

BAB I

PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang

Perkembangan pembangunan ekonomi merupakan hal sangat penting bagi keberlangsungan suatu negara. Pasar merupakan salah satu sarana kegiatan perekonomian. Pasar sebagai tempat para pedagang memasarkan barang dagangan untuk memenuhi kebutuhan para konsumen. Pasar tradisional adalah pasar yang dibangun dan dikelola oleh Pemerintah, Swasta, Koperasi, atau Swadaya Masyarakat dengan tempat usaha berupa toko, kios, los, dan tenda, yang dimiliki atau dikelola oleh pedagang kecil, dan menengah, dan koperasi dengan usaha skala kecil dan modal kecil, dengan proses jual beli melalui tawar menawar (Damarmoyo, 2013).

Pasar tradisional selalu menjadi indikator nasional dalam stabilitas pangan seperti beras, gula, dan sembilan kebutuhan pokok lainnya. Apabila terjadi kelangkaan salah satu kebutuhan pokok seperti beras, hal ini dapat menyebabkan pemerintah kalang kabut karena beras merupakan bahan pokok makanan yang paling utama di Indonesia. Pasar tradisional juga mempunyai peranan yang sangat strategis dalam rangka peningkatan pendapatan dan penyerapan tenaga kerja, untuk itu diperlukan upaya-upaya dalam rangka peningkatan daya saing pasar

tradisional demi menjaga keberadaan pasar tradisional yang ada di Indonesia (Toya, 2012).

Berikut ini merupakan data jumlah pedagang menurut kecamatan di Kota Gorontalo.

Tabel 1.1
Jumlah Pedagang Menurut Kecamatan di Kota Gorontalo
Tahun 2014

Kecamatan	Pedagang Besar	Pedagang Menengah	Pedagang Kecil
Kota Barat	-	3	12
Dungingi	3	7	42
Kota Selatan	13	24	142
Kota Timur	11	8	62
Hulonthalangi	-	2	18
Dumbo Raya	1	-	19
Kota Utara	-	10	23
Kota Tengah	10	22	77
Sipatana	1	3	33
Kota Gorontalo	39	79	428
2013	5	13	383
2012	16	76	500

*Sumber: Dinas Perindustrian, Perdagangan, Koperasi, UMKM, dan PM
Kota Gorontalo*

Tidak satu pun bisnis akan bertahan hidup tanpa laba sebagai penunjang. Oleh karena itu, laba adalah tujuan dari semua usaha. Laba berasal dari semua transaksi atau kejadian yang terjadi pada badan usaha dan akan mempengaruhi kegiatan unit usaha pada periode tertentu dan laba didapat dari selisih antara pendapatan dengan biaya, apabila pendapatan lebih besar dari pada biaya maka unit usaha akan

mendapatkan laba apabila terjadi sebaliknya maka unit usaha mendapatkan rugi. Laba adalah selisih (atau kurang) antara pendapatan dengan biaya (Jusup, 2005).

Sasaran utama unit usaha adalah memperoleh laba sebesar-besarnya guna mencapai tingkat pertumbuhan yang tinggi dan pada akhirnya tujuan untuk memaksimalkan nilai unit usaha dapat tercapai (Siska, 2009).

Para pedagang Pasar Tradisional sering dihadapkan pada persoalan tentang bagaimana mencapai keberhasilan usaha melalui optimalisasi peningkatan keuntungan yang dituangkan dalam pemilihan kombinasi dari beberapa variabel keputusan.

Menurut Mulyadi (2014), faktor-faktor yang mempengaruhi laba, yaitu Biaya, Harga jual dan Volume penjualan. Biaya yang timbul dari perolehan atau mengolah suatu produk atau jasa akan mempengaruhi harga jual produk yang bersangkutan. Selain faktor biaya, laba juga dapat dipengaruhi oleh harga jual. Harga jual produk atau jasa akan mempengaruhi besarnya volume penjualan produk atau jasa yang bersangkutan. Volume penjualan dan produksi juga dapat mempengaruhi besarnya laba.

Faktor-faktor yang mempengaruhi volume penjualan menurut Swastha (2005) adalah kondisi dan kemampuan penjual, kondisi pasar, modal, kondisi organisasi perusahaan, dan faktor-faktor lainnya seperti pemasaran dan periklanan.

Laba usaha pada pasar tradisional sangat dipengaruhi oleh berbagai sebab. Tidak dapat dipungkiri bahwa laba usaha yang diperoleh pedagang berawal dari jumlah modal usaha yang digunakan untuk mengoperasikan usahanya, biaya yang harus dikeluarkan pedagang berupa biaya retribusi, biaya tenaga kerja, dan biaya transport, dan penetapan harga jual yang mempengaruhi besarnya volume penjualan produk. Dengan melihat jumlah laba yang dihasilkan dapat dilihat perusahaan itu dapat atau tidak bertahan di masa depan.

Dalam memulai sebuah usaha berdagang salah satu hal paling penting yang dibutuhkan adalah modal. Modal sangatlah diperlukan dalam memulai suatu usaha dan untuk menjaga kestabilan usaha. Modal adalah semua bentuk kekayaan yang dapat digunakan langsung maupun tidak langsung dalam proses produksi. Modal usaha yang digunakan pedagang pasar adalah jumlah uang yang digunakan untuk mengusahakan unit usaha.

Lembaga keuangan harus menyediakan modal kerja yang cukup karena harus membayar pengeluaran-pengeluaran operasi perusahaan sehari-hari. Modal kerja yang optimal sangat penting agar tidak mengalami kesulitan dalam menghadapi resiko yang mungkin timbul karena adanya krisis keuangan. Penyaluhan kredit yang semakin besar diharapkan dapat meningkatkan laba usaha.

Para pedagang di Provinsi Gorontalo, memerlukan banyak bantuan dari pemerintah untuk mengembangkan berbagai usaha secara mandiri di

daerah ini. Sesuai pengamatan lapangan, masalah permodalan menjadi kendala besar yang dihadapi pedagang pasar tradisional. Sebagian kecil pedagang melakukan pinjaman di Bank dan sebagian besar melakukan pinjaman ke lembaga non bank seperti Koperasi Simpan Pinjam (KSP), perorangan, keluarga dan lainnya. Disadari sepenuhnya bahwa masih banyak pedagang yang sulit memperoleh layanan kredit perbankan.

Setelah melakukan survei lapangan, para pedagang mengeluhkan masih kekurangan modal usaha dan terkadang modal mereka tidak kembali dikarenakan kondisi pasar yang kurang ramai sehingga pendapatan yang diperoleh juga sedikit. Faktor lain yang terdapat di lapangan yaitu penetapan harga jual dengan tawar menawar, para pedagang mengeluhkan harga produk dari kebutuhan rumah tangga seperti beras, ikan, sayur, buah maupun kebutuhan lainnya yang tidak menentu dan tidak tetap sehingga menyulitkan pedagang untuk menyesuaikan harga jual yang sesuai.

Sebagaimana kita ketahui bahwa salah satu usaha untuk meningkatkan laba yaitu dengan meningkatkan penjualan. Penjualan dapat ditingkatkan dengan dua cara yaitu dengan meningkatkan harga jual atau meningkatkan volume penjualan. Banyaknya volume penjualan berhubungan dengan penetapan harga jual yang merupakan kebijaksanaan perusahaan.

Keputusan penentuan harga jual sangat penting dalam perusahaan, hal tersebut akan dapat mempengaruhi laba yang ingin

dicapai perusahaan dan juga berpengaruh terhadap kelangsungan hidup perusahaan. Untuk menentukan harga jual ini jika terlalu rendah akan merugikan perusahaan dan akan mempengaruhi kontinuitas usaha perusahaan tersebut seperti kerugian terus menerus. Apabila harga jual yang terlalu tinggi juga akan dapat berakibat larnya konsumen.

Bagi pengusaha, penetapan harga jual merupakan hal yang sangat peka dan berpengaruh pada permintaan serta keuntungan. Sedangkan bagi konsumen harga jual merupakan adanya sesuatu yang harus mereka korbakan untuk memperoleh yang mereka inginkan, sehingga harga jual sangat mempengaruhi keputusannya untuk membeli atau tidak atas produk yang ditawarkan kepadanya.

Penelitian ini merupakan replika dari penelitian yang dilakukan oleh Sinurat (2014). Persamaan dalam penelitian ini dengan penelitian yang dilakukan oleh Sinurat (2014) adalah variabel yang digunakan sama yaitu modal dan harga jual. Hal yang membedakan penelitian ini terletak pada objek penelitian. Untuk pengambilan objek penelitian, Sinurat (2014) menggunakan sampel satu Pasar Tradisional di Kota Medan dengan teknik pengambilan sampel yakni *Purposive Sampling* dengan kriteria para pelaku usaha mikro yang terdiri dari pedagang buah dan sayur sedangkan untuk peneliti yang sekarang menggunakan sampel dari beberapa Pasar Tradisional di Kota Gorontalo dengan teknik pengambilan sampel yakni *Simple Random Sampling*. Penelitian ini dilakukan untuk mengetahui besarnya peran modal dan harga jual mempengaruhi

besarnya laba maka peneliti tertarik untuk melakukan penelitian dengan judul **“Pengaruh Modal Usaha dan Harga Jual Terhadap Laba Usaha pada Pedagang Pasar Tradisional di Kota Gorontalo Tahun 2017”**.

1.2 Perumusan Masalah

Dari latar belakang, maka dirumuskan masalah dalam penelitian ini, yaitu:

1. Bagaimana pengaruh modal usaha terhadap laba usaha pada pedagang pasar tradisional di Kota Gorontalo tahun 2017?
2. Bagaimana pengaruh harga jual terhadap laba usaha pada pedagang pasar tradisional di Kota Gorontalo tahun 2017?
3. Bagaimana modal usaha dan harga jual berpengaruh secara simultan terhadap laba usaha pada pedagang pasar tradisional di Kota Gorontalo tahun 2017?

1.3 Tujuan Penelitian

Berdasarkan permasalahan diatas, dirumuskan tujuan penelitian sebagai berikut:

1. Untuk mengetahui pengaruh modal usaha terhadap laba usaha pada pedagang pasar tradisional di Kota Gorontalo tahun 2017.
2. Untuk mengetahui pengaruh harga jual terhadap laba usaha pada pedagang pasar tradisional di Kota Gorontalo tahun 2017.
3. Untuk mengetahui modal usaha dan harga jual berpengaruh secara simultan terhadap laba usaha pada pedagang pasar tradisional di Kota Gorontalo tahun 2017.

1.4 Manfaat Penelitian

1. Manfaat Teoritis

Hasil penelitian ini diharapkan dapat memberikan informasi ilmiah dan menambah wawasan ilmu pengetahuan tentang ilmu ekonomi khususnya pengaruh modal usaha dan harga jual terhadap laba usaha.

2. Manfaat Praktis

a. Bagi Pedagang Pasar Tradisional, hasil penelitian ini diharapkan mampu menjadi bahan masukan dan bahan pertimbangan bagi para pedagang dalam mengembangkan usaha berdagang pada pasar tradisional di Kota Gorontalo.

b. Bagi Pemerintah Daerah, hasil penelitian ini diharapkan menjadi tambahan informasi mengenai laba usaha pada pasar tradisional dan diharapkan dapat membantu dalam melancarkan dan meningkatkan laba usaha.