupiah perhari, apalagi pada hari-hari besar seperti hari raya Idul Fitri dan bulan Ramadhan pedagang kelapa mendapatkan omset lebih tinggi karena banyak permintaan kelapa dari luar daerah khususnya daerah Padang dan Riau. Walaupun hanya sebagai pedagang kelapa mereka mampu hidup dan menghidupi keluarganya bahkan ada yang hidup lebih dalam arti tidak pas-pasan.

Harga jual dan volume penjualan kelapa di beberapa daerah berdasarkan wawancara langsung pada beberapa pedagang kelapa di Kabupaten Padang Pariaman dapat dilihat pada tabel di bawah:

**Tabel 1.1. Harga Jual dan Volume Penjualan Kelapa di Beberapa Daerah**

No.	Daerah Penjualan	Harga (Rp/Butir)	Volume Penjualan (butir/truk)
1.	Ujung Batu	3.800	3.000
2.	Dumai	3.800	9.500
3.	Duri	3.800	7.500
4.	Pasir Pengaraian	3.700	3.000
5.	Duri	3.800	8.000

*Sumber :Survey Langsung Pada Pedagang Kelapa*

Pada Tabel 1.1 diketahui bahwa sebagian besar harga jual kelapa per butir di beberapa daerah pemasaran disekitar wilayah Riau Kepulauan berada antara Rp 3.700 per butir hingga Rp 3.800 per butir. Walaupun demikian harga kelapa per butir relatif stabil di kisaran Rp 3.800 per butir. Jika diamati dari volume penjualan daerah Dumai dan Duri merupakan daerah dengan volume penjualan tertinggi, dimana rata rata distribusi kelapa per truk yang diangkut kedaerah tersebut mencapai 9.500 butir hingga 8.000 butir dari didistribusikan dalam dua kali dalam seminggu.

Tujuan pedagang kelapa secara umum untuk memperoleh peningkatan pendapatan. Menurut Kotler dalam Hakim Simanjuntak (2013), faktor harga jual merupakan hal-hal yang sangat penting dan mempengaruhi penjualan atas barang atau jasa yang dihasilkan. Apakah barang atau jasa yang ditawarkan oleh perusahaan dapat dijangkau oleh konsumen sasaran Pada setiap perusahaan tujuan yang hendak dicapai adalah memaksimumkan profit disamping perusahaan ingin tetap berkembang. Realisasi dari tujuan ini adalah melalui volume penjualan. Volume penjualan adalah tingkat penjualan yang diperoleh perusahaan untuk periode tertentu dalam satuan (unit/total/rupiah) (Schiffan dalam Ervin Reynaldi, 2013). Volume penjualan yang menguntungkan harus menjadi tujuan perusahaan (Swastha, 2007:17).

Selain dari itu pendapatan pedagang juga berkaitan dengan biaya yang dikeluarkan, dimana semakin besar pedagang mengeluarkan biaya maka akan mempengaruhi pendapatan pedagang kelapa. Pedagang menyadari bahwa peningkatan pendapatan pedagang tidak hanya dipengaruhi oleh harga dan volume penjualan, akan tetapi juga terdapat faktor lain yang penting dalam menjalani usaha yaitu lama usaha. Lama usaha para pedagang kelapa karena semakin lama mereka menjalani usaha maka pengalaman berdagang juga bertambah. Akan tetapi masih terdapat para pedagang kelapa yang tidak bertahan atau tidak berdagang lagi yang disebabkan mengalami kerugian karena tidak setimpal biaya yang dikeluarkan dengan pendapatan yang diperoleh.

Meski demikian perdagangan di sektor informal ini kurang dapat berkembang menjadi usaha yang lebih besar, meski memiliki daya jual yang cukup tinggi hal ini disebabkan karena adanya keterbatasan kemampuan dalam pengelolaan usaha yang masih bersifat tradisional serta informasi yang dimiliki tentang dunia usaha bisa dibilang masih terbatas, selain itu jumlah tenaga kerja yang mereka pekerjakan juga masih terbatas. Karena dalam peningkatan sebuah usaha harus didukung oleh penguasaan terhadap usaha tersebut. Dan pengusaha kecil akan selalu dihadapkan oleh berbagai kendala keterbatasan, khususnya keterbatasan skala usaha, manajemen usaha, modal, biaya, tingkat pendidikan, teknologi, keterampilan berusaha dan pemasaran produk. Dilihat dari segi penjualan, nampaknya para pedagang dituntut untuk menguasai pelayanan konsumen dan mengantisipasi persaingan (kebebasan berusaha). Berdasarkan uraian diatas, pedagang kelapa dengan keterbatasannya memiliki potensi dan perana yang cukup baik terhadap pembangunan

nasional. Sehubungan dengan hal tersebut, maka penelitian ini akan meneliti tentang yang berpengaruh terhadap keberhasilan usaha para pedagang dengan mengambil judul **“Analisis Faktor-Faktor yang Mempengaruhi Pendapatan Pedagang Kelapa di Kabupaten Padang Pariaman”**

## **1.2 Perumusan Masalah**

Berdasarkan uraian yang telah dikemukakan pada latar belakang di atas, maka permasalahan pokok yang akan diteliti adalah:

1. Bagaimana pengaruh biaya terhadap pendapatan pedagang kelapa di Kabupaten Padang Pariaman?
2. Bagaimana pengaruh harga jual terhadap pendapatan pedagang kelapa di Kabupaten Padang Pariaman?
3. Bagaimana pengaruh volume penjualan terhadap pendapatan pedagang kelapa di Kabupaten Padang Pariaman?
4. Bagaimana pengaruh lama usaha terhadap pendapatan pedagang kelapa di Kabupaten Padang Pariaman?

## **1.3 Batasan Masalah**

Penelitian ini mengambil lokasi di 2 Kecamatan yang terdiri dari Kecamatan Sungai Geringging, dan Kecamatan IV Koto Aur Malintang mengingat banyak diantara warga masyarakat di dua kecamatan tersebut menekuni usaha berdagang kelapa dan di bandingkan kecamatan lainnya yang di Kabupaten Padang Pariaman.

#### **1.4 Tujuan Penelitian**

Sesuai dengan masalah yang telah dikemukakan pada bagian sebelumnya, maka tujuan yang ingin dicapai dalam penelitian ini adalah:

1. Untuk menganalisis bagaimana pengaruh biaya terhadap pendapatan pedagang kelapa di Kabupaten Padang Pariaman.
2. Untuk menganalisis bagaimana pengaruh harga jual terhadap pendapatan pedagang kelapa di Kabupaten Padang Pariaman.
3. Untuk menganalisis bagaimana pengaruh volume penjualan terhadap pendapatan pedagang kelapa di Kabupaten Padang Pariaman.
4. Untuk menganalisis bagaimana pengaruh lama usaha terhadap pendapatan pedagang kelapa di Kabupaten Padang Pariaman.

#### **1.5 Manfaat penelitian**

1. Dapat menambah khasanah ilmu pengetahuan di bidang ekonomi terutama ekonmomi pembangunan serta dapat di jadikan sebagai bahan referensi bagi penelitian selanjutnyayang sejenis.
2. Dapat dijadikan sebagai bahan masukan bagi pihak terkait baik instansi pemerintah maupun pihak swasta dalam penentuan kebijakan pengembangan perdagangan produk kelapa di Kabupaten Padang Pariaman.