

**ANALISIS PENDAPATAN PENJUAL PINANG ENCERAN DI
WAMENA KABUPATEN JAYAWIJAYA**

SKRIPSI

*Diajukan untuk memenuhi salah satu persyaratan akademik
guna mencapai gelar sarjana ilmu social dan politik amal ilmiah
pada program studi administrasi bisnis*



Oleh,

**ESTER WANDIK
NIM. 2015 -13 - 014**

**YAYASAN PENDIDIKAN ISLAM KDI TANAH PAPUA
CABANG KABUPATEN JAYAWIJAYA
UNIVERSITAS AMAL ILMIAH YAPIS WAMENA
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS
2021**

HALAMAN PERSETUJUAN
ANALISIS PENDAPATAN PENJUAL PINANG ECERAN
DI WAMENA KABUPATEN JAYAWIJAYA

Identitas Penulis,

NAMA : ESTER WANDIK
NIM : 201513014
PROGRAM STUDI : ADMINISTRASI BISNIS S1

Telah di periksa dan disetujui

Pada Tanggal :

PEMBIMBING I

PEMBIMBING II

H. AGUS SUMARYADI, S.Pt, M.Si
NIDN. 1212116701

RIANIK THOMAS, SE, M.Si
NIDN. 1415097901

Mengetahui :

Ketua Program Studi Administrasi Bisnis

TATI HARYATI, Sos., MAB
NIDN. 1426048401

HALAMAN PENGESAHAN

**ANALISIS PENDAPATAN PENJUAL PINANG ECERAN DI
KABUPATEN JAYAWIJAYA**

Telah Di Pertahankan Skripsi Ini Di Depan Panitia Ujian Skripsi
Pada Hari, Kamis Tanggal 2 September

PANITIA UJIAN SKIPSI

Ketua,

Sekretaris,

H.AGUS SUMARYADI, S.Pt., M.Si

RIANIK THOMAS, SE., M.Si

NIDN. 1212116701

NIDN. 1415097901

Anggota,

Anggota,

NUR AINI, S.Sos., M. AP

TUKIJAN, S.Sos., M.Si

NIDN. 1422127401

NIDN. 1427016601

Mengetahui,

Rektor Universitas Amal Ilmiah Yapis Wamena

Dr.H.RUDIHARTONO ISMAIL,M.Pd

NIP 19700401 199702 1 002

KATA PENGANTAR

Segala puji dan syukur patut penulis panjatkan Kehadirat Tuhan Yang Maha Esa karena atas segala rahmat dan penyertaan-Nya sehingga penulis dapat menyelesaikan skripsi ini dengan baik.

Penyusunan dan penulisan skripsi ini tidak terlepas dari dukungan berbagai pihak, baik dalam memberikan bimbingan, dorongan, petunjuk dan doa. Untuk itu maka pada kesempatan yang berbahagia ini, penulis menyampaikan rasa terima kasih dan penghargaan yang tak terhingga kepada yang terhormat:

1. Bapak **Dr. H. Rudihartono Ismail, M.Pd** selaku Ketua Universitas Amal Ilmiah Yapis Wamena
2. Bapak **H. Agus Sumaryadi, S. Pt, M. Si** dan **ibu Rianik Thomas SE., M. Si** selaku pembimbing I dan pembimbing II, atas segala bimbingan, arahan, saran dan masukan serta pembelajaran yang diberikan selama proses penyusunan tulisan ini.
3. Ibu **Tati Haryati, S. Sos., M. AB.** selaku Ketua Program Studi Administrasi Bisnis beserta jajarannya yang telah mendukung segala proses perkuliahan.
4. Bapak dan Ibu Dosen di Lingkungan Sekolah Universitas Amal Ilmiah Yapis Wamena, khususnya pada Program Studi Administrasi Bisnis yang telah mendidik, membina dan mengabdikan ilmu kepada Penulis, juga kepada Seluruh Staf yang telah membantu penulis selama menjalani masa studi.
5. Orang tuaku tercinta Ayahanda **Hosea Wandik** dan Ibunda **Amirekhe Faluk**

yang tersayang suamiku **Gayus Faluk** (Alm) serta anaku- anak tercinta, **Yalikulet Akunik Faluk, Yulia Faluk, Sepi Faluk, Susana Faluk,** yang telah sabar menanti dan memberikan motivasi kepada penulis agar menyelesaikan perkuliahan ini.

6. serta adik-adik Ku yang tiada hentinya menyertakan doa bagi penyelesaian studi penulis.
7. keluarga bapak petrus faluk, dan adik-adik yang tercinta **Yunier Wandik,** dan **Yenfi Wandik,** yang selama sudah banyak membantu penulis dalam bentuk moral, maupun finansial.
8. Seluruh rekan-rekan seperjuangan Mahasiswa/i Program Studi Administrasi Bisnis Universitas Amal Ilmiah Yapis Wamena atas segala bantuan dan kebersamaannya selama penulis masih di bangku perkuliahan.
9. Kepada semua pihak yang tidak bisa penulis sebutkan satu persatu, yang selalu ada dan rela membantu penulis baik sejak duduk di bangku perkuliahan maupun selama penyusunan skripsi ini hingga selesai.

Penulis menyadari bahwa karya ilmiah ini masih jauh dari sempurna. Oleh karena itu, saran dan kritik yang sifatnya membangun dari berbagai pihak sangat diharapkan.

Akhirnya semoga segala kebaikan yang telah diberikan akan mendapat balasan dari Tuhan Yang Maha Esa dan semoga skripsi ini dapat bermanfaat bagi banyak orang dan secara khusus para pembaca sekalian.

Wamena, Juli 2021
Penulis,

ESTER WANDIK
NIM. 2015 13014

ABSTRAK

Ester Wandik. 201513014 _____ “*Analisis pendapatan penjual pinang eceran di Wamena kabupaten Jayawijaya*” (Pembimbing: H. Agus Sumaryadi dan Rianik Thomas.).

Penelitian ini bertujuan untuk Untuk mengetahui pendapatan penjual pinang eceran yang ada di kota wamena kabupaten jayawijaya.

Jenis penelitian ini adalah penelitian deskriptif dengan pendekatan kuantitatif. Sampel penelitian yang di gunakan adalah 110 orang penjual pinang eceran,yang berasal dari pasar potikelek,Jibama,Sinakma, Wouma dan sekitar Jl irian Wamena

Teknik pengumpulan data menggunakan qosioner

Biaya yang dikeluarkan penjual pinang terdiri dari: pinang, sirih, kapur, plastik pembungkus perminggu, sewa lampu mingguan, sewa lilin perminggu, dan transportasi,

Hasil penelitian menunjukkan bahwa total penerimaan rata-rata perminggu masing-masing pasar Rp.230,081. Biaya yang dikeluarkan oleh penjual pinang eceran terhitung dari biaya beli pinang, sirih, kapur, plastik kapur, sewa lampu/ sewa lilin, sewa tempat, dan transportasi,.total modal yang dikeluarkan perpasar dalam satu minggu dengan rata-rata Rp.266,7832

Pendapatan rata-rata yang di peroleh masing-masing pasar dalam perminggu adalah Rp.1.188,181

Kata Kunci :*pendapatan penjualan pinang eceran*

DAFTAR ISI

HALAMAN JUDUDL.....	i
HALAMAN PERSETUJUAN	ii
HALAMAN PENGESAHAN.....	iii
KATA PENGANTAR	iv
ABSTRAKSI.....	vi
DAFTAR ISI	vii
DAFTAR TABEL	ix
DAFTAR GAMBAR	x
DAFTAR LAMPIRAN.....	xi
BAB I PENDAHULUAN	1
A. Latar Belakang.....	1
B. Rumusan Masalah.....	5
C. Batasan Masalah	5
D. Tujuan dan Kegunaan Penelitian.....	6
1. Tujuan Penulisan	6
2. Kegunaan Penelitian	6
BAB II LANDASAN TEORI	7
A. Kajian Teori.....	7
1. Pengertian Analisis	7
1.1 Fungsi dan Tujuan Analisis.....	8
2. Pengertian Pendapatan	9
a. Jenis-Jenis Pendapatan.....	13
b. Biaya	17
3. Usaha Mikro Kecil dan Menengah.....	17
a. Pengertian UMKM	17
b. Jenis –jenis UMKM.....	18
c. Usaha Kecil	19
B. Penelitian Terdahulu	23
C. Definisi Operasional	26
D. Kerangka Konseptual.....	27
BAB III METODE DAN TEKNIK PENELITIAN	29
A. Lokasi dan Waktu Penelitian.....	29
1. Lokasi Penelitian	29

BAB I

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang

Pinang merupakan buah yang menjadi kebutuhan bagi masyarakat asli Papua. Sampai saat ini buah pinang yang memang asalnya dari Indonesia ini sudah mulai di kenal sebagai bahan makanan, dan bahan kosmetik bagi masyarakat Indonesia.

Usaha menjual Pinang merupakan salah satu yang menjadi sumber penghasilan dari mama-mama di kabupaten Jayawijaya, Papua. Pinang bagi masyarakat, asli Wamena Papua merupakan bahan makanan yang bisa membuat kehangatan badan dan bisa menguatkan gigi bagi para pecinta pinang. Dan pinang juga sudah menjadi kebutuhan pokok bagi sebagian dari masyarakat wamena kabupaten Jayawijaya Papua yang senang mengkonsumsinya. Menurut sumber dari website opini para dokter, buah pinang memiliki manfaat seperti mengatasi masuk angin, mengatasi masalah pencernaan, menghilangkan racun, menghilangkan dahak, menghilangkan bau tak sedap di mulut, dan meningkatkan nafsu makan.

Masalah pokok yang terjadi di dalam pengelolaan ekonomi dimana sumber daya yang tersedia bagi masyarakat Wamena Kabupaten Jayawijaya sangat terbatas. Sedangkan keinginan masyarakat relatif tidak setiap orang yang menginginkan, barang, jualan yang sangat banyak daripada yang mampu di belinya. Dan seseorang akan lebih semangat jika barang lebih banyak dan pembelinya juga lancar sehingga mampu menopang kebutuhan hidup setiap hari. Permasalahan pada masyarakat pun demikian (tenaga kerja, modal, dan sumber daya alam), adalah terbatas jika di dibandingkan dengan keinginan masyarakat secara keseluruhan. Berangkat dari keinginan masyarakat menjual pinang merupakan satu-satunya pilihan yang bisa di jual dengan modal,

yang sedikit tetapi bisa mendapatkan keuntungan yang lumayan banyak.

Kabupaten Jayawijaya ini banyak masyarakat asli wamena yang buka usaha sayuran, kayu bakar, ikan, dan pinang juga mama-mama ini kebanyakan pilihnya menjual pinang karena pinang lebih banyak untung ketimbang usaha-usaha lain dengan alasan, usaha lain, tidak bisa bertahan lama macam sayur. Mama - mama menjual pinang paham dan tau peran masyarakat adalah pelaku utama, pembangunan ekonomi mikro dan pemerintah berkewajiban mengarahkan, membimbing, melindungi serta menumbuhkan suasana yang menunjang kebutuhan hidup masyarakat. Kegiatan masyarakat dalam berdagang merupakan kegiatan yang sangat membantu dalam membangun ekonomi mikro saling menunjang, saling mengisi, dan saling melengkapi dalam satu kesatuan langkah menuju tercapainya tujuan pembangunan nasional. Untuk mencapai tujuan tersebut telah dilaksanakan di segala bidang dengan titik berat diletakkan pada bidang ekonomi seiring dengan kualitas sumber daya manusia tetap bertumpu, pada aspek pemerataan, pertumbuhan ekonomi yang stabil di Wamena Kabupaten Jayawijaya.

Dari hasil wawancara langsung peneliti dengan penjual pinang kiloan atas nama pak hasan, bahwa pinang yang didatangkan dari jayapura dikirim oleh sanak saudara dalam satu minggu sebanyak 1 kali terdiri dari 2 karung 50 kg dengan harga perkarung Rp. 4.600.000. Jadi kalau 2 karung Rp. 9.200.000 ditambah ongkos kirim Rp. 450.000 dalam satu minggu pak Hasan dikirim 100 kg dengan biaya pengiriman Rp. 900.000.

Dari harga pinang dan ongkosnya dalam satu minggu pak Hasan bisa mengeluarkan uang untuk modal 1 bulan Rp. 40. 400.000

Pengamatan yang dilakukan terhadap penjual pinang eceran dikota wamena dan sekitarnya dapat dilihat pada tabel 1.1 di bawah ini :

Tabel 1.1
Distribusi penjual pinang berdasarkan tempat jualan

No	Tempat Jualan	Jumlah
1	Jibama	25
2	Sinakma	33
3	Potikelek	5
4	Wouma	18
5	Jalan Irian	29
Jumlah		110

Sumber : Data Observasi Tahun 2019

Pinang merupakan barang jualan yang mampu bertahan sampai 3 - atau 4 hari, bahkan bisa bertahan satu sampai dua minggu karena faktor cuaca di wamena yang dingin sehingga pinang tidak cepat menguning berdasarkan wawancara awal dengan penjual pinang di pasar jibama, dengan 20 orang penjual pinang, merupakan sumber penghasilan yang bisa memenuhi kebutuhan hidup dengan hasil wawancara bersama penjual pinang ternyata, dengan hasil jual pinang mama-mama mampu menyelesaikan sekolah hingga, perguruan tinggi, ada 4 orang mendapat gelar sarjana, kemudian 6 orang berpendidikan SMA dengan pendidikan yang mereka dapat itu merupakan hasil dari jualan pinang dan 10 orang yang lainnya tidak berpendidikan.

Beberapa orang yang menjelaskan tentang waktu jual pinang sama dengan waktu kerja di kantor yaitu 6 hari waktu kerja atau 6 hari jualan pinang. Berangkat dari penjelasan mama-mama bahwa penghasilannya perhari kalau rame pembeli bisa dapat Rp 500.000, jika pembelinya kurang mama-mama bisa dapat Rp 300.000. Di lihat dari penjual kiloan dan eceran hampir sama pendapatannya per hari. Kalo di kalkulasi pendapatan 500.000 per hari di kali 30 hari berarti bisa dapat 15 juta per bulan dan jika pembeli kurang 300 di kali 30 bisa dapat 9 juta per bulan. Artinya pendapatan penjual pinang eceran ini mampu menopang kebutuhan hidup sehari - hari.

Namun tidak semua, berjualan pinang mampu menghasilkan keuntungan seperti informasi yang peneliti dapat dari mama-mama yang jual pinang di pasar Potikelek. Dan hasil wawancara langsung dengan Ibu Ruth Mirin dengan pendidikan yang dia tempuh sarjana pendidikan S1 PGSD karna

pengangguran, akhirnya dia terjun menjadi penjual pinang di pasar demi untuk memenuhi kehidupan hidupnya dan membesarkan serta menyekolahkan anak-anaknya. Ibu Ruth Mirin menjual pinang di pasar mulai pagi jam 08.00 Wit sampai dengan sore hari jam 18.00 Wit. Biasanya hasil penjualan ibu ruth kalo pas ramenya pembeli bisa dapat Rp.250.000x 7 hari = 1.750.000 perhari, dan kalau giliran sepi bisa dapat Rp.50.000x 7 hari 364.000 per hari. Jadi pengeluaran selama 1 minggu bisa Rp. 250.000 / Setiap hari belanja kadang-.kadang Rp.50.000 kalau di bilang lebih banyak pengeluaran dari pada pendapatan.

Informasi yang di dapat dari Ibu Ambe Wanimbo sejak bulan mei 2019 dia jual pinang di Pasar Potikelek dengan modal awal pinang yang di kirim oleh keluarga dari jayapura dan dalam 1 minggu pendapatanya lumayan banyak bisa dapat sampai Rp.500.000 / minggu itu kalau pembelinya banyak jika pembelinya kurang dapat Rp.300.000/ minggu jika di hitung-hitung dalam satu minggu bisa dapat hasil bersih sekitar 280.000 1 minggu, jadi 1 minggu itu 6 x 280.000 jadi hasil yang diterima 1 minggu 1.680.000

Begitupun penjual pinang eceran yang ada di Pasar Sinakma, Jalan Irian dan Pasar Wouma mereka juga hampir sama pendapatannya tiap hari dan tiap bulanya, atau telah meningkatkan kesejahteraan keluarga, Usaha menjual pinang merupakan usaha kecil, yang berperan penting dalam mewujudkan tujuan hidup sehari-hari.

Usaha kecil merupakan kegiatan usaha yang mampu memperluas lapangan kerja dan memberikan pelayanan ekonomi yang luas pada masyarakat dapat berperan peningkatan pendapatan masyarakat, serta mendorong pertumbuhan ekonomi dan berperan dalam mewujudkan stabilitas nasional pada umumnya, dan stabilitas ekonomi pada khususnya. Selanjutnya pemberdayaan usaha kecil akan meningkatkan kedudukan serta peran usaha kecil dalam perekonomian nasional sehingga akan terwujud tatanan perekonomian nasional yang sehat dan kukuh.

Seperti yang tergambar berdasarkan wawancara di atas didapatkan hasil dimana sebagian penjual pinang eceran mengalami kerugian, sedangkan sebagian lagi mampu mendapatkan keuntungan. Tingkat keuntungan yang didapatkan pun beragam. Setiap pilihan melakukan wirausaha tentu mempunyai hitung-hitungan mengenai laba dan potensi kerugian. Sebagian pembeli ada yang menyukai buah pinang segar, sedangkan yang lain yang sudah dikeringkan. Selain itu, menjual buah pinang adalah hanya salah satu dari berbagai alternatif melakukan tindakan berdagang. Alasan seseorang memutuskan untuk menjual sesuatu pasti dikarenakan ada harapan akan sejumlah keuntungan yang hendak diraih yang tidak mampu didapatkan dari menjual yang lain. Namun, belum ada satupun penjual pinang eceran di Wamena melakukan penghitungan pendapatan dari hasil menjual pinangnya sehingga menarik perhatian peneliti untuk menghitung pendapatan sehingga hal ini dapat menjadi informasi potensi keuntungan berdagang pinang dan peran pemerintah dalam melindungi hingga mengembangkan usaha buah pinang.

Berdasarkan uraian diatas maka penulis tertarik untuk melakukan penelitian dengan judul **Analisis Pendapatan Penjual Pinang Eceran Di Wamena Kabupaten Jayawijaya.**

B. Rumusan Masalah

Berdasarkan uraian diatas, maka dapat dirumuskan permasalahannya adalah :Berapa Penjual Pinang eceran di Wamena Kabupaten Jayawijaya?

C. Batasan Masalah

Berdasarkan uraian latar belakang diatas maka penulis mencoba merumuskan permasalahan dalam proposal penelitian ini adalah Pendapatan Penjual Pinang eceran di Wamena Kabupaten Jayawijaya dengan indikator yang di nilai Pendapatan, Modal dan Keuntungan.

D. Tujuan Dan Kegunaan Penelitian

1. Tujuan Penulisan

Tujuan dari penelitian ini adalah untuk mengetahui pendapatan penjual pinang eceran di Wamena Kabupaten Jayawijaya.

2. Kegunaan Penelitian

Kegunaan yang diharapkan dari penelitian ini adalah

a. Kegunaan Teoritis

Untuk penambahan ilmu dan penelitian bagi lembaga khususnya di Fakultas Ekonomi dan Bisnis khususnya Program Studi Administrasi Bisnis.

b. Kegunaan Praktis

Informasi hasil Penelitian ini diharapkan berguna untuk pendapatan penjual pinang eceran di kabupaten jayawiaya sebagai dasar pembuatan usaha kecil penjual pinang eceran.

BAB II

LANDASAN TEORI

A Kajian Teori

1. Pengertian Analisis

Analisis atau analisa berasal dari kata Yunani kuno *analusis* yang berarti "melepaskan". *Analusis* terbentuk dari dua suku kata, yaitu "ana yang berarti kembali, dan *luein* yang berarti melepas, jika digabung berarti melepas kembali atau menguraikan. Kata *analusis* ini diserap ke dalam bahasa Inggris menjadi *analysis*, yang kemudian juga diserap ke dalam bahasa Indonesia menjadi analisis.

Pengertian analisis secara umum adalah sebuah kemampuan memecahkan atau menguraikan suatu materi atau informasi menjadi komponen-komponen yang lebih *kecil* sehingga lebih mudah dipahami.

Arti analisis menurut KBBI (Kamus Besar Bahasa Indonesia), ada beberapa pengertian analisis sebagai berikut :

- 1) Penyelidikan terhadap suatu peristiwa (karangan, perbuatan, dan sebagainya).
- 2) Penguraian suatu pokok atas berbagai bagiannya dan penelaahan bagian itu sendiri serta hubungan antar bagian untuk memperoleh pengertian yang tepat dan pemahaman arti keseluruhan (bidang manajemen).
- 3) Penyelidikan kimia dengan menguraikan sesuatu untuk mengetahui zat bagiannya dan sebagainya (bidang kimia)
- 4) Penjabaran sesudah dikaji sebaik-baiknya.
- 5) Pemecahan persoalan yang dimulai dengan dugaan akan kebenarannya.

Analisis adalah upaya untuk memahami dan menjelaskan proses untuk masalah dan berbagai hal yang terdapat di dalamnya. Definisi menurut beberapa ahli adalah:

Wiradi: sebuah aktivitas yang memuat kegiatan memilah, mengurai, membedakan sesuatu untuk digolongkan dan dikelompokkan menurut kriteria tertentu lalu dicari ditaksir makna dan kaitannya.

Komaruddin: suatu kegiatan berfikir untuk menguraikan suatu keseluruhan menjadi komponen sehingga dapat mengenal tanda-tanda komponen, hubungan satu sama lain dan fungsi masing - masing dalam satu keseluruhan yang terpadu.

Darminto: penguraian suatu pokok atas berbagai bagiannya dan penelaahan bagian itu sendiri, serta hubungan antar bagian untuk memperoleh pengertian yang tepat dan pemahaman arti keseluruhan. Anne Gregory: langkah pertama dari proses perencanaan. Syahrul: melakukan evaluasi terhadap kondisi dari pos-pos atau ayat-ayat yang berkaitan dengan akuntansi dan alasan - alasan yang memungkinkan tentang perbedaan yang muncul.

1.1 Fungsi Dan Tujuan Analisis

Fungsi dan tujuan analisis yaitu untuk mengumpulkan data-data yang terdapat pada suatu lingkungan tertentu, analisis bisa diterapkan di berbagai jenis lingkungan juga keadaan. Analisis akan lebih optimal digunakan dalam keadaan kritis juga keadaan yang membutuhkan strategi. (22 sep 2019) :

- 1) subjek Analisis mempunyai fungsi untuk dapat mengumpulkan data-data yang terdapat pada suatu lingkungan tersebut
- 2) Analisis juga bisa diterapkan diberbagai jenis lingkungan dan juga keadaan
- 3) Analisis akan lebih optimal untuk dipergunakan dalam keadaan yang kritis serta juga untuk keadaan yang membutuhkan strategi
- 4) Disebabkan karean analisis bisa mengetahui secara detail mengenai keadaan dilingkungan saat ini

- 5) Analisis bertujuan untuk mengumpulkan data yang pada akhirnya data-data tersebut bisa digunakan untuk berbagai keperluan pelaku analisis
- 6) Digunakan untuk menyelesaikan krisis, konflik atau dapat saja digunakan sebagai arsip
- 7) Didalam bidang pendidikan analisis ini digunakan untuk melakukan sebuah penelitian dalam berbagai keilmuan

2. Pengertian Pendapatan

Pendapatan sangat berpengaruh bagi kelangsungan hidup perusahaan, semakin besar pendapatan yang di peroleh maka semakin besar kemampuan perusahaan untuk membiayai segala pengeluaran dan kegiatan-kegiatan yang akan dilakukan oleh perusahaan.

Istilah "Pendapatan" menunjukan pada proses, cara, tentang perbuatan mengembangkan (**Kamus besar Bahasa Indonesia, 1995 : 112**). Selanjutnya Pendapatan adalah suatu proses sadar dan terencana untuk mengembangkan.

Menurut Diana dan Setiawati (2017: 361) menyatakan bahwa ‘ pendapatan adalah arus masuk bruto dari manfaat ekonomi yang timbul dari aktivitas normal entitas selama suatu periode jika arus masuk tersebut nebgakibatkan kenaikan ekuitas yang tidak berasal dari kontribusi modal’.

suatu tingkat prestasi yang diukur berdasarkan efesiensi, efektifitas dan kesehatan (**Michael E.Mc Gril, 1982 : 23**).

Menurut (**Russel Swanburg 2000**) pendapatan adalah pemasukan dari

penjualan produksi dan pelayanan. Menurut akutan indonesia, pendapatan adalah penghasilan yang timbul dari aktivitas perusahaan yang biasa dan dikenal dengan sebutan yang berbeda seperti penjualan.

Menurut (*Russel Swanburg 2000*) pendapatan adalah pemasukan dari penjualan produksi dan pelayanan. Menurut akutan indonesia, pendapatan adalah penghasilan yang timbul dari aktivitas perusahaan yang biasa dan dikenal dengan sebutan yang berbeda seperti penjualan.

Menurut (*Sukirno 2000*) pendapatan merupakan unsur yang sangat penting dalam sebuah usaha perdagangan, karena melakukan usaha tentu ingin mengetahui nilai atau jumlah pendapatan yang diperoleh dari selama melakukan suatu usaha tertentu ingin mengetahui nilai - nilai atau jumlah pendapatan. Dalam arti ekonomi pendapatan merupakan balas jasa atas penggunaan faktor – faktor produksi yang dimiliki oleh sektor rumah tangga dan sektor perusahaan yang dapat berupa gaji atau upah , sewa, bunga serta keuntungan (**Hendrik 2011**).

Pendapatan adalah seluruh penerimaan baik berupa uang maupun berupa

barang yang berasal dari pihak lain maupun hasil industri yang di nilai

atas dasar sejumlah uang dari harta yang berlaku saat itu. Pendapatan merupakan sumber penghasilan seseorang untuk memenuhi kebutuhan sehari-hari dan sangat penting artinya bagi kelangsungan hidup dan penghidupan seseorang secara langsung maupun tidak langsung (**Suroto 2000**).

Pendapatan merupakan suatu unsur yang harus dilakukan dalam melakukan suatu usaha tentu ingin mengetahui nilai atau jumlah pendapatan yang diperoleh selama melakukan usaha. Karena dalam melakukan suatu usaha tentu ingin mengetahui nilai atau jumlah pendapatan yang di diperoleh selama melakukan usaha.

Unsur - unsur pendapatan yang dimaksud meliputi: pendapatan hasil produksi barang atau jasa, imbalan yang diterima atas penggunaan aktiva atau sumber-sumber ekonomis perusahaan oleh pihak lain,

penjualan aktiva diluar barang dagangan merupakan unsur - unsur pendapatan lain - lain suatu perusahaan

Menurut Sumitro Joyohadikusumo (1957) pendapatan merupakan jumlah barang dan jasa yang memenuhi tingkat hidup masyarakat, dimana dengan adanya pendapatan yang dimiliki oleh setiap jiwa disebut dengan pendapatan perkapita menjadi tolak ukur kemajuan atau perkembangan ekonomi.

Pendapatan sangat berpengaruh bagi kelangsungan suatu usaha, semakin besar pendapatan yang di peroleh maka semakin besar kemampuan suatu usaha untuk membiayai segala pengeluaran dan kegiatan - kegiatan yang akan di lakukan.

Samuelson dan nordhaus,2013 mendefinisikan pendapatan sebagai jumlah penghasilan yang di proleh dari hasil pekerjaan dan biasanya pendapatan seseorang di hitung setiap tahun atau setiap bulan.

menurut Sadono Sukirno (2002), pendapatan dapat dihitung melalui tiga cara yaitu (i) Cara pengeluaran, cara ini pendapatan dihitung dengan menjumlahkan nilai pengeluaran / perbelanjaan ke atas atau barang-barang dan jasa.(ii) Cara produksi, cara ini pendapatan dihitung dengan menjumlahkan nilai barang dan jasa yang dihasilkan. (iii) Cara pendapatan, dalam perhitungan ini pendapatan diperoleh dengan cara menjumlahkan seluruh pendapatan yang diterima.

Menurut kieso, warfiel dan waygantg (2011;955), menjelaskan definisi

pendapatan adalah arus masuk bruto dari manfaat ekonomi yang timbul dari aktivitas normal entitas selama suatu periode, jika arus masuk tersebut mengakibatkan kenaikan ekuitas yang tidak berasal dari kontribusi penanaman modal.

Menurut Theodurus M.tuanakotta (2000;152), menjelaskan pendapatan (revenue) didefinisikan secara umum sebagai hasil dari suatu **Menurut nafarin (2006;15)**, menjelaskan pendapatan adalah arus masuk harta dari kegiatan perusahaan menjual barang dan jasa dalam suatu periode mengakibatkan kenaikan modal yang tidak berasal dari kontribusi penanaman modal.perusahaan Pendapatan adalah selisih antara penerimaan dengan semua biaya yang dikeluarkan selama melakukan kegiatan usaha. Ada beberapa pendapatan anatara lain (**Sukarwati,1995**) :

- (1) Penerimaan adalah jumlah produksi yang dihasilkan dalam suatu kegiatan usaha dikalikan dengan harga jual yang berlaku dipasar.(2) Pendapatan bersih adalah penerimaan kotor yang dikurangi dengan total biaya produksi atau penerimaan kotor dikurangi dengan biaya variabel dan biaya tetap.(3) Biaya produksi adalah semua pengeluaran yang dinyatakan dengan uang yang diperlukan untuk menghasilkan produksi.. pendapatan adalah darah kehidupan dari suatu perusahaan

Menurut nafarin (2006;15), menjelaskan pendapatan adalah arus masuk harta dari kegiatan perusahaan menjual barang dan jasa dalam suatu periode mengakibatkan kenaikan modal yang tidak berasal dari kontribusi penanaman modal.

Pendapatan adalah selisih antara penerimaan dengan semua biaya yang dikeluarkan selama melakukan kegiatan usaha. Ada beberapa pendapatan anatara lain (**Sukarwati,1995**) :

- (1) Penerimaan adalah jumlah produksi yang dihasilkan dalam suatu kegiatan usaha dikalikan dengan harga jual yang berlaku dipasar.(2) Pendapatan bersih adalah penerimaan kotor yang dikurangi dengan total biaya produksi atau penerimaan kotor dikurangi dengan biaya variabel dan biaya tetap.(3) Biaya produksi adalah semua pengeluaran yang dinyatakan dengan uang yang diperlukan untuk menghasilkan produksi.

Pendapatan adalah selisih antara penerimaan dengan semua biaya yang dikeluarkan selama melakukan kegiatan usaha. Ada beberapa pendapatan anatara lain (**Sukarwati,1995**) : (1) Penerimaan adalah jumlah produksi yang dihasilkan dalam suatu kegiatan usaha dikalikan dengan harga jual yang berlaku dipasar.(2) Pendapatan bersih adalah penerimaan kotor yang dikurangi dengan total biaya produksi atau penerimaan kotor dikurangi dengan biaya variabel dan biaya tetap.(3) Biaya produksi adalah semua pengeluaran yang dinyatakan dengan uang yang diperlukan untuk menghasilkan produksi.

a. Jenis-Jenis Pendapatan

Secara garis besar pendapatan menjadi tiga golongan (**Suparmoko, 2000**) yaitu: (a) Gaji dan upah, imbalan yang di peroleh setelah orang tersebut melakukan suatu pekerjaan untuk orang lain yang di berikan dalam waktu satu hari , satu minggu ataupun satu bulan.(b) Pendapatan dari usaha sendiri merupakan nilai total dari hasil produksi yang dikurangi dengan biaya-biaya yang dibayar dan usaha ini merupakan usaha miliki sendiri atau keluarga dan tenaga kerja berasal dari anggota kelurga sendiri , nilai sewa kapital sendiri dan semua biaya ini tidak di perhitungkan. (c) Pendapatan dari usaha lain yang di peroleh tanpa mencurahkan tenaga kerja dan ini biasanya merupakan pendapatan sampingan antara lain pendapatan dari hasil menyewakan aset yang di miliki seperti rumah, ternak barang lain, bunga dari uang, sumbangan dari pihak lain, pendapatan dari pensiun dan lain – lain.

Menurut (**Poniwati Asmie 2008**) Pendapatan merupakan suatu hal yang tidak diragukan lagi perlu untuk dilakukan.usaha kecil memiliki peran penting dalam Pendapatan usaha kecil juga merupakan cikal bakal dari tumbuhnya usaha kecil, Hampir semua usaha besar berawal dari usaha kecil harus terus ditingkatkan (*upgrade*) dan aktif agar dapat maju dan bersaing dengan perusahaan besar. Jika tidak, usaha kecil yang merupakan jantung

perekonomian Indonesia tidak akan bisa maju dan berkembang. Pengusaha kecil pada umumnya mampu melihat dan memahami, secara lebih dalam pada umumnya sangat menghayati kegiatan atau situasi yang terjadi di sekelilingnya.

Satu hal yang perlu diingat dalam Pendapatan usaha kecil bahwa langkah ini tidak semata - mata merupakan langkah yang harus diambil oleh pengusaha dan hanya menjadi tanggung jawab usaha kecil sendiri sebagai pihak yang dikembangkan, dapat mengayukan langkah bersama-sama dengan usaha kecil, Pendapatan juga sangat penting terkait dengan segala hal.

Usaha kecil pada intinya memiliki kewajiban untuk turut memecahkan tiga hal masalah klasik yang kerap kali menerpa usaha kecil, yakni akses pasar, modal, dan teknologi yang selama ini kerap menjadi pembicaraan di seminar atau konferensi. Secara keseluruhan, terdapat beberapa hal yang harus diperhatikan dalam melakukan Pendapatan terhadap unit usaha kecil.

Perlu disadari, usaha kecil berada dalam suatu lingkungan yang kompleks dan dinamis. Jadi, upaya mengembangkan usaha kecil tidak banyak berarti bila tidak mempertimbangkan pembangunan (khususnya ekonomi) lebih luas. Konsep pembangunan yang dilaksanakan akan membentuk 'aturan main' bagi pelaku usaha (termasuk usaha kecil) sehingga upaya Pendapatan usaha kecil tidak hanya bisa dilaksanakan secara parsial, melainkan harus terintegrasi dengan pembangunan ekonomi nasional dan dilaksanakan secara berkesinambungan. Kebijakan ekonomi (terutama Pendapatan dunia usaha) yang ditempuh selama ini belum menjadikan ikatan kuat bagi, terciptanya keterkaitan antara usaha besar untuk saat ini,

Menurut **Gary Dessler dalam Moekijat (2005 : 11)** Menyatakan ciri-ciri umum Pendapatan adalah suatu strategi pendidikan yang dimaksudkan untuk menimbulkan perubahan dalam sebuah usaha yang telah

direncanakan perubahan - perubahan yang dituntut biasanya merupakan hasil dari suatu keadaan darurat atau masalah luar. Pendapatan sumber daya manusia artinya Pendapatan suatu bangsa memerlukan suatu asset pokok yang disebut sumberdaya(*resources*), baik sumber daya alam (*natural resources*), maupun sumber daya manusia (*human resources*) kedua sumber daya tersebut sangat penting dalam menentukan keberhasilan suatu bangsa **(Sedarmayanti 2009 :**

Berdasarkan beberapa pendapat: para ahli diatas disimpulkan bahwa Pendapatan suatu usaha memerlukan sumber daya manusia yang handal memiliki skill dan strategi pemasaran kepada konsumen atau pembeli untuk memperoleh keuntungan dan peningkatan usaha - usaha selanjutnya.

Pendapatan penting untuk usaha seseorang atau badan usaha kelompok kecil mengatasi perubahan - perubahan yang terjadi dalam usahanya, membina, menasehati, mengawasi operasi dan memberikan masukan umpan - balik. Strategi Pendapatan pasar adalah untuk mencari dominasi - dominasi baru yang mana organisasi itu dapat mempergunakan produk - produk yang ada atau kompetensi utamanya, **Wisnu Ur dan Nurhasanah (2005 :135)**. Pendapatan pendekatan utama yaitu Pendapatan di tempat kerja kedua tempat untuk mengembangkan para manajer dan karyawan - karyawan lainnya.Perspektif sumber daya manusia mendiskusikan variabel yang memfasilitasi partisipasi di dalam Pendapatan. Bagaimana pelatihan yang ada di perusahaan anda dan sejumlah eksekutif sumber daya manusia senior menjawab berbagai kombinasi dari beberapa metode yang ada baik dengan dasar pemikiran pelatihan di tempat kerja maupun di luar tempat kerja. **Mathis dan Jackson (2002 : 51)**.

Menurut **John H. Jackson (2,002 : 57)**, Usaha - usaha Pendapatan merupakan pokok permasalahan dari segala kesalahan dan permasalahan yang umum yang terjadi dalam proses Pendapatan usaha kecil.Pendapatan Usaha kecil (UK) adalah memang peranan penting baik ditinjau dari segi jumlah usaha(*establishment*) maupun dari segi penciptaan lapangan kerja.

Berdasarkan survey yang dilakukan oleh BPS dan kantor menteri Negara untuk koperasi dan usaha kecil dan (Mengkop dan UK), usaha - usaha rumah tangga atau mikro. Usaha kecil adalah kegiatan ekonomi rakyat yang berskala kecil dan memenuhi kriteria kekayaan bersih atau hasil penjualan tahunan serta kepemilikan perseorangan. Menurut **undang - undang No. 9 Tahun 1995**.

Pendapatan usaha kecil sebagai kegiatan ekonomi yang dilakukan oleh perseorangan atau rumah tangga atau suatu badan bertujuan untuk memproduksi barang atau jasa untuk peningkatan secara komersial dan mempunyai omzet penjualan terkecil.

Pendapatan usaha sebagai kegiatan ekonomi yang dilakukan oleh perseorangan atau rumah tangga maupun suatu badan usaha bertujuan untuk memproduksi barang dan jasa untuk peningkatan secara komersial dan mempunyai omzet penjualan lebih besar. Usaha modal disediakan oleh seorang pemilik atau kelompok kecil, daerah operasi pada umumnya lokal, walaupun usaha kecil yang memiliki orientasi keluar mitra perdagangan besar. (Nur Afiah, 2009 :).

a. Menghitung Pendapatan

Penghitungan pendapatan adalah antara *revenue* dengan total biaya, namun biaya yang dimaksud hanya pada biaya produksi, tidak dihitung

dengan biaya pemasaran, biaya lain - lain dan pajak. Formulasinya adalah(Menurut soekarwati 2006:58)

$$Pd = TR - TC$$

Keterangan:

Pd = Pendapatan

TR = Total Revenue

TC = Total Cost (Biaya)

Pd = pendapatan

Biaya

Biaya memiliki berbagai macam arti tergantung maksud dari pemakai istilah tersebut. Mulyadi membedakan istilah pengertian biaya kedalam arti luas dan arti sempit anantara lain sebagai berikut (Mulyadi, 2012 : 3) :

Dalam arti luas biaya adalah pengorbanan sumber ekonomis yang diukur dalam satuan uang, yang telah terjadi atau mungkin terjadi untuk mencapai tujuan tertentu.

Dalam arti sempit biaya merupakan bagian dari harga pokok yang dikorbankan dalam usaha untuk memperoleh penghasilan.

Supriyono juga membedakan biaya kedalam dua pengertian yang berbeda yaitu biaya dalam arti *cost* dan biaya dalam arti *expense* (Supriyono, 2011 : 14)

1) Biaya Tetap. (*Fixed Cost*)

tetap adalah biaya yang tidak berubah dengan kuantitas output yang dihasilkan. Biaya tetap adalah jumlah ongkos yang tetap yang tidak dipengaruhi oleh tingkat produksi, contoh perusahaan harus tetap membayar gaji karyawan penyusutan, sewa dan sebagainya.

2) Biaya Tidak Tetap

Biaya Tidak Langsung /biaya tidak tetap : biaya tidak langsung merupakan biaya overhead pabrik jadi, biaya ini dikeluarkan karena berkaitan dengan proses produksi secara keseluruhan.

3 Usaha Mikro Kecil Dan Menengah (UMKM)

a. Pengertian UMKM

Pada konteks pengembangan ekonomi rakyat, sektor UMKM menjadi titik sentral didalamnya. UMKM telah mampu membuktikan diri sebagai salah satu solusi pertumbuhan angkatan kerja baru di Indonesia. Sifat-sifat usahanya yang non formal membuat UMKM mampu memberikan peluang usaha di kalangan industri skala rumah tangga yang banyak

ditemui disetiap daerah. Perannya sangat efektif dalam memperkuat stabilitas nasional (Budiarto dkk,2015).

b. Jenis-Jenis UMKM

Berdasarkan UU Nomor 20 tahun 2008 mengenai Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah, klasifikasi UMKM di Indonesia dapat dilihat sebagai berikut:(1) Usaha mikro: usaha produktif milik perorangan dan atau badan usaha perorangan yang memenuhi kriteria berikut ini: (a) Memiliki kekaayan bersih paling banyak 50 juta rupiah tidak termasuk tanah dan bangunan tempat usaha. (b) Memiliki hasil penjualan tahunan paling banyak sebesar 300 juta rupiah. (2) Usaha kecil: usaha ekonomi produktif yang berdiri sendiri, yang dilakukan oleh orang per

orangan atau badan usaha yang bukan merupakan anak perusahaan atau bukan cabang perusahaan, yang dimiliki, dikuasai, atau menjadi bagian baik langsung maupun tidak langsung dari usaha menengah atau usaha besar yang memenuhi kriteria usaha kecil sebagai berikut (a) Memiliki kekayaan bersih lebih dari 50 juta rupiah sampai paling banyak 500 juta rupiah tidak termasuk tanah dan bangunan tempat usaha. (b) Memiliki hasil penjualan tahunan lebih dari 300 juta rupiah sampai paling banyak 2,5 milyar rupiah.

(3) Usaha menengah: usaha ekonomi produktif yang berdiri sendiri yang dilakukan oleh orang perorangan atau badan usaha yang bukan merupakan anak perusahaan atau cabang perusahaan yang dimiliki, dikuasai, atau menjadi bagian baik langsung maupun tidak langsung dengan usaha kecil atau besar dengan jumlah kekayaan bersih atau hasil penjualan tahunan dengan kriteria sebagai berikut: (a) Memiliki kekayaan bersih lebih dari 500 juta sampai dengan paling banyak 10 milyar rupiah, tidak termasuk tanah dan bangunan tempat usaha. (b) Memiliki hasil penjualan tahunan lebih dari 2,5 milyar sampai dengan paling banyak 50 milyar.

c. Usaha Kecil

Usaha kecil dan adalah kegiatan organisasi antar kerja modal dan pengelolaannya yang ditunjukkan untuk memperoleh produksi di lapangan. Usaha kecil merupakan kegiatan ekonomi yang berperan membantu Pendapatannya. Ilmu ekonomi adalah ilmu untuk mengambil atau menetapkan pilihan. Dalam lingkup usaha kecil ilmu ekonomi mempelajari bagaimana usaha individu memiliki alternatif terbaik dari alternatif yang terbuka dari kombinasi faktor yang dimiliki dan masih dapat dikelola (**Soeharjo, 1973 : 20**).

Usaha Kecil adalah kegiatan ekonomi rakyat yang memenuhi karakteristik Menurut **Mosher (1984 : 36)** bahwa usaha kecil sebagai suatu tempat atau bagian dari permukaan bumi dimana usaha diselenggarakan oleh seorang petani pemilik, atau manajer yang digaji, dalam kegiatan usaha kecil, seorang pengusaha mempunyai peran sebagai penggerak atau yang akan menghasilkan dalam mengejar kehidupan yang lebih baik.

Menurut Adiwilaga (**1992 : 28**) bahwa setiap usaha dalam usaha kecil memerlukan penguasaan sumber daya yang meliputi tenaga kerja, mental, tanah, sarana produksi dan alat-alat lainnya.

Dalam kegiatan usaha untuk meningkatkan suatu produksi, usaha menuntut untuk mengetahui cara - cara pengelolaan usaha yang baik. Hal ini menyangkut upaya pengambilan dari sekian banyak alternatif yang tersedia (**Mosher, 1984 :17**).

Selanjutnya **Mubyarto (1972 : 34)** menyatakan bahwa usaha kecil dapat berupa usaha bercocok tanam atau memelihara ternak. Pengelolaan usaha kecil bukan hanya mengemukakan bagaimana pendapatan produksi yang maksimal dari semua cabang usaha masyarakat yang diusahakan, akan tetapi bagaimana mempertinggi pendapatan dari suatu usaha yang dilakukan, lebih lanjut dikatakan bahwa masyarakat atau petani diharapkan pada berbagai prinsip - prinsip sebagai berikut:

1. Kombinasi cabang usaha, menyangkut keuntungan, pendapatan cabang usaha yang dilakukan.
2. Menentukan perkembangan harga yang digunakan dalam menyangkut harga produksi yang diusahakan.
3. Pemilihan cabang usaha dalam melakukan suatu usaha kecil ada beberapa syarat yang harus diperhatikan sesuai dengan keadaan fisik dan ekonomi, sesuai dengan permintaan dapat memberikan keuntungan yang sebesar-besarnya.
4. Pemasaran hasil menyangkut waktu penjualan, tempat penjualan, cara penjualan, cara pengepakan serta sarana angkutan yang digunakan.
5. Pengelolaan modal dan pendapatan yang menyangkut pengalokasian modal dan pendapatan.
6. Pembiayaan usaha kecil, menyangkut biaya yang dibutuhkan untuk Pendapatan dan perluasan usaha yang meliputi biaya usaha serta biaya hidup masyarakat dalam keluarga (**Soeharjo dan Patong, 1984 : 16**).

Berdasarkan **Undang - Undang Republik Indonesia Nomor 9 Tahun 1995** tentang usaha kecil , maka dalam pasal 1 yang dimaksud dengan usaha kecil termasuk didalamnya usaha menengah adalah kegiatan ekonomi rakyat yang berskala kecil dan menengah memenuhi kriteria kekayaan bersih atau hasil penjualan tahunan serta kepemilikan sebagaimana diatur dalam undang - undang ini.

Sedangkan pada **Pasal 1 Ayat 5**, pembinaan dan Pendapatan adalah upaya yang dilakukan oleh pemerintah, dunia usaha dan masyarakat melalui pemberian bimbingan dan bantuan perkuatan untuk menumbuhkan dan meningkatkan kemampuan usaha kecil dan agar menjadi usaha yang teguh dan mandiri. Dalam pembinaan dan Pendapatan tersebut dapat dilaksanakan baik sendiri - sendiri maupun bersama - sama. Berkaitan dengan hal itu, dalam **Pasal 17 Undang -**

Undang tersebut diatas berbunyi : pemerintah dunia usaha dan masyarakat melakukan pembinaan dan pengembangan dalam bidang sumber daya manusia tentang menanamkan dan mengembangkan jiwa semangat serta perilaku kewirausahaan, yang menyangkut :

1. Kemauan dan kemampuan untuk bekerja dengan semangat kemandirian.
2. Kemauan dan kemampuan untuk memecahkan masalah dan mengambil keputusan secara sistematis termasuk keputusan, serta keberanian mengambil resiko usaha.
3. Kemauan dan kemampuan berfikir dan bertindak secara kreatif dan inovatif.
4. Kemauan dan kemampuan untuk belajar secara teliti, tekun dan produktif.
5. Kemauan dan kemampuan untuk bekerja dengan kebersamaan dengan berlandaskan ketika bisnis yang sehat.

Usaha tani sebagai pemilik tanah perorangan yang memiliki tenaga kerja. Pedagang dipasar grosir dan pedagang pengumpul lainnya makanan dan minuman, rumah tangga, Peternakan ayam, itik dan perikanan termasuk usaha kecil. Koperasi berskala kecil juga bagian dari usaha kecil.

Pasal 5 undang - undang tersebut diatas memberikan kriteria usaha kecil sebagai berikut :

- a. Memiliki kekayaan bersih sebanyak Rp. 20.000,000; (dua puluh juta rupiah), tidak termasuk tanah dan tempat usaha, atau
- b. Memiliki hasil penjualan tahunan Rp. 80.000, 000 - (delapan puluh juta rupia).
- c. Milik warga Negara Indonesia
- d. Berdiri sendiri, bukan dikuasai baik langsung maupun tidak langsung dengan usaha menengah atau usaha besar.

- e. Berbentuk usaha orang - perorangan, serta badan usaha yang tidak berbeda hukum termasuk koperasi.

Berdasarkan kriteria tersebut diatas dapat dijelaskan bahwa kekayaan bersih dalam hal ini adalah nilai jual kekayaan usaha (aset) dikurangi kewajibannya, sedangkan hasil penjualan tahunan adalah hasil penjualan bersih (neto) yang berasal dari penjualan barang dan jasa dari usahanya dalam satu tahun, bukan nilai normal tersebut diatas dapat diupah sesuai dengan kondisi daerah setempat dan perkembangan perekonomian. Menurut **Erwin Elias (2004 : 3)** ciri - ciri usaha kecil yaitu :

- a. Modal usaha diawali modal pribadi atau keluarga.
- b. Bersifat konfertif (tidak ambisius ekspansif kegiatan usaha), karena merupakan taruhan kekayaan pribadi ataupun keluarga.
- c. Bila tidak terdesak akibat peningkatan permintaan pasar atau ekspansi usaha, membatasi atau mengembalikan diri dalam alokasi kredit Bank yang lebih besar.
- d. Merupakan skala usaha yang strategis terhadap usaha menengah (formal) yang bertindak selaku supplier sederhana, berposisi sebagai sub kontraktor.
- e. Posisi strategis dua kunci, karena bisa berperan sebagai pemasokpenerimaan daerah maupun devisa Negara.

Undang - undang Republik Indonesia nomor 20 tahun 2008 tentang usaha kecil, juga memberikan pengertian usaha kecil sebagai usaha ekonomi produktif yang berdiri sendiri, yang dilakukan oleh orang - perorangan atau badan usaha yang bukan merupakan anak perusahaan atau bukan cabang perusahaan yang dimiliki, dikuasai atau menjadi bagian baik langsung maupun tidak langsung dari usaha menengah atau usaha besar yang memenuhi kriteria sebagaimana diatur dalam undang - undang ini yaitu :

a. Memiliki kekayaan bersih penjualan tahunan lebih dari Rp.30.000.000; (tiga puluh juta rupiah) sampai dengan Rp.60.000.000; (enam puluh juta rupiah) tidak termasuk tanah dan bangunan tempat usaha.

b. Memiliki hasil penjualan tahunan lebih dari Rp. 20.000.000; (dua puluh juta rupiah) sampai dengan Rp. 10.000.000; (sepuluh juta rupiah).

Kriteria nilai kekayaan bersih dan hasil penjualan tahunan seperti tersebut diatas dapat disesuaikan dengan perkembangan perekonomian yang diatur dengan peraturan pemerintahan.

B. Penelitian Terdahulu

Tabel 2.1
Daftar Penelitian Terdahulu

No	Nama Peneliti	Judul Penelitian	Hasil Penelitian	Sumber Referensi
1	Mei Tri Sundari (2011)	Analisis Biaya dan Pendapatan Usaha Tani Wortel di Kabupaten Karanganyar	Perhitungan R/C ratio sebesar 2,75 menunjukkan bahwa usaha tani wortel yang dilakukan petani sudah efisien	SEPA : Vol. 7 No.2 Pebruari 2011 : 119 – 126
2	Nova Tumoka (2013)	Analisis Pendapatan Usaha Tani Tomat di Kecamatan Kawangkoan Barat Kabupaten Minahasa	Jumlah produksi dan harga tomat memiliki pengaruh yang signifikan baik secara parsial maupun simultan terhadap tingkat pendapatan petani tomat di Kecamatan Kawangkoan Barat Kabupaten Minahasa	Jurnal EMBA, Vol. 1, No. 3, 345-354

No	Nama Peneliti	Judul Penelitian	Hasil Penelitian	Sumber Referensi
3	I Made Adi Marta, Dwi Putra Darmawan , dan I Dewa Gede Raka Sarjana	Analisis Pendapatan Usaha Kacang Garing Pada UD Sari Murni Desa Carangsari, Kecamatan Petang, Kabupaten Bandung	UD Sari Murni dikelompokkan sebagai usaha kecil, yang bersifat padat karya dan agriculture based. Pertumbuhan tenaga kerja UD Sari Murni tahun 2010 s.d2014 sebesar 1,25% dengan rata-rata persentase peningkatan tenaga kerjasebesar 21,25%.Visi dari UD Sari Murni yaitu menjadi salah satu usaha kacang garing yang mampu memenuhi pangsa pasar camilan bergizi diKabupaten Badung maupun di Provinsi Bali. Proses produksi kacang garing UD Sari Murni terdiri atas penyediaan bahan baku, proses produksi dan pengemasan, serta proses penjualan kacang garing. Pola produksi yang digunakan UD Sari Murni yaitu	E-Jurnal Agribisnis dan Agrowisata, Vol. 5, No. 4, 669-679

No	Nama Peneliti	Judul Penelitian	Hasil Penelitian	Sumber Referensi
			kombinasi antara pola konstan dan pola bergelombang.	
4	Silvia Anzitha (2019)	Analisis Pendapatan Usaha Pembuatan Tempe dengan Tahu di Kota Langsa	Rata-rata biaya produksi yang dikeluarkan dalam pembuatan tempe lebih besar dibandingkan pembuatan tahu disebabkan bahan baku yang dibutuhkan lebih banyak. Namun jumlah pendapatan yang diterima untuk industri pembuatan tempe lebih besar dari pada pembuatan tahu dengan selisih pendapatan sebesar Rp.2.878.682, /bulan. Kedua industri tersebut berdasarkan perhitungan pendapatan merupakan industri yang layak diusahakan, oleh karena itu dibutuhkan peran pemerintah dalam penyediaan bahan baku kedelai dan menjaga	Agrica (Jurnal Agribisnis Sumatera Utara) Vol.12 No.2

No	Nama Peneliti	Judul Penelitian	Hasil Penelitian	Sumber Referensi
			kestabilan harganya	

C. Definisi Operasional

Agar penelitian ini lebih terarah maka di susunlah definisi operasional sebagai berikut:

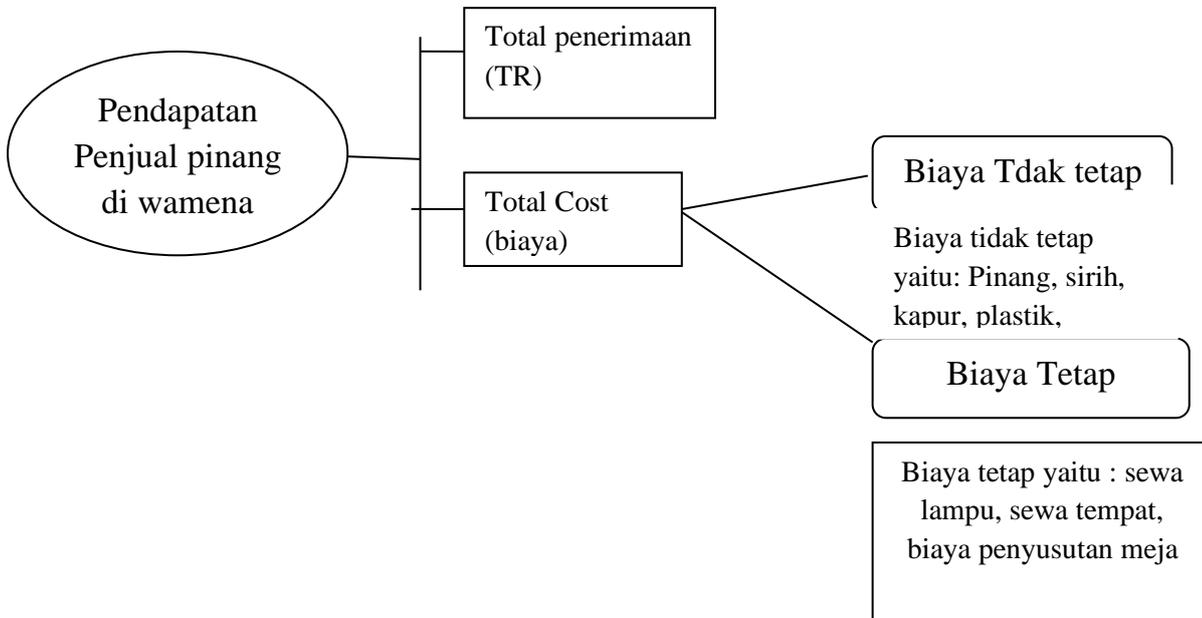
1. Pendapatan penjual pinang di kabupaten jayawijaya adalah, pendapatan rata-rata penjual pinang dari berbagai pasar di kabupaten jayawijaya.
2. Pendapatan pada penjual pinang di hitung dengan cara mengurangi total penerimaan (TR) dengan biaya (TC).
3. Penerimaan total (TR) adalah seluruh uang yang di terima oleh penjual pinang yang di keluarkan adalah, sirih kapur, plastik dan transportasi,sewa lampu, dan sewa tempat
4. Biaya Total (TC) adalah seluruh uang yang di keluarkan atau di bayarkan penjual pinang untuk mendapatkan pinng (modal), sirih, kapur, dan bahan pembantu seperti, plastik dan retribusi

D. Kerangka Konsep Penelitian

Berdasarkan definisi operasional di atas maka kerangka konseptual penelitian dalam penelitian ini untuk menilai Pendapatan Mama-Mama Penjual Pinang di Wamena Kabupaten

Jayawijaya. Perhitungan pendapatan berasal dari total revenue dikurangi dengan total cost dari Anzitha (2019):

Gambar 2.1
Kerangka Konseptual Penelitian



Pada gambar 2.1 diatas dapat di jelaskan bahwa penelitian ini terdiri dari 1 (satu) variable yaitu pendapatan penjual pinang eceran diwamena kabupaten jayawijaya. Dan 2 indikator yang terdiri dari :

1. Total penerimaan
2. Total Biaya yang terbagi menjadi biaya tidak tetap dan biaya tetap yang di jelaskan di bawah ini

Pendapatan adalah : semua hasil penjualan yang berhasil didapatkan oleh penjual. Sukirno (2000), Pendapatan atau Penghasilan secara umum dapat diartikan sebagai penerimaan atau jumlah yang dapat dari hasil utama. Pendapatan juga merupakan unsur yang sangat penting dalam sebuah usaha perdagangan karena dalam melakukan suatu usaha tentu ingin memenuhi nilai atau jumlah pendapat yang di peroleh selama melakukan usaha. Dalam hal pendapatan yang diterima oleh mama-mama penjual pinang adalah keuntungan yang diperoleh dari hasil jual pinang sesuai dengan jumlah pinang yang dijual tidak di hitung dengan modal.

Total Penerimaan adalah : seluruh penerimaan oleh penjual pinang yang dihasilkan. Dalam hal ini total penerimaan yang diterima dari hasil jualan pinang selama satu minggu

Total biaya adalah : penggabungan dari 2 jenis biaya, yaitu jumlah biaya tetap, dan biaya tidak tetap. Ini termasuk semua biaya yang dikeluarkan selama proses penjualan mulai dari biaya modal dll, dalam hal ini adalah seluruh biaya yang dikeluarkan terdiri dari : pinang, siri, kapur, plastik pembungkus ,lilin, transportasi pulang pergi, penyusutan meja

Biaya tidak tetap adalah, biaya yang dikeluarkan ketika ada kebutuhan yang bersifat wajib yang harus di penuhi pada saat itu juga seperti pinang, sirih, kapur, plastik, lilin, transportasi.

Biaya tetap adalah, biaya yang dikeluarkan seperti sewa lampu, sewa tempat, dan penyusutan meja.

BAB III

METODE DAN TEKNIK PENELITIAN

A. Lokasi dan Waktu Penelitian

1. Lokasi Penelitian

Lokasi dalam penelitian ini adalah diPasar Jibama, Pasar Sinakma, Pasar Wouma, Pasar Potikelek dan jalan Irian Kabupaten Jayawijaya.

2. Waktu Penelitian

Adapun waktu yang akan dicapai dalam penelitian ini kurang lebih selama 2 bulan.

B. Jenis Penelitian

Jenis penelitian yang digunakan dalam penelitian ini adalah penelitian Deskriptif. Menurut **Nawawi (2003:63)**, penelitian deskriptif adalah prosedur pemecahan masalah yang diselidiki dengan menggambarkan/melukiskan keadaan objek/subjek penelitian (seseorang, lembaga, masyarakat dan lain-lain) dan fakta-fakta yang tampak sebagaimana adanya. Sedangkan menurut **Sugiyono (2008:11)** penelitian deskriptif adalah penelitian yang dilakukan untuk mengetahui nilai variabel mandiri, baik satu variabel atau lebih (*independen*) tanpa membuat perbandingan, atau menghubungkan antara variabel satu dengan variabel yang lain.

Penelitian ini akan mengukur pendapatan penjual pinang dikabupaten jayawijaya.

C. Populasi dan Sampel

1. Populasi

Populasi menurut **Sugiyono (2008:90)** populasi adalah wilayah generalisasi yang terdiri atas obyek/subyek yang mempunyai kualitas dan karakteristik tertentu yang ditetapkan

oleh peneliti untuk dipelajari dan kemudian di tarik kesimpulannya.

Menurut Arikunto (2013:173) populasi adalah keseluruhan dari subjek penelitian. Jadi yang dimaksud populasi adalah individu yang memiliki sifat yang sama walaupun prosentase kesamaan itu sedikit, atau dengan kata lain seluruh individu yang akan dijadikan sebagai obyek yang akan diteliti, maka yang menjadi populasi pada penelitian adalah populasinya Penjual Pinang di Wamena Kabupaten Jayawijaya yang berjumlah 110 orang. (pengamatan / peneliti agustus 2019)

2. Sampel

Berdasarkan populasi tersebut kemudian ditentukan sampel yang akan diteliti. Sampel Menurut **Sugiyono (2007:91)** adalah “Sebagian dari jumlah dan karakteristik yang di miliki oleh populasi tersebut”. Sampel dalam hal ini menunjukkan karakteristik yang terwakili sehingga memiliki ciri, sifat dan bentuk yang tercermin dari populasi.

Dalam penelitian ini digunakan sampel jenuh. Menurut **Sugiyono (2011:93)**, Sampel Jenuh adalah teknik penentuan sampel bila semua anggota populasi digunakan sebagai sampel. Oleh karena itu, sampel dalam penelitian ini berjumlah 110 orang yaitu penjual Pinang di Wamena Kabupaten Jayawijaya dijadikan subyek penelitian..

D. Instrumen Penelitian

Instrumen penelitian yang digunakan untuk mendapatkan data adalah quisioner, yang diperbanyak sesuai jumlah sampel yang telah ditentukan, yaitu 110 orang penjual pinang eceran yang ada di beberapa titik pasar di kota wamena. Data yang ditanyakan adalah data tentang penjualan pinang, mualai dari modal pinang, penerimaan dalam perhari, sampai pada

pendapatan yang di batasi dalam waktu satu minggu, dan juga terkait dengan identitas responden.

E. Teknik Pengumpulan Data

Menurut **Sugiyono** (2009:92) Teknik pengumpulan data yang dipergunakan oleh penulis untuk memperoleh data dalam penelitian ini adalah:

a) Kuesioner (Daftar Pertanyaan)

Teknik pengumpulan data dengan jalan menyebarkan daftar pertanyaan yang sudah disiapkan kepada responden/masyarakat yang ada di Pasar Jibama, Pasar Sinakma, Pasar Wouma, Pasar Potikelek dan Jalan Irian Kabupaten Jayawijaya

b) Observasi

Observasi yaitu teknik pengumpulan data dengan cara peninjauan secara cermat untuk menganalisa mengenai kondisi ataupun keadaan masyarakat di Pasar Jibama, Pasar Sinakma, Pasar Wouma, Pasar Potikelek dan Jalan Irian Kabupaten Jayawijaya yang menjual pinang.

c) Kepustakaan

Kepustakaan yaitu suatu teknik pengumpulan data melalui perpustakaan, baik berupa buku-buku literatur, diktat-diktat, bahkan kuliah, peraturan-peraturan, undang-undang dan sebagainya yang memuat keterangan tentang masalah yang dibutuhkan dalam pembahasan penghitungan pendapatan.

F. Teknik Analisa Data

Hasan (2006:24), analisa data adalah suatu proses dalam memperoleh data ringkasan atau rangka ringkasa dengan menggunakan perhitungan skor. Analisis yang dilakukan adalah dengan analisis deskriptif dengan pendekatan kuantitatif dengan rumus:

$$Pd = TR - TC$$

Keterangan:

Pd = Pendapatan

TR = Total Revenue

TC = Total Cost (Biaya)

BAB IV

HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

1. Hasil Penelitian

1. Keadaan Lokasi

Pasar Jibama merupakan pasar tradisional yang terletak di Jl Jb Wenas dengan segala macam jenis usaha mulai dari kios kelontongan, ternak, sayur mayur, penjual pakean, dan penjual pinang, bagi penjual pinang eceran yang ada di pasar Jibama tidak perlu membawa meja karena meja jualan sudah disiapkan dari pemerintah. Pinang di jual secara bergantian, yang dilakukan oleh pedang lokal dan non lokal, dengan waktu penjualan non lokal dari pagi jam 07 : 00 sampai jam 15 / 16 Sore kemudian dilanjutkan oleh penjual pinang lokal sampai jam 19 : 00 - 20.00.

Pasar Sinakma juga merupakan pasar tradisional yang ada di kota Wamena, namun di pasar ini tidak tersedia tempat khusus dari pemerintah untuk penjual pinang eceran, maupun pinang kiloan atau pedagang besar dengan jumlah pinang yang lebih banyak. Penjual pinang eceran yang berjualan pinang di pasar sinakama ini biasanya berjualan di pinggir pinggir jalan atau pangkalan atau kios yang ada di sekitaran pasar sinakma, dengan membeli pinang kiloan di Jl Irian atau Potikelek yang biasa di jual oleh pedagang non lokal.

Pasar Potikelek adalah pasar tradisional yang terbilang baru di kota Wamena, dengan menyediakan lost-lost pasar yang menjual sayur –mayur, buah-buahan, kayu bakar, noken, pakian, dan lost pinang namun, lost pinang hanya diperuntukan bagi orang non lokal, mama-mama asli papua berjualan pinang diluar dari los pasar, mereka berjualan di depan kios-kios.

Pasar Wouma juga termasuk pasar tradisional, yang didalamnya terdapat berbagai pedagang kios kelontongan. pakian, ayam, sayur mayur

dll. Namun tempat berjualan pinang eceran bagi penjual lokal hanya dapat berjualan dipinggir jalan, depan kios, dan di pangkalan -pangkalan ojek yang ada disekitaran pasar wouma pribadi mereka berjualan di sepinggiran kios. Dan pangkalan ojek.

Sedangkan penjual pinang eceran yang berjualan pinang di sepinggiran Jl. Irian harus bersaing ketat dengan penjual pinang non lokal, yang mana pinang-pinang yang di jual adalah pinang yang dibeli dari pedagang pinang kiloan yang berdampingan langsung dengan penjual pinang eceran.

Kabupaten Jayawijaya merupakan salah satu kabupaten di provinsni papua yang secara geografis terletak pada ketinggian kurang lebih 3000 kaki diatas permukaan laut, serta diapit oleh pegunungan, sehingga kota Wamena yang terletak di lembah menyebabkan angin yang tertutup guna menghemat biaya yang ada, masyarakat lebih condong menggunakan sumber daya alam yang meliputi bahan kayu dari pada bahan-bahan bangunan dari semen yang diangkut dengan pesawat dan mempunyai biaya sangat mahal, serta keterbatasan akan sosialisasi peraturan pemerintah, peraturan bupati dan keputusan bupati Keadaan Geografis

Kabupaten Jayawijaya merupakan kabupaten induk dari beberapa kabupaten pemekaran yang sangat luas daratannya di provinsi papua. Yang telah dimekarkan menjadi 9 (sembilan) kabupaten pemekaran yaitu: kabupaten Tolikara yang terletak dibagian barat dengan ibukotanya Karubaga, Kabupaten Yahukimo yang terletak dibagian selatan dengan ibukotanya Dekai, kabupaten Pegunungan Bintang yang terletak dibagian timur dengan ibukotanya Mabilabor, Kabupaten Lany Jaya yang terletak dibagian utara dengan ibukotanya Tiom, kabupaten Puncak jaya yang terletak dibagian utara dengan ibukotanya Mulia, Kabupaten Nduga yang yang terletak dibagian barat dengan ibukotanya Keeniyam, kabupaten Mamberamo Tengah yang terletak dibagian timur dengan ibukotanya Kobagma, Kabupaten Yalimo yang terletak dibagian barat dengan ibukotanya Elelim.

1. Keadaan Topografi/ Iklim

Topografi adalah studi tentang bentuk permukaan bumi dan objek lain, meliputi planet satelit alami (bulan dan sejenisnya), serta asteroid. Pengertian ilmiah lebih luas juga memasukkan vegetasi dan pengaruh manusia terhadap lingkungan, serta kebudayaan lokal kedalam ruang lingkup topografi.

Iklim adalah kondisi cuaca di wilayah tertentu dalam periode waktu yang lama. Iklim menentukan berbagai aspek kehidupan misalnya , tanaman apa yang tumbuh dan ciri-ciri hewan yang ada disana

Kabupaten Jayawijaya didalam peta terletak pada posisi tengah dipulau papua atau disebut oleh kebanyakan orang sebagai pegunungan tengah dan terletak pada ketinggian 3000 M diatas permukaan laut, secara geografis keadaan iklim atau suhu didaerah ini akan sangat dingin dengan ketinggiannya yang kurang lebih 3000 M diatas permukaan laut, sehingga iklimnya sangat dingin dan lembab. Namun dengan adanya penambahan penduduk yang makin tinggi dikota wamena, serta penebangan dan pembukaan lahan - lahan baru baik untuk perkebunan maupun tempat tinggal masyarakat, menyebabkan daerah kabupaten Jayawijaya menjadi agak panas dan tidak terlalu dingin lagi seperti tahun- tahun yang dulu

2. Keadaan Responden / Penjual Pinang eceran

Keadaan responden penjual pinang eceran berjumlah 110 orang yang tergabung dari masing-masing pasar yang ada di kota Wamena dan dapat dikelompokkan berdasarkan, umur, pendidikan terakhir, asal daerah dan sumber modal, yang akan di sajikan dalam bentuk – bentuk tabel di bawah ini,

**Keadaan responden berdasarkan rentang umur
Di sajikan pada tabel Tabel 4. 1 di bawah ini**

No	Umur	Jumlah	Presentase
1	19-23	10	9
2	24-28	11	10
3	29-33	16	15

4	34-38	28	25
5	39-42	45	41
jumlah		110	100

Sumber: Olahan Data primer

Dari tabel 4.1 diatas menunjukkan jarak rentang usia penjualan pinang eceran di kabupaten Jayawijaya di sejumlah pasar yang ada di kota Wamena, mulai dari umur 19 – 23 tahun berjumlah 10 orang dengan presentase 9 umur 24 – 28 tahun sebanyak 11 orang dengan presentase 10 dan umur 29 - 33 tahun sebanyak 16 orang jika dipresentasikan menjadi 15 dan yang berumur 34 – 37 tahun sebanyak 28 orang dengan presentase 25 sedangkan yang berumur 38 - 41 tahun sebanyak 45 orang dengan presentase 41

Dapat dilihat umur terendah adalah 19 - 23 dengan jarak interval 4 dan umur tertinggi 38 - 41 dengan jarak interval 4. Jadi dari urutan umur diatas dapat dilihat bahwa dari 110 responden yang terbagi di beberapa titik pasar yang ada di kota wamena dengan umur paling termudah adalah 19 tahun, dan yang paling tertinggi berumur 42 tahun.

Keadaan responden berdasarkan jenis kelamin di sajikan pada tabel 4.2 di bawah ini

No	Jenis Kelamin(P/L)	Jumlah	Presentase
1	Laki – laki	-	-
2	perempuan	110	100
Jumlah		110	100

Sumber : Olahan Data Primer

Berdasarkan tabel 4.2 diatas dapat dilihat bahwa seluruh responden berjenis kelamin perempuan. Sedangkan untuk laki - laki ada pekerjaan lain seperti, menjual kayu bakar, ojek, narik becak dll.

Keadaan responden berdasarkan pendidikan terakhirDi sajikan pada tabel 4.3 di bawah ini

No	Pendidikan	Jumlah	Presentase
1	SMA	37	34
2	Sarjana	8	7

3	Masih kuliah	6	5
4	Tidak sekolah	59	54
	jumlah	110	100

Sumber : Olahan Data Primer

Tabel 4.3 di atas menunjukkan dari 110 orang responden ada beberapa responden yang sekolah dan tidak sekolah diantaranya yang masih SMA ada 37 orang dengan presentase 34, yang berpendidikan sarjana 8 orang dengan jumlah presentase 7 masih kuliah 6 orang dengan presentase sebanyak 5, dan yang tidak sekolah sebanyak 59 orang dengan presentase ,54 Jadi dapat dilihat pada responden yang masih bersekolah, mereka berjualan pinang eceran untuk melengkapi kebutuhan sehari-hari mereka selain itu juga dengan berjualan pinang eceran mereka dapat melengkapi kebutuhan - kebutuhan pada jenjang pendidikan mereka, sedangkan responden yang sudah sarjana pun lebih memilih berjualan pinang eceran dikarenakan tidak mendapat pekerjaan dan juga faktor usia yang juga mempengaruhi sehingga tidak bisa untuk mendaftar pekerjaan, dan kebanyakan tidak bersekolah, menjual pinang adalah kegiatan sehari-hari yang dilakukan para responden ini demi menyambung hidup, dan membiayai anak – anak mereka untuk bersekolah.

Dari data yang diperoleh dari penjual pinang eceran yang terdiri dari 110 orang berejenis kelamin perempuan semuanya memiliki pekerjaan pokok berjualan pinang eceran, selain itu sambil menjual pinang mereka juga menjual sayur- sayuran, kayu bakar, dan noken / tas-tas kecil yang terbuat dari benang yang di pajang di samping.

Keadaan responden berdasarkan asal daerahnya disajikan pada tabel 4.4 di bawah ini

No	Asal Daerah	Jumlah	Presentase
1	Yahukimo	21	19
2	Yalimo	13	12
3	Mamberamo	4	4
4	Lany Jaya	24	22
5	Puncak Jaya	4	4

6	Tolikara	17	15
7	Wamena	26	24
8	Biak	1	1
jumlah		110	100

Sumber: Olahan Data Primer

Dari tabel 4.4 Berdasarkan observasi yang dilakukan eceran yang terbagi di 5 titik pasar di kota Wamena, menyatakan bahwa, tidak semua penjual pinang berasal dari kabupaten Jayawijaya melainkan berasal dari berbagai daerah yaitu : Yahukimo 21 orang dengan presentase 19 Yalimo 13 orang dengan presentase 12 Mamberamo 4 Orang dengan presentase 4 Lany Jaya 24 orang dengan presentase 22 Tolikara 17 orang dengan presentase 15 Wamena 26 orang dengan presentase 24 dan Biak hanya 1 orang dengan presentase 1 . Dengan melihat peluang usaha pada pinang maka, responden yang datang dari berbagai kota di sekitaran pegunungan tengah ini memanfaatkan kesempatan ini untuk mengutamakan berjualan pinang eceran di kota Wamena, sedangkan dari jumlah responden penjual pinang eceran asal kota wamena juga terbilang paling tinggi, dengan kerja sampingan berkebun.

sebaran responden berdasarkan lama menjual di sajikan pada tabel 4.5 di bawah ini

No	Lama Mejual	Jumlah	presentase
1	1,5	7	6
2	1,8	11	10
3	1,11	25	23
4	2,1	28	25
5	2,4	24	22
6	2,7	14	13
7	2,10	1	1
	Jumlah	110	100

Sumber: Olahan Data Primer

Berdasarkan tabel 4.5 diatas, dapat dilihat dari 110 responden penjual pinang eceran penjual pinang yang tersebar di kota wamena yang mulai menjual pinang dengan waktu yang berbeda – beda: 1,5 satu tahun 5 bulan Bulan 7 orang dengan presentsase 6 yang berjualan dengan waktu 1,8 satu tahun delapan bulan sebanyak 11 orang dengan prsentase 10 , 1,11 satu tahun sebelas bulan sebanyak 25 orang dengan presentase sebanyak 23 dan yang berjualan dengan waktu 2,1 dua tahun satu bulan sebanyak 28 orang dengan prsentase sebanyak 25, waktu jualan 2,4 dua tahun empat bualn sebanyak 22 dan waktu jualan 2,7 dua tahun tujuh bulan sebanyak 14 orang di presentasekan menjadi 13, dan yang berjualan dengan waktu 2,10 dua tahun sepuluh bualan hanya 1 orang dengan presentase 1

**Sebaran responden berdasarkan Tempat Jualan
Disajikan pada tabel 4.6 di bawah ini**

No	Tempat Jualan	Jumlah	presentase
1	Jibama	25	23
2	Sinakma	33	30
3	Potikelek	5	5
4	Wouma	18	16
5	Jl. Irian	29	26
	jumlah	110	100

Sumber : Olahan Data Primer

Dari tabel 4.6 diatas menejelaskan beberapa tempat yang menjadi pusat mata pencaharian yang ada di kota wamena yang berfokus pada penjual pinang eceran yang tersebar di pasar Jibama sebanyak 25 orang dengan

presentase 23 di pasar Sinakma 33 orang dengan presentase 30 di pasar potikelek 5 orang dengan presentase 5 dan yang berjualan di pasar Wouma 18 Orang dengan presentase 16 dan pada Jl. Irian 29 orang dengan presentase 26

3. Analisa Data

1. Penerimaan

Penerimaan dalam hal ini penerimaan perminggu yang di peroleh dari 110 penjual pianang eceran yang tersebar di beberapa titik pasar yang ada di kabupaten jayawijaya, dari 110 responden penjual pinang eceran memperoleh penerimaan minimal dalam satu minggu berjualan RP. 350.000 dan maxsimal RP. 3. 150.000, jadi rata-rata penerimaan perminggu adalah RP. 1. 329.000.

Tabel di bawah ini adalah jumlah total, dan rata- rata penerimaan dari masing – masing pasar

Tabel 4. 7
Penerimaan masing-masing pasar perminggu

No	Nama pasar	Jumlah (orang)	Total Penerimaan (RP)	Rata-Rata
1	Jibama	25	29. 510,000	206,200
2	Sinakma	33	33.830.000	183,788
3	Potikelek	5	5.390.000	189,000
4	Wouma	18	41.085,000	310,556
5	Jl. Irian	29	49.870.000	260,862
	Jumlah	110		230,081

Sumber: Olahan Data Primer September 2020

Tabel 4.7 di atas dapat dilihat bahwa total penerimaan pada masing - masing pasar dimana total penerimaan pada pasar jibama sebesar RP. 29. 510,000 dan di rata - ratakan total penerimaan pada pasar jibama menjadi 206,200, kemudian total penerimaan pada pasar Sinakma sebesar RP. 33.830.000 di rata-ratakan menjadi 183,788, dan total penerimaan pada pasar Potikelek RP. 5.390.000 di rata-ratakan menjadi 189,000, total penerimaan pada pasar Wouman RP. 41.085,000 dirata - ratakan menjadi

310,556, dan total penerimaan pada Jl Irian RP. 49.870.000 di rata- ratakan menjadi 230,081.

Biaya -Biaya

Analisa yang dilakukan untuk mengetahui pendapatan penjual pinang eceran adalah dengan cara menghitung secara rinci biay-biaa yang dikeluarkan oleh penjual pinang eceran perhari dan ditabulasikan dalam satu minggu/ sesuai dengan berapa hari menjual dalam satu minggu seperti biaya, (pinang,sirih, kapur, plastik pembungkus, sewa tempat, sewa lampu, lilin, transportasi, meja). Dapat dilihat pada tabel - tabel di bawah ini:

Tabel. 4.8

Biaya untuk membeli Pinang perminggu

No	(Rp)	Jumlah	presentase
1	50.000,00	11	10
2	100.000,00	21	19
3	150.000,00	8	7
4	200.000,00	33	30
5	250.000,00	17	15
6	300.000,00	11	10
7	350.000,00	9	8
jumlah		110	100

Sumber: Olahan Data Primer September 2020

Tabel 4.8 diatas menunjukkan dari 110 orang penjual pinang eceran yang berjualan di beberapa pasar yang ada di kota wamena memiliki modal yang berbeda beda sesuai dengan kemampuan masing – masng mulai dari Rp. 50.000 11 orang di presentasekan menjadi 10 modal Rp. 100.000,00 sebanyak 21 orang dengan jumlah presentase 19 dan, modal Rp. 150.000 sebanyak 8 orang dengan presentase

modal Rp.200.000 33 orang dengan presentase 30 dan modal Rp.250.000 sebanyak 17 orang dengan jumlah presntase 15, dan yang bermodal Rp. 300.00 sbanyak 11 orang dengan presentase 10 dan yang bermodal Rp.350.000 ada 9 orang dengan jumlah presentase 8.

Tabel 4. 9

Biaya Sirih yang dikeluarkan dalam Perminggu

No	(RP)	Jumlah (orang)	Presentase
1	10.000	51	46
2	20.000	27	25
3	Tidak Beli	32	29
Jumlah		110	100

Sumber: Olahan Data Primer September 2020

Table 4.9 diatas menunjukkan modal sirih yang dibeli oleh penjual pinang eceran sesuai dengan kebutuhan mereka maka, ada yang membeli seharga 10 ribu sebanyak 51 orang dengan presentase 46 20 ribu sebanyak 27 orang dengan presentase 25 dan yang tidak membeli sebanyak 32 orang dengan presentase 29 yang tidak membeli sirih karena pinang yang di beli dengan banyak kiloan sudah di kasi dengan sirih.

Tabel 4. 10

Biaya Kapur yang dikeluarkan dalam Perminggu

No	(RP)	Jumlah (orang)	Presentase
1	10.000	58	53
2	20.000	38	35
3	Tidak Beli	14	13
Jumlah		110	100

Sumber : Olahan Data Primer September 2020

Tabel 4.10 diatas menunjukkan harga satuan kapur yang biasa dibeli oleh penjual pinang eceran , kapur dengan harga RP. 10.000 sebanyak 58 orang dengan prsesntase 53 kapur RP. 20.000 sebanyak 38 orang dengan presesntase 35, dan 11 orang dengan prsesntase 13 tidak membeli kapur karena mereka masih menyimpan banyak stock kapur pada saat membeli pinang biasanya kapur yang di kasih dari pedagang pinang kiloan perbungkus plastik es, sedangkan kebutuhan konsumen akan kapur hanya sedikit di bandingkan pinang dan sirih.

Tabel 4. 11

Alat pembantu / biaya plastik pembungkus perminggu

No	(RP)	Jumlah (orang)	Presentase
1	10.000	23	21
2	20.000	68	62
3	Tidak Beli	19	17

	Jumlah	110	100
--	--------	-----	-----

Sumber: Olahan Data Primer September 2020

Tabel 4.11 diatas menunjukkan dari 110 orang penjual pinang, 23 orang dengan presentase 21 membeli kapur seharga Rp. 10.000, dan 68 orang dengan prsesntase 62 lainnya seharga Rp. 20.000, sedangkan 19 orang lainnya tidak membeli pembungkus kapur dan jika di prsentasekan 17., karena kebutuhan akan pembungkus kapur tidak terlalu banyak, kareana pembeli biasanya makan pinang langsung di tempat jualan tersebut.

Tabel 4. 12

Biaya Sewa Tempat dalam Perminggu

No	(Rp)	Jumlah(oranmg)	Presentase
1	5.000	4	4
2	10.000	6	5
3	Tidak Sewa	100	91
	Jumlah	110	100

Sumber : Olahan Data Primer September 2020

Dari tabel 4.12 diatas dapat dilihat di bawah,tempat dimana 110 orang respnden berjualan tidak semua disediakan dari pemerintah, seperti yang terdapat di pasar jibamal, ada pula penjual yang membayar/ menyewa tempat. Dengan membayar satu kali jualan Rp. 5.000 berjumlah 4 orang dengan prsesntase 4 penjual yang membayar 10.000 6 orang dengan prsesntase 5 dan selebihnya yaitu 100 orang penjual tidak membayar sewa tempat., dari harag sewa di atas dapat di jumlahkan bahwa dalam satu minggu berjualan berarti penjual pinang eceran membayar minimal Rp. 20.000 hingga maximal Rp. 70.000.

Tabel 4. 13

Biaya Sewa Lampu dalam Perminggu

No	(RP)	Jumlah (orang)	Presentase
1	5.000	8	7
2	10.000	2	2
3	Tidak Sewa	100	91
	Jumlah	110	100

Sumber: Olahan Data Primer September 2020

Tabel 4.13 sewa lampu diatas menjelaskan bahwa dari 110 orang penjual pinang hanya 10 orang penjual yang membayar sewa lampu 2 orang membayar dengan harga Rp. 10.000 jika presentasekan maka hasilnya adalah 7 , dan 8 orang membayar dengan harga Rp. 5.000 di presentasekan menjadi 2, sedangkan 100 orang lainnya tidak membayar sewa lampu. Karean kebanyakan penjual pianang menggunakan lampu solarek yang mereka punya sendiri, dan juga tergantung tempat mereka berjualan ada juga pemilik tokoh, atau kios yang mereka tempati untuk berjualan tidak meminta untuk harus membayar uang sewa lampu.

Tabel4. 14
Biaya lilin dalam perminggu

No	(Rp)	Jumlah(orang)	Presentase
1	35.000	14	13
2	Tidak beli	96	87
Jumlah		110	100

Sumber: Olahan Data Primer September 2020

Setiap menjual pinang tentunya beberapa orang penjual harus menyewa / membeli alat penerang salah satunya adalah lilin. Tabel diatas meunjukkan bahwa sebgaiian besar responden tidak membeli alat lilin melainkan menyewa lampu, dan ada juga yang menggunakan lampu solarek milik pribadi, dan yang lainnya harus membeli lilin dan menyewa penerangan lampu di tempat mereka berjualan keterangan dari 14 orang penjual yang membelui lilin satu pak yang akan digunakan selama satu minggu jualan dengan harga per paknya Rp. 35.000, dan 96 orang penjual pinang tidak membeli lilin karena sebagian menyewa lampu, dan yang lainnya tidak membayar.

Tabel. 4.15
Biaya Transportasi dalam Perminggu

No	Harga (RP)	Jumlah (orang)	Presentase
1	70.000	39	35
2	90.000	10	9
3	100.000	48	44
4	120.000	6	5
5	180.000	7	6

Jumlah	110	100
--------	-----	-----

Sumber: Olahan Data Primer September 2020

Tabel 4.15 di atas menunjukkan biaya transportasi perhari yang kemudian dikalkulasikan dengan berapa hari penjual eceran berjualan pinang dalam satu minggu. Dengan melihat biaya transportasi penjual pinang eceran dalam satu hari minimal Rp. 10.000 berjualan selama satu minggu penuh atau 7 hari sebanyak 39 orang maka biaya transportasi yang dikeluarkan dalam satu minggu berjualan Rp. 70.000, dan bagi penjual pinang eceran yang mengeluarkan biaya transportasi dalam sehari Rp. 15.000 sebanyak 10 orang dengan waktu berjualan satu minggu 6 kali berjualan maka total transportasi per responden adalah Rp. 90.000, kemudian responden yang transportasinya dalam satu hari Rp. 20.000 sebanyak 48 orang dengan waktu jualan dalam satu minggu 5 hari, jadi total transportasi per responden perhari Rp. 100.000, dan responden yang transportasinya perhari Rp. 25.000 sebanyak 6 orang dengan waktu berjualan selama satu minggu 5 hari, jadi total biaya transportasi per responden perhari Rp. 120.000,

Tabel 4.16
total Biaya (Modal) yang dikeluarkan oleh
responden Pada Masing-Masing Pasar Perminggu

No	Tempaat Jualan	Jumlah (orang)	Total Modal (RP)	Rata-Rata
1	Pasar Jibama	25	5.273.000	210,920
2	Pasar Sinakma	33	7.008.000	212,364
3	PasarPotikelek	5	1.337.000	267,400
4	Pasar Wouma	18	6.077.000	337,611
5	JL.Irian	29	8.863.000	305,621
		110		266,7832

Sumber: Olahan Data Primer September 2020

Tabel 4.16 di atas hasil kalkulasi modal masing- masing pasar dari kelima pasar di atas yang mana pada pasar jibama terdapat 25 responden, maka total modal yang dikeluarkan oleh pasar jibama Rp. 5.273.00, kemudian total modal dari pasar sinakma dengan jumlah responden 33 orang yang kemudian dijumlahkan maka total modalnya adalah Rp.

7.008.000. dan total modal dari pasar potikelek dengan jumlah responden 5 orang adalah Rp. 1.337.000, dan total modal dari pasar wouma dengan jumlah responden 18 orang maka jumlah total modalnya adalah Rp. 6.077.000, dan total modal dari jl irian dengan jumlah responden sebanyak 29 orang adalah Rp. 8.863.000. hasil rata –rata masing masing pasar kemudin di jumlahkan dan dibagi jumlah pasar yaitu 5 pasar maka hasilnya 266,7832.

2. Pendapatan

Analisa data yang di gunakan untuk mengetahui pendapatan dari penjual pinang eceran selama satu minggu yang ada di beberapa pasar tradisional yang ada di kabupaten jayawijaya kota wamena

Menghitung pendapatan dengan menggunakan rumus sebagai berikut:

$$Pd = TR - TC$$

Keterangan:

Pd = pendapatan

TR = total penerimaan

TC = total biaya

Data pendapatan pada masing-masing pasar dapat dilihat pada tabel di Bawah Ini:

Tabel 4.17
Pendapatan Masing- Masing Pasar Perminggu

No	Tempat Jualan	Jumlah (orang)	Total pendapatan (RP)	Rata-Rata
1	Pasar Jibama	25	24.237.000	969,480
2	Pasar Sinakma	33	23.637.000	810,212
3	Pasar Potikelek	5	3.47.000	803,600
4	Pasar Wouma	18	34.772.000	1.944,889
5	Jl. Irian	29	44.225	1.412,724
	jumlah	110		1.188,181

Sumber: Olahan Data Primer September 2020

Tabel 4.17 di atas adalah hasil pendapatan setelah penerimaan tiap-tiap pasar di kalkulasi dan di kurangi biaya maka, dapat dilihat pendapatan masing –masing pasar, pasar jibama total pendapatan Rp. 24.237.000, pasar Sinakma Rp. 23.637.000 pasar potikelek 23.637.000 pasar Wouma Rp. 34.772.000, dan pasar Jl Irian sebesar 44.225.000, jadi pendapatan dari kelima pasar di atas yang paling terbesar adalah pasar jl. Irian dan paling terkecil adalah pasar potikelek. Hasil rata –rata dari masing masing pasar kemudian di jumlahkan dan di bagi 5, sesuai dengan jumlah pasar maka hasil rata-rata nya 1.188,181

Tabel 4.18
Rata-Rata Penerimaan, Rata-Rata Biaya,
Rata-Rata Pendapatan Perminggu

No	Tempat jualan	Jumlah (orang)	Rata Rata penerimaan	Rata-Rata Biaya	Rata-Rata Pendapatan
1	Pasar Jibama	25	206,200	210,920	969,480
2	Pasar Sinakma	33	183,788	212,364	810,212
3	Pasar Potikelek	5	189,000	267,400	803,600
4	Pasar Wouma	18	310,556	337,611	1.944,889
5	JL. Irian	29	260,862	305,621	1.412,724
	Rata -Rata	110	230,0812	266,7832	1.188.181

Sumber: Olahan Data Primer September 2020

Tabel 4.18 di atas adalah, hasil rata-rata penerimaan, hasil rata-rata biaya, dan hasil rata-rata pendapatan dari responden yang berjualan pada 5 tempat pasar.

Dapat dilihat bahwa pasar jibama dengan jumlah responden sebanyak 25 orang dengan rata-rata penerimaan 206,200 dan rata-rata biaya 210,920, rata –rata pendapatan adalah 969,480, di pasar sinakam jumlah responden sebanyak 33 orang dengan penerimaan rata-rata 183,788, rata-rata biaya 212,364, dan rata-rata biaya adalah 810,212. Rseponden pada pasar

potikelek 5 orang dengan rata-rata penerimaan, 189,000, rata-rata biaya adalah 267,400 dan rata-rata pendapatan pada pasar potikelek 803,600, kemudian pasar Wouma dengan jumlah responden 18 orang dengan rata-rata penerimaan 310,556, rata-rata biaya 337,611 rata-rata pendapatan 1.944,889, dan responden pada jl. Irian sebanyak 29 orang dengan rata-rata penerimaan 260,862, rata-rata biaya 305,621, dan rata-rata pendapatan 1.412,724. Kemudian hasil rata-rata penerimaan dari kelima pasar dijumlahkan dan di bagi 5 maka menghasilkan rata-rata 230,0812, kemudian hasil rata –rata biaya dari masing-masing pasar di jumlahkan di dan di bagi dengan 5 maka rata – ratanya 266,7832, dan rata –rata pendapatan di jumlahkan hasil dari kelima pasar kemudian dibagi dengan 5 maka menghasilkan 1.188.181

Pembahasan

Dari 110 responden penjual pinang eceran ini biaya – biaya yang harus dikeluarkan adaalah: pinang, sirih, kapur, plastik pembungkus perminggu, sewa tempat, sewa lampu mingguan, lilin perminggu, transportasi, biaya penyusutan / biaya meja.

1. Penerimaan

Dari kelima pasar tempat 110 responden berjualan penerimaan paling tertinggi adalah Jl.Irian sebesar Rp. 49.870.000 dan penerimaan terbanyak ke dua adalah pasar Wouma dengan peneriman sebesar Rp. 41.085.000 dan penerimaan terbanyak berikutnya adalah pasar Sinakama Rp. 33.830.0000 penerimaan berikutnya pada pasar Jibama Rp. 29.510.000 dan penerimaan paling sedikit dari kelima pasar adalah pasar potikelek. Dengan total penerimaan Rp. 5.390.000

2. Biaya

Biaya pada masing-masing pasar paling tertinggi adalah pada jl.irian Rp. 8.863.000, dan total biaya terbanyak berikutnya adalah pasar Wouma dengan biaya Rp. 7.008.000, dan biaya terbanyak berikutnya adalah pasar

sinakma Rp. 6.077.000 dan biaya berikutnya adalah pasar jibama Rp. 5.273.000 dan biaya paling sedikit di pasar pasar potikelek Rp. 1.337.000.

3. Pendapatan

Dan untuk mengetahui pendapatan dari masing – masing pasar Maka, pendapatan paling tertinggi adalah di Jl. Irian Rp.44.225.000 lalu berikutnya adalah pasar Wouma Rp. 34.772.000 kemudian pasar Jibama Rp. 24.237.000 pasar sinakama Rp. 23.637.000 dan pendapatan paling sedikit adalah pasar potikelek Rp. 3.047.000.

BAB V

PENUTUP

A. Kesimpulan

Berdasarkan hasil penelitian dapat disampaikan beberapa kesimpulan sebagai berikut :

1. Di pegunungan tengah papua hampir sebagian mama-mama papua mencari nafkah dengan cara menjual pinang.
2. Berdasarkan hasil analisa dari data yang ditabulasi menunjukkan bahwa:
 - a. Dari 110 (orang) yang berjualan, mereka semua berasal dari daerah yang berbeda –beda yaitu: Wamena, Lani Jaya, Puncak Jaya, Tolikara, Mamberamo Tengah, Yahukimo, Yalimo, Kurima, dan Biak.
 - b. Dari 110 (orang), ada 37 yang status pendidikannya masih sekolah (SMA) dan selebihnya tidak sekolah. Lama mereka menjual sejak mulai sampai saat ini paling lama yaitu 4 tahun, dan yang baru menjual sampai saat ini 0,5 bulan.
 - c. 110 (orang) ini berjualan menggunakan modal sendiri/ tanpa pinjaman ke koperasi dll.
 - d. Rata –rata ini berjualan pinang namun, dengan sedikit untung yang diperoleh.
 - e. Sebagian penjual harus membayar untuk menyewa tempat, karena ada 2 pasar yang tidak menyediakan tempat jual pinang.
 - f. Dari hasil olah data dengan rumus $Pd = TR - TC$ untuk mengetahui pendapatan penjual pinang disimpulkan semua penjual pinang mendapatkan keuntungan namun, ada yang untung.

- g. Pendapatan rata - rata dari masing masing pasar sebagai berikut:
pasar Jibama 969,480 , Pasar Sinakma 810,212, Pasar Potikelek 803,600, Pasar Wouma 1.944,889 Jl. Irian 1.412,724.
- h. Penerimaan rata – rata dari masing – masing pasar sebagai berikut: Pasar Jibama 206,200, Pasar Sinakma 183,788, Pasar Potikelek 189,000, Pasar Wouma 310,556, Jl. Irian 260,862.
- i. Biaya rata –rata dari masing - masing pasar sebagai berikut :
Pasar Jibama 210,920, Pasar Sinakma 212,364, pasar Potikelek 267,400, Pasar Wouma 337,611, Jl. Irian 305,621

B. Saran

Dari hasil penelitian dan juga data yang sudah ditabulasi maka, peneliti menyarankan.

Kepada penjual pinang agar, lebih mengatur keuntungannya, dan juga strategi untuk menjual pinang agar kegiatan menjual pinang tidak berhenti tapi lebih ditingkatkan lagi.

DAFTAR PUSTAKA

1. Buku – Buku

- Atmosudirdjo, prajudi, prof, Mr, Dr, 2003, Teori Administrasi* cetakan pertama, Stia - Lan Pres, Jakarta.
- Hisain, Usman, Prof, Dr, Dan R. Purnomo, Setiady, Akbar, 2006, Pengantar statistik*, Edisi Kedua, Cetakan Pertama, Pt Raja Grafindo Persada, Jakarta.
- Kartono, Kartini, dr, 2016, pimpin dan kepemimpinan, pt raja Grafindo Persada, Jakarta.*
- Kuncoro, M. (2013). Metode riset dan bisnis untuk ekonomi: Bagaimana Meneliti Dan Menulis Tesis.* Jakarta Erlangga.
- Martono, Susilo, Kolonel Kal (Purn), Se, 2000, Manajemen Sumber Daya Manusia* Cetakan Pertama, Edisi 4, Bpee, Yogyakarta.
- Narwawi, hadari H, Prof, Dr, 2003, Kepemimpinan Mengefektifkan Organisasi*, Cetakan Pertama, Gadjia Mada Universitas Presa, Yogyakarta.
- Siagian, sandang P, Prof, Dr, Mpa, 1992, Kerangka Dasar Ilmu Administrasi*, Pt, Rineka Cipta, Jakarta.
- Siagian, 2003, Teori Dan Praktek Kepemimpinan*, Cetakan Kelima, Pt. Rineka Cipta, Jakarta.
- Simamora, Henry, 2001, Manajemen Sumber Daya Manusia*, cetakan ke – 3, Stie Ykpn, Yogyakarta.
- Starees, R, M, 1985, Efektivitas Organisasi*, Erlangga, Akarta.
- Sugiyono, prof., Dr., 2008 Metode Penelitian Administrasi Di Lengkapi Dengan Metode R & D.* Edisis Revisi, Cetakan Ke 16, Alfabet, Bandung,
- Sumarni, Murti Dan Wahyuni, Salamah, 2006, Metode Penelitian Bisnis C.V. Andi Offiset Yogyakarta.*
- Surachman Winarno, 1980, Pengtar Penelitian Ilmiah Dasar, Metode Penelitian Dan Teknik*, Cetakan Ke 7, Tarsito, Bandung 28.
- Sutarto, Drs., 2006, Dasar - Dasar Kepemimpinanan Admisnistrasi* Cetakan ke 7 Gadjia Mada Universitas Prees Jogjakarta.
- Suyanto, Bagong dan Sutinah 2005, Metode Penelitian Sosial Berbagai Alternatif Pendekatan, Edisi Pertama*, cetakan ke 4, kencana pernada meddia group,jakarta.
- Syafi'ie, inu kencana, Drs, M. Si., 2006, Kepemimpinan Pemerintah Indonesia* Cetakan Ke Dua, Pt. Refikah Aditama, Bandung.
- Triguno, Buchari, Diplm, Ec, Lim, 2003, Budaya Kerja Menciptakan Lingkungan Yang Kondusif Untuk Penigtkatan Produktivitas Kerja*, Cetakan Ke 5, Pt, Golden Trayon Press. Pemerintah Negara Indonesia Ghalia Indonesia, Jakarta.

Zinum, Buchari, Prof, Dr., H., Mpa, 2004, Administrasi Dan Manajemen Sumber Daya Manusia.

2. Dokumen- Dokumen

Peraturan – Peraturan No. 41 Tahun 2007 Tentang Penggabungan Instansi Yang Serumpu.

Undang-Undang No. 32 Tahun 2004 Tentang Pemerintahan Daerah

DAFTAR TABEL

Tabel	Judul Tabel	Halaman
1.1	Distribusi Penjual Pinang Berdasarkan Tempat Jualan	3
2.1	Daftar Penelitian Terdahulu	21
4.1	Keadaan Responden Berdasarkan Umur	35
4.2	Keadaan Responden Berdasarkan Jenis Kelamin	35
4.3	Keadaan Responden Berdasarkan Pendidikan Terakhir	36
4.4	Keadaan Responden Berdasarkan Asal Daerah	37
4.5	Sebaran Responden Berdasarkan Lama Menjual	38
4.6	sebaran responden berdasarkan tempat jualan	38
4.7	Penerimaan Masing Masing Pasar	39
4.8	Biaya Untuk Membeli Pinang Peringgu	40
4.9	Biaya Sirih Yang Dikeluarkan Dalam Peringgu	41
4.10	Biaya Kapur yang Dikelarkan Dalam Perminggu	41
4.11	Alat Pembantu/ Biaya Plastik Pembungkus	42
4.12	Biaya Sewa Tempat Dalam Perminggu	42
4.13	Biaya Sewa Lampu Dalam Perminggu	43
4.14	Biaya Lilin dalam Perminggu	43
4.15	Biaya Transportasi Dalam Perminggu	45
4.16	Total Biaya Modal yang Dikeluarkan Responden Masing-Masing Pasar	45
4.17	Pendapatan Masing-Masing Pasar Perminggu	46
4.18	Rata-Rata Penerimaan, Rata-Rata Biaya, Rata-Rata Pendapatan Perminggu	47

MODEL USAHA DAN PENERIMAAN															
Nomor	Pinang	Siri	Kapur	Plastrik Kapur	Sewa Tempat	Sewa Lampu	Lilin	Harga Meja	Unsur Meja	Transportasi	Penerimaan permingguan	Waktu Pagi	Waktu Sore	Perhari	Penerimaan dalam perbulan
1	Rp 200,000	Rp 10,000	Rp 10,000	Rp 20,000	-	-	Rp 5,000	Rp 50,000	1	Rp 20,000	Rp 175,000	08.12	15.18	6	Rp 1,200,000
2	Rp 100,000	Rp 10,000	Rp 10,000	Rp 20,000	-	-	Rp 5,000	-	1	Rp 30,000	Rp 160,000	08.12	15.18	5	Rp 600,000
3	Rp 100,000	Rp 10,000	Rp 10,000	Rp 20,000	-	-	Rp 5,000	-	1	Rp 15,000	Rp 85,000	08.12	15.18	7	Rp 700,000
4	Rp 50,000	Rp 10,000	Rp 10,000	Rp 10,000	-	-	Rp 5,000	-	1	Rp 20,000	Rp 115,000	08.12	15.18	7	Rp 350,000
5	Rp 100,000	Rp 10,000	Rp 10,000	-	-	-	Rp 5,000	-	1	Rp 10,000	Rp 345,000	08.12	15.18	4	Rp 700,000
6	Rp 200,000	Rp 10,000	Rp 10,000	-	-	-	Rp 5,000	-	1	Rp 20,000	Rp 265,000	08.12	15.18	4	Rp 800,000
7	Rp 200,000	Rp 10,000	Rp 10,000	Rp 10,000	-	-	Rp 5,000	Rp 100,000	1	Rp 30,000	Rp 140,000	08.12	15.18	6	Rp 1,200,000
8	Rp 100,000	Rp 10,000	Rp 10,000	Rp 20,000	-	-	-	-	1	Rp 20,000	Rp 270,000	08.12	15.18	4	Rp 400,000
9	Rp 200,000	Rp 20,000	Rp 10,000	Rp 20,000	Rp 5,000	Rp 5,000	-	-	1	Rp 10,000	Rp 270,000	08.12	15.18	6	Rp 800,000
10	Rp 200,000	Rp 10,000	Rp 10,000	Rp 20,000	-	-	-	-	1	Rp 30,000	Rp 240,000	08.12	15.18	7	Rp 1,400,000
11	Rp 200,000	Rp 10,000	Rp 10,000	-	-	-	-	-	1	Rp 20,000	Rp 85,000	08.12	15.18	5	Rp 1,000,000
12	Rp 50,000	Rp 10,000	Rp 10,000	Rp 20,000	-	-	Rp 5,000	-	1	Rp 15,000	Rp 170,000	08.12	15.18	7	Rp 350,000
13	Rp 100,000	Rp 10,000	Rp 10,000	Rp 20,000	-	-	-	-	1	Rp 30,000	Rp 150,000	08.12	15.18	6	Rp 300,000
14	Rp 100,000	Rp 10,000	Rp 10,000	-	-	-	-	-	1	Rp 30,000	Rp 260,000	08.12	15.18	5	Rp 500,000
15	Rp 200,000	Rp 20,000	Rp 10,000	-	Rp 5,000	Rp 5,000	-	Rp 5,000	1	Rp 20,000	Rp 260,000	08.12	15.18	7	Rp 1,400,000
16	Rp 200,000	Rp 20,000	Rp 10,000	Rp 20,000	-	-	-	Rp 5,000	1	Rp 10,000	Rp 170,000	08.12	15.18	6	Rp 1,300,000
17	Rp 50,000	Rp 20,000	Rp 10,000	-	Rp 5,000	Rp 5,000	-	-	1	Rp 20,000	Rp 210,000	08.12	15.18	6	Rp 300,000
18	Rp 200,000	Rp 20,000	Rp 10,000	Rp 20,000	-	-	-	-	1	Rp 10,000	Rp 70,000	08.12	15.18	7	Rp 1,400,000
19	Rp 50,000	Rp 20,000	Rp 10,000	-	-	-	-	-	1	Rp 20,000	Rp 260,000	08.12	15.18	6	Rp 300,000
20	Rp 200,000	Rp 10,000	Rp 10,000	Rp 20,000	-	-	-	-	1	Rp 20,000	Rp 150,000	08.12	15.18	7	Rp 1,400,000
21	Rp 100,000	-	Rp 20,000	Rp 20,000	-	-	-	-	1	Rp 30,000	Rp 255,000	08.12	15.18	5	Rp 950,000
22	Rp 100,000	Rp 10,000	-	-	-	Rp 5,000	Rp 5,000	Rp 5,000	1	Rp 30,000	Rp 280,000	08.12	15.18	7	Rp 1,430,000
23	Rp 200,000	Rp 10,000	Rp 20,000	Rp 20,000	-	-	-	-	1	Rp 10,000	Rp 140,000	08.12	15.18	6	Rp 175,000
24	Rp 100,000	-	Rp 20,000	Rp 20,000	Rp 5,000	-	-	-	1	Rp 10,000	Rp 270,000	08.12	15.18	5	Rp 2,310,000
25	Rp 200,000	Rp 20,000	Rp 20,000	Rp 20,000	Rp 5,000	-	-	-	1	Rp 20,000	Rp 360,000	08.12	15.18	6	Rp 600,000
26	Rp 200,000	Rp 10,000	Rp 20,000	Rp 20,000	-	-	Rp 5,000	Rp 100,000	1	Rp 30,000	Rp 290,000	08.12	15.18	5	Rp 1,420,000
27	Rp 200,000	Rp 10,000	Rp 20,000	Rp 20,000	-	-	-	-	1	Rp 20,000	Rp 260,000	08.12	15.18	7	Rp 3,500,000
28	Rp 200,000	Rp 10,000	Rp 20,000	Rp 20,000	-	-	-	-	1	Rp 10,000	Rp 250,000	08.12	15.18	8	Rp 5,300,000
29	Rp 100,000	Rp 10,000	Rp 20,000	Rp 20,000	-	-	-	Rp 100,000	1	Rp 20,000	Rp 950,000	08.12	15.18	7	Rp 2,700,000
30	Rp 50,000	-	Rp 20,000	Rp 20,000	-	Rp 5,000	Rp 5,000	-	1	Rp 30,000	Rp 150,000	08.12	15.18	6	Rp 2,100,000
31	Rp 100,000	-	Rp 20,000	Rp 20,000	-	-	-	-	1	Rp 20,000	Rp 260,000	08.12	15.18	5	Rp 4,160,000
32	Rp 200,000	Rp 10,000	Rp 20,000	Rp 20,000	-	-	-	-	1	Rp 30,000	Rp 255,000	08.12	15.18	4	Rp 1,340,000
33	Rp 100,000	-	Rp 20,000	Rp 20,000	-	Rp 5,000	-	Rp 100,000	1	Rp 20,000	Rp 265,000	08.12	15.18	6	Rp 4,200,000
34	Rp 200,000	Rp 10,000	Rp 20,000	Rp 20,000	-	Rp 10,000	Rp 5,000	-	1	Rp 10,000	Rp 170,000	08.12	15.18	7	Rp 700,000
35	Rp 100,000	-	-	-	-	Rp 10,000	-	-	1	Rp 20,000	Rp 160,000	08.12	15.18	6	Rp 1,350,000
36	Rp 100,000	Rp 10,000	Rp 10,000	Rp 20,000	-	Rp 10,000	-	-	1	Rp 30,000	Rp 210,000	08.12	15.18	5	Rp 750,000
37	Rp 150,000	Rp 10,000	Rp 10,000	Rp 20,000	-	Rp 10,000	-	-	1	Rp 10,000	Rp 130,000	08.12	15.18	4	Rp 1,400,000
38	Rp 100,000	Rp 30,000	Rp 10,000	Rp 20,000	-	Rp 10,000	Rp 5,000	Rp 50,000	1	Rp 20,000	Rp 270,000	08.12	15.18	7	Rp 1,325,000
39	Rp 50,000	Rp 20,000	Rp 10,000	Rp 20,000	-	Rp 10,000	Rp 5,000	Rp 5,000	1	Rp 10,000	Rp 700,000	08.12	15.18	50	Rp 900,000
40	Rp 100,000	Rp 50,000	Rp 10,000	Rp 20,000	-	Rp 10,000	Rp 5,000	Rp 5,000	1	Rp 15,000	Rp 250,000	08.12	15.18	20	Rp 1,000,000
41	Rp 100,000	Rp 10,000	Rp 10,000	Rp 20,000	-	Rp 10,000	Rp 5,000	Rp 5,000	1	Rp 30,000	Rp 370,000	08.12	15.18	40	Rp 1,200,000
42	Rp 200,000	Rp 15,000	Rp 10,000	Rp 20,000	-	Rp 10,000	Rp 5,000	Rp 5,000	1	Rp 10,000	Rp 900,000	08.12	15.18	50	Rp 3,800,000
43	Rp 200,000	Rp 20,000	Rp 10,000	Rp 20,000	-	Rp 10,000	Rp 5,000	Rp 5,000	1	Rp 10,000	Rp 150,000	08.12	15.18	50	Rp 4,500,000
44	Rp 200,000	Rp 35,000	Rp 10,000	Rp 20,000	-	Rp 10,000	Rp 5,000	Rp 5,000	1	Rp 20,000	Rp 320,000	08.12	15.18	50	Rp 2,500,000
45	Rp 300,000	Rp 10,000	Rp 10,000	Rp 20,000	-	Rp 10,000	Rp 5,000	Rp 5,000	1	Rp 25,000	Rp 450,000	08.12	15.18	50	Rp 1,700,000
46	Rp 150,000	Rp 10,000	Rp 10,000	Rp 20,000	-	Rp 10,000	Rp 5,000	Rp 5,000	1	Rp 30,000	Rp 150,000	08.12	15.18	50	Rp 3,270,000
47	Rp 250,000	Rp 20,000	Rp 10,000	Rp 20,000	-	Rp 10,000	Rp 5,000	Rp 5,000	1	Rp 10,000	Rp 190,000	08.12	15.18	50	Rp 7,550,000
48	Rp 250,000	Rp 15,000	Rp 10,000	Rp 20,000	-	Rp 10,000	Rp 5,000	Rp 5,000	1	Rp 10,000	Rp 700,000	08.12	15.18	50	Rp 2,475,000
49	Rp 100,000	Rp 20,000	Rp 10,000	Rp 20,000	-	Rp 10,000	Rp 5,000	Rp 5,000	1	Rp 20,000	Rp 430,000	08.12	15.18	50	Rp 5,300,000
50	Rp 300,000	Rp 20,000	Rp 10,000	Rp 20,000	-	Rp 10,000	Rp 5,000	Rp 5,000	1	Rp 25,000	Rp 200,000	08.12	15.18	50	Rp 2,570,000
Total Jumlah Pinang terjual :															
Rata-rata penjualan :															
Nilai pendapatan mingguan :															
Nilai pendapatan bulanan :															

Tabel Identitas Responden

No	Umur (tahun)	jenis kelamin	pendidikan	pekerjaan	Asal Daerah	lama menjual	tempat jualan
							jibama
1	34	Perempuan	SMA	Menjual Pinang	yahukimo	1 tahun	jibama
2	35	Perempuan	Masi Kuliah	Menjual Pinang	yalimo	0,5 bulan	jibama
3	38	Perempuan	Masi Kuliah	Menjual Pinang	yahukimo	0,5 bulan	jibama
4	24	Perempuan	SMA	Menjual Pinang	yahukimo	0,6 bulan	jibama
5	24	Perempuan	Tidak Sekolah	Menjual Pinang	mamberamo	0, 5 bulan	jibama
6	21	Perempuan	SMA	Menjual Pinang	yalimo	1 tahun	jibama
7	40	Perempuan	Tidak Sekolah	Menjual Pinang	lany jaya	2 tahun	jibama
8	35	Perempuan	Masi Kuliah	Menjual Pinang	lany jaya	2 tahun	jibama
9	19	Perempuan	SMA	Menjual Pinang	yalimo	2 tahun	jibama
10	30	Perempuan	SMA	Menjual Pinang	yahukimo	3 tahun	jibama
11	37	Perempuan	SMA	Menjual Pinang	yalimo	4 tahun	jibama
12	36	Perempuan	SMA	Menjual Pinang	yahukimo	4 tahun	jibama
13	31	Perempuan	Masi Kuliah	Menjual Pinang	tolikara	3 tahun	jibama
14	30	Perempuan	sarjana	Menjual Pinang	yahukimo	1 tahun	jibama
15	26	Perempuan	Masi Kuliah	Menjual Pinang	yahukimo	0,6 bulan	jibama
16	20	Perempuan	SMA	Menjual Pinang	yahukimo	2 tahun	jibama
17	30	Perempuan	Tidak Sekolah	Menjual Pinang	tolikara	3 tahun	jibama
18	35	Perempuan	Tidak Sekolah	Menjual Pinang	tolikara	2 tahun	jibama
19	37	Perempuan	Tidak Sekolah	Menjual Pinang	tolikara	0,5 bulan	jibama
20	38	Perempuan	Tidak Sekolah	Menjual Pinang	yalimo	2 tahun	jibama
21	26	Perempuan	SMA	Menjual Pinang	tiom	3 tahun	jibama
22	36	Perempuan	Tidak Sekolah	Menjual Pinang	yahukimo	0,6 bulan	jibama
23	40	Perempuan	SMA	Menjual Pinang	wamena	0,6 bulan	jibama
24	40	Perempuan	Tidak Sekolah	Menjual Pinang	tiom	2 tahun	jibama
25	23	Perempuan	Masi Kuliah	Menjual Pinang	yahukimo	1 tahun	jibama
26	20	Perempuan	SMA	Menjual Pinang	wamena	1 tahun	Sinakma
27	36	Perempuan	Tidak Sekolah	Menjual Pinang	lany jaya	0,6 bulan	Sinakma
28	30	Perempuan	sarjana	Menjual Pinang	puncak jaya	0,6 bulan	Sinakma
29	42	Perempuan	Tidak Sekolah	Menjual Pinang	wamena	0,6 bulan	Sinakma
30	35	Perempuan	Tidak Sekolah	Menjual Pinang	tolikara	0,5 bulan	Sinakma
31	35	Perempuan	Tidak Sekolah	Menjual Pinang	wamena	2 tahun	Sinakma
32	38	Perempuan	Tidak Sekolah	Menjual Pinang	tiom	4 tahun	Sinakma
33	40	Perempuan	Tidak Sekolah	Menjual Pinang	tolikara	3 tahun	Sinakma
34	34	Perempuan	Tidak Sekolah	Menjual Pinang	tiom	3 tahun	Sinakma
35	40	Perempuan	Tidak Sekolah	Menjual Pinang	wamena	1 tahun	Sinakma
36	35	Perempuan	Tidak Sekolah	Menjual Pinang	yahukimo	1 tahun	Sinakma
37	20	Perempuan	Tidak Sekolah	Menjual Pinang	yahukimo	3 tahun	Sinakma
38	37	Perempuan	Tidak Sekolah	Menjual Pinang	wamena	1 tahun	Sinakma
39	38	Perempuan	SMA	Menjual Pinang	lany jaya	2 tahun	Sinakma
40	39	Perempuan	Tidak Sekolah	Menjual Pinang	tolikara	1 tahun	Sinakma
42	40	Perempuan	Tidak Sekolah	Menjual Pinang	wamena	3 tahun	Sinakma
42	40	Perempuan	Tidak Sekolah	Menjual Pinang	tiom	2 tahun	Sinakma
43	34	Perempuan	Tidak Sekolah	Menjual Pinang	wamena	3 tahun	Sinakma
44	40	Perempuan	Tidak Sekolah	Menjual Pinang	wamena	1 tahun	Sinakma
45	36	Perempuan	Tidak Sekolah	Menjual Pinang	wamena	2 tahun	Sinakma
46	19	Perempuan	SMA	Menjual Pinang	wamena	3 tahun	Sinakma
47	39	Perempuan	Tidak Sekolah	Menjual Pinang	tolikara	0,6 bulan	Sinakma
48	40	Perempuan	Tidak Sekolah	Menjual Pinang	tiom	2 tahun	Sinakma
49	37	Perempuan	Tidak Sekolah	Menjual Pinang	tolikara	0,6 bulan	Sinakma
50	37	Perempuan	Tidak Sekolah	Menjual Pinang	wamena	3 tahun	Sinakma
51	19	Perempuan	SMA	Menjual Pinang	wamena	3 tahun	Sinakma
52	40	Perempuan	Tidak Sekolah	Menjual Pinang	yahukimo	1 tahun	Sinakma
53	31	Perempuan	SMA	Menjual Pinang	wamena	2 tahun	Sinakma
54	34	Perempuan	sarjana	Menjual Pinang	yalimo	3 tahun	Sinakma
55	31	Perempuan	SMA	Menjual Pinang	wamena	1 tahun	sinakma
56	39	Perempuan	Tidak Sekolah	Menjual Pinang	tolikara	2 tahun	Potikelek
57	38	Perempuan	Tidak Sekolah	Menjual Pinang	lany jaya	3 tahun	Potikelek
58	34	Perempuan	sarjana	Menjual Pinang	yalimo	1 tahun	Potikelek
59	27	Perempuan	SMA	Menjual Pinang	yahukimo	1 tahun	Potikelek
60	40	Perempuan	Tidak Sekolah	Menjual Pinang	yahukimo	0,5 bulan	Potikelek
61	34	Perempuan	Tidak Sekolah	Menjual Pinang	tiom	2 tahun	Wouma
62	40	Perempuan	Tidak Sekolah	Menjual Pinang	wamena	0,5 bulan	Wouma

QUISIONER

A. IDENTITAS RESPONDENT

- No Nama :
1. Umur :
 2. Pekerjaan :
 3. Jenis kelamin :
 4. Pendidikan :
 5. Tempat Tinggal :
 6. Asal daerah :

B. MODAL

1. Pinang Berapa Kg :
2. Kapur Berapa Bungkus :
3. Sirih Berapa Kg :
4. Plastik berapa banyak :

C. FREKUENSI RUANG/ TEMPAT BERJUALAN

1. Berapa Lama Menejual Pinang :
2. Depan Ruko :
3. Sewa Lampu :
4. Sewa Tempat :
5. Perhari Pembeli Berapa :

BIODATA PENULIS

Ester Wandik, lahir di kulet pada tanggal 5 Mei 1986. Anak pertama dari dua bersaudar, anak dari pasangan suami istri Bapak hosea wandik dan Ibu amirekhe faluk (alm). Menamatkan pendidikan - SD di SD inpres kulet tahun 2000, melanjutkan S M P di SMP N 2 apalapsili lulus tahun 2003 menamatkan SMA di SMA 5 entrop jayapura pada tahun 2006

Penulis adalah maha siswa tugas reguler yang melanjutkan studinya ke jenjang S1 di Perguruan Tinggi Swasta (PTS) di Wamena dan terdaftar sebagai Mahasiswa di Sekolah Tinggi Ilmu Sosial dan Ilmu Politik (STISIP) Amal Ilmiah Yapis Wamena pada tahun 2015 dan mengambil Program Studi Ilmu Administrasi Bisnis. Sejak Februari 2020, STISIP Amala Ilmiah Yapis telah meningkat statusnya menjadi Universitas Amal Ilmiah Yamips Wamena (UNAIM).

Semasa kuliah penulis pernah mengikuti beberapa kegiatan dan seminar-seminar, terutama yang diadakan oleh pihak kampus. Penulis menyelesaikan kuliah teori hingga tahun 2021 dan sejak sampai saat ini fokus pada penyelesaian Skripsi.