

BAB I

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang Masalah

Pasar merupakan tempat bertemunya banyak orang untuk berinteraksi dalam melakukan jual beli barang atau jasa. Pasar juga menjadi titik fokus suatu kota yang berfungsi sebagai pusat pertukaran barang.² Ada dua jenis pasar berdasarkan cara transaksinya yaitu pasar modern dan pasar tradisional. Akan tetapi pertumbuhan kedua pasar tidak seimbang dari waktu ke waktu. Keberadaan pasar tradisional semakin tergerus oleh kemunculan pasar modern. Diperkuat lagi dengan perkembangan digitalisasi di bidang ekonomi dengan munculnya toko *online* dimana-mana. Dengan pengoperasiannya dapat dilakukan di mana pun dan kapan pun melalui perangkat elektronik yang dihubungkan dengan jaringan internet.

Berdasarkan data yang dikeluarkan oleh Badan Pusat Statistik (BPS) tahun 2020 menyatakan bahwa pusat perbelanjaan dan toko swalayan kian menjamur di Indonesia. Berdasarkan hasil akhir survei, terdapat 649 unit pusat perbelanjaan dan 1.484 unit toko swalayan.³ Tentunya hal ini memungkinkan perubahan pola berbelanja masyarakat dari pasar tradisional ke pasar modern. Perubahan ini kemungkinan besar dilatar

² Istijabatul Aliyah. *Pasar Tradisional: Kebertahanan Pasar Dalam Konsistensi Kota*. (Medan: Yayasan Kita Menulis. 2020), hal. 2-3

³ Kurnia Adhiwibowo, et.al. *Direktorat Pasar dan Pusat Perdagangan Buku II: Pulau Jawa, Bali, Nusa Tenggara, dan Kepulauan Maluku*. (Jakarta: BPS RI. 2021), hal. 10

belakangi oleh masyarakat yang mencari tempat berbelanja yang nyaman dan praktis. Sehingga eksistensi pasar tradisional dipertaruhkan ditengah persaingan kemunculan pasar modern.

Hasil survei tahun 2020 oleh Badan Pusat Statistik (BPS), sebesar 90,18 % pelaku usaha melakukan transaksi secara *online*. Hampir separuhnya yakni sebesar 48,42 % usaha yang melakukan transaksi *online* adalah usaha perdagangan gosir dan eceran, perbaikan dan perawatan mobil. Jenis minuman dan bahan makanan, *Fashion*, dan kosmetik merupakan tiga kelompok barang terbanyak yang terjual melalui transaksi online.⁴ Fenomena ini menambah persaingan bisnis para pedagang di pasar tradisional semakin meningkat, karena siapapun bisa berjualan tidak memandang usia, pendidikan, modal, dan bahkan tidak harus memiliki kios. Serta gaya berbelanja konsumen bisa berubah karena kemudahan yang disajikan pada berbelanja *online*.

Berbagai jenis barang dapat ditemukan di pasar tradisional. Bukan hanya kebutuhan pokok akan tetapi juga berbagai kebutuhan sekunder seperti peralatan elektronik, perlengkapan rumah tangga dan sebagainya. Meningkatnya persaingan bisnis dan perkembangan digitalisasi ekonomi yang begitu cepat, mengharuskan para pedagang di pasar tradisional memiliki strategi dan inovasi untuk menghadapi situasi tersebut. Karena pada umumnya semua pedagang memiliki tujuan untuk memperoleh pendapatan tinggi dengan laba semaksimal mungkin.

⁴ Adam Luthfi Kusumatriana. *Statistik E-Commerce 2020*. (Jakarta: Badan Pusat Statistik.2021), hal. 21

Dengan berpatokan pada pendapatan yang diperoleh, para pedagang harus melakukan perencanaan, pengendalian dan pengambilan keputusan. Hal ini digunakan untuk menentukan strategi apa yang digunakan dalam aktivitas berdagang agar pendapatan bisa tetap stabil dan berkembang di tengah persaingan bisnis yang semakin ketat saat ini. Ada beberapa faktor yang dapat dipertimbangkan demi mencapai pendapatan yang diinginkan di era modern sekarang ini yaitu: penggunaan transaksi *offline*, transaksi *online*, lama usaha dan jam kerja.

Penggunaan transaksi *offline* merupakan budaya penjualan barang dagangan bagi pedagang diseluruh dunia termasuk di Indonesia. Para pedagang mengharapkan kehadiran konsumen datang ke toko kemudian melakukan kesepakatan pembelian dengan bertatap muka. Dalam transaksi *offline* pelayanan konsumen lebih mudah dan pembayarannya lebih aman karena dilakukan secara *cash*. Serta tidak repot dalam melakukan pengiriman karena barang yang telah dibeli diserahkan kepada konsumen langsung. Transaksi ini mempermudah masyarakat sekitar dan daerah tertentu untuk mendapatkan barang yang diinginkan dengan cepat. Sehingga persaingan antar toko tidak terlalu banyak karena pedagang sudah memiliki pelanggan tetap. Akan tetapi jangkauan pedagang dalam mendapatkan pelanggan lebih sedikit, sebab waktu yang terbatas untuk membuka kios dan modal yang diperlukan besar mulai dari penyewaan kios, biaya perawatan kios, dan gaji karyawan.

Selain penggunaan transaksi *offline* di era sekarang ini penggunaan transaksi *online* dalam perdagangan sangat marak terjadi. Hal ini bisa juga dilakukan oleh para pedagang di pasar tradisional dalam meningkatkan pendapatan. Dalam transaksi *online* banyak kemudahan yang tidak didapatkan pada transaksi *offline*. Kemudahan yang ada pada transaksi ini adalah pedagang dapat menawarkan barang dagangannya secara luas tanpa terbatas jarak dan waktu, kesepakatan pembelian lebih praktis dan mengurangi biaya operasional. Sedangkan kekurangannya ialah persaingannya sangat ketat tidak hanya pedagang lokal akan tetapi internasional. Serta kepercayaan atas barang mudah diragukan oleh pelanggan dan ketika pelayanan yang diberikan kurang memuaskan membuat pelanggan mudah beralih ke toko lain.⁵

Selain model transaksi yang digunakan ada faktor lama usaha yang mempengaruhi pendapatan pedagang. Terdapat pandangan bahwa pedagang yang sudah puluhan tahun beridiri banyak dipilih oleh pelanggan dari pada pedagang baru. Padahal belum tentu pedagang baru pendapatannya lebih rendah dari pedagang lama dengan pengalaman bisnis lebih banyak. Hal ini menyebabkan kesenjangan diantara pedagang lama dan pedagang baru.

Faktor selanjutnya yang mempengaruhi pendapatan pedagang yaitu jam kerja. Bagi pedagang yang sudah berpengalaman tentu hafal dengan jam-jam para pembeli berdatangan. Namun, sebagian besar pasar

⁵ Abdul Rauf.et.al, *Digital Marketing: Konsep dan Strategi*, (Cirebon: Insania. 2021), hal. 275-279

tradisional tidak buka 24 jam sehari. Ada pasar yang buka sepanjang hari, setengah hari maupun pada jam-jam tertentu. Jam berdagang yang tidak teratur juga membuat para pedagang kurang optimal dalam berdagang dan kehilangan kesempatan untuk memperoleh pendapatan yang tinggi. Pembeli seringkali kecewa ketika ada kios yang buka dan tutup di jam yang tidak menentu. Pembeli menilai tidak efisien, sehingga enggan untuk kembali berbelanja di kios tersebut.

Menurut penelitian yang dilakukan oleh Rasmusi IMP dan Afrah Nabila Maghfira⁶ yang bertujuan untuk mengetahui faktor-faktor yang mempengaruhi pendapatan penjual. Hasilnya adalah jam kerja dan lama usaha berpengaruh terhadap pendapatan penjual. Sedangkan penelitian yang dilakukan oleh Budi Prihatminingtyas⁷ mengenai pengaruh modal, lama usaha, jam kerja dan lokasi usaha terhadap pendapatan pedagang pasar tradisional Landungsari, Kota Malang. Hasilnya menunjukkan bahwa lama usaha dan jam kerja memiliki pengaruh negatif terhadap pendapatan pedagang pasar di Landungsari.

Karena banyaknya masalah dalam aktivitas perdagangan yang telah diuraikan di atas, hal ini berimbas pada pedagang pasar tradisional. Salah satu pasar tradisional yang akan diteliti adalah pasar wage Tulungagung. Pasar tradisional ini terletak di Jl. W.R. Supratman, Kenayan, Kec.

⁶ Rasmusi IMP dan Afrah Nabila Maghfira, "Pengaruh Modal, Jam Kerja dan Lama Usaha Terhadap Pendapatan Pedagang Ikan Hias Mina Restu Purwokerto Utara", Jurnal JEBA Vol. 20 No. 4, 2018

⁷ Budi Prihatminingtyas, "Pengaruh Modal, Lama Usaha, Jam Kerja dan Lokasi Usaha Terhadap Pendapatan Pedagang di Pasar Landungsari", Jurnal Ilmu Manajemen dan Akuntansi Vol. 7 No. 2, 2019, hal. 147-154

Tulungagung, Kabupaten Tulungagung yang berdiri sejak tahun 1960. Di pasar wage Tulungagung menjual berbagai jenis barang kebutuhan sehari-hari, dengan didominasi oleh jenis barang kain atau pakaian. Karena pasar wage Tulungagung menjadi salah satu pusat pedagang konveksi dan grosir pakaian yang mana menjadi salah satu kota yang banyak pengusaha konveksi dibandingkan kota terdekat lainnya. Serta menjadi pusat grosir pakaian dan kain dari dulu.

Dikarenakan pasar merupakan salah satu pusat perekonomian masyarakat dalam mencari nafkah untuk meningkatkan kemakmuran maupun kesejahteraan masyarakat. Maka apakah strategi perdagangan yang dilakukan para pedagang di pasar wage Tulungagung berjalan sesuai dengan harapan. Jika tidak maka para pedagang perlu melakukan proses akuntansi manajemen yang tepat untuk meningkatkan pendapatannya. Serta diimbangi dengan adanya pembenahan, arahan dan pelatihan untuk para pedagang dari dinas perindustrian dan perdagangan Kabupaten Tulungagung. Dimana harapannya agar para pedagang dalam usahanya meningkatkan pendapatan lebih berjalan dengan lancar dan berhasil.

Berdasarkan penjelasan yang diberikan, penulis tertarik untuk mengetahui pengaruh transaksi *offline*, *online*, lama usaha dan jam kerja terhadap pendapatan pedagang pakaian di pasar wage Tulungagung. Sehingga penulis memutuskan untuk melakukan penelitian dengan judul **“Pengaruh Transaksi *Offline*, Transaksi *Online*, Lama Usaha dan**

Jam Kerja Terhadap Pendapatan Pedagang Pakaian di Pasar Wage Tulungagung”.

B. Identifikasi Masalah

Berdasarkan latar belakang yang telah diurikan, maka di identifikasikan permasalahan dalam penelitian ini adalah sebagai berikut:

1. Penggunaan transaksi *offline* menurun akibat pasar sepi karena banyak berdirinya pasar modern dan perkembangan cukup pesat pada aplikasi berbelanja *online*.
2. Belum semua pedagang pakaian menggunakan transaksi *online* dalam aktivitas perdagangannya.
3. Pedagang yang sudah lama membuka usahanya di pasar Wage Tulungagung akan sepi peminat jika tidak menerapkan strategi yang tepat untuk menghadapi persaingan bisnis yang ketat saat ini.
4. Kios yang sering buka tutup pada jam tertentu akan membuat calon pelanggan kecewa, sehingga akan mengurangi kesempatan perolehan pendapatan.
5. Pendapatan para pedagang saat ini menurun, bahkan banyak pedagang yang memilih menutup kios atau losnya karena sepi pembeli yang datang ke pasar dan tidak mampu bersaing atau bangkrut.

C. Rumusan Masalah

1. Apakah transaksi *offline* berpengaruh terhadap pendapatan pedagang pakaian di pasar wage Tulungagung?

2. Apakah transaksi *online* berpengaruh terhadap pendapatan pedagang pakaian di pasar wage Tulungagung?
3. Apakah lama usaha berpengaruh terhadap pendapatan pedagang pakaian di pasar wage Tulungagung?
4. Apakah jam kerja berpengaruh terhadap pendapatan pedagang pakaian di pasar wage Tulungagung?
5. Apakah transaksi *offline, online*, lama usaha dan jam kerja berpengaruh terhadap pendapatan pedagang pakaian di pasar wage Tulungagung?

D. Tujuan Penelitian

1. Untuk menguji pengaruh transaksi *offline* terhadap pendapatan pedagang pakaian di pasar wage Tulungagung
2. Untuk menguji pengaruh transaksi *online* terhadap pendapatan pedagang pakaian di pasar wage Tulungagung
3. Untuk menguji pengaruh lama usaha terhadap pendapatan pedagang pakaian di pasar wage Tulungagung
4. Untuk menguji pengaruh jam kerja terhadap pendapatan pedagang pakaian di pasar wage Tulungagung
5. Untuk menguji pengaruh transaksi *offline, online*, lama usaha dan jam kerja terhadap pendapatan pedagang pakaian di pasar wage Tulungagung.

E. Kegunaan Penelitian

1. Teoritis

Hasil penelitian ini diharapkan dapat memberikan pemahaman bagi pembaca mengenai pengaruh penggunaan transaksi *offline*, transaksi *online*, lama usaha dan jam kerja terhadap pendapatan pedagang pakaian. Serta dapat membantu pengembangan ilmu pengetahuan dan dapat dijadikan sebagai pertimbangan sekaligus referensi.

2. Praktis

Hasil penelitian ini diharapkan dapat memberikan manfaat bagi mahasiswa dan lapisan masyarakat luas yang sedang memperdalam ilmu akuntansi dan menjadi kontribusi pemikiran ilmiah bagi hukum positif dan normatif di Indonesia terkait dengan ilmu akuntansi.

F. Ruang Lingkup dan Keterbatasan Penelitian

Ruang lingkup dan keterbatasan yang akan diberikan peneliti dalam pembahasan penelitian ini, sebagai berikut:

1. Ruang Lingkup Penelitian

- a. Peneliti fokus pada variable independen berupa transaksi *offline*, transaksi *online*, lama usaha, dan jam kerja sedangkan variable dependen pendapatan pedagang pakaian.
- b. Subjek penelitiannya adalah sebuah pasar yakni pedagang pakaian di pasar wage Tulungagung.

2. Keterbatasan Penelitian

- a. Penelitian hanya akan menganalisis pengaruh penggunaan transaksi *offline*, transaksi *online*, lama usaha dan jam kerja terhadap pendapatan.

- b. Data yang digunakan dalam laporan ini hanya pedagang pakaian yang menggunakan transaksi *offline* dan transaksi *online*.

G. Penegasan Istilah

Penulis mengemukakan definisi dari masing-masing variabel, agar nantinya bisa mempermudah dalam memahami pembahasan diurian berikutnya:

1. Transaksi *offline* atau penjualan langsung adalah proses jual beli dengan berkomunikasi atau berinteraksi dengan pelanggan secara langsung.⁸
2. Transaksi *online* atau penjualan *online* adalah penjualan barang atau jasa yang dilakukan melalui jaringan internet yang didukung dengan sebuah alat elektronik untuk menghubungkan penjual dan pelanggan.⁹
3. Lama usaha adalah jumlah berapa lama seseorang dalam menjalankan usahanya sampai saat ini.¹⁰
4. Jam kerja adalah jumlah waktu yang digunakan oleh seorang pedagang untuk aktivitas berdagangnya.¹¹
5. Pendapatan adalah peningkatan aset perusahaan atau penurunan kewajibannya karena penjualan barang atau jasa kepada pihak lain selama periode waktu tertentu.¹²

⁸ Husni Muharram Ritonga, et.al, *Manajemen Pemasaran*, (Medan: CV Manhaji, 2018), hal. 155

⁹ Rintho Rante Rerung, *E-Commerce Menciptakan Daya Saing Melalui Teknologi Informasi*, (Yogyakarta: Deepublish Publisher, 2018), hal. 18-20

¹⁰ Mohammad Hasan, *Literasi dan Perilaku Ekonomi Transfer Pengetahuan Kewirausahaan dalam Prespektif Pendidikan Ekonomi Informal*, (Bandung: CV Media Sains Indonesia, 2020), hal. 212-213

¹¹ Ni Putu Ria Sasmitha dan A.A Ketut Ayuningsasi, "Faktor-Faktor yang Mempengaruhi Pendapatan Pengrajin pada Industri Kerajinan Bambu di Desa Belega Kabupaten Gianyar", *E-Jurnal Unud*, Vo. 6 No. 1, 2017, hal. 69-70

H. Sistematika Skripsi

Sistematika skripsi berguna untuk mengetahui susunan isi sebuah karya ilmiah. Peneliti membaginya dalam tiga bagian utama, yaitu sebagai berikut:

1. Bagian Awal

Pada bagian ini meliputi bagian sampul depan, bagian judul, bagian surat pengesahan, motto, bagian persembahan, kata pengantar, daftar isi, daftar tabel, daftar gambar, daftar lampiran dan abstrak.

2. Bagian utama

Bagian ini terdiri dari lima bab, antara lain:

BAB I Pendahuluan : Pada bab ini berisikan uraian berupa latar belakang, identifikasi masalah, rumusan masalah, tujuan penelitian, hipotesis penelitian, kegunaan penelitian, keterbatasan penelitian, penegasan istilah dan sistematika skripsi.

BAB II Landasan Teori : Pada bab ini dipaparkan teori yang berkaitan dengan variabel dalam penelitian dan juga pemaparan penelitian terdahulu.

BAB III Metodologi Penelitian : Pada bab ini berisikan uraian berupa, bagian jenis penelitian, populasi, sampling, sampel sumber data, variabel dan skala pengukuran, teknik pengumpulan data dan analisis data penelitian.

¹² Hadi Waluyo dan Dini Hastuti, *Kamus Terbaru Ekonomi dan Bisnis*, (Surabaya: Reality Publisher, 2015), hal. 495

BAB IV Hasil Penelitian : Pada bab ini berisikan pemaparan perolehan data penelitian yang berasal dai pertanyaan-pertanyaan sesuai dengan topik yang diteliti.

BAB V Pembahasan : Pada bagian ini diuraikan hasil penelitian berdasarkan penggunaan transaksi *offline*, transaksi *online*, lama usaha dan jam kerja. Dicocokkan dengan teori-teori yang digunakan dan juga hasil perhitungan statistik.

BAB VI Penutup : Pada bagian ini diuraikan kesimpulan dan saran atas hasil penelitian yang harus mencerminkan maknanya.

3. Bagian Akhir

Pada bagian ini meliputi bebrapa hal yakni bagian daftar pustaka, lampian-lampiran, surat permohonan izin penelitian, kartu bukti bimbingan, surat pernyataan keaslian tulisan dan daftar riwayat hidup.