BAB I

PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang

Perkembangan ekonomi tentu erat kaitannya dengan adanya perkembangan zaman yang dimana ditandai munculnya era globalisasi yang merambah pada dunia bisnis dan perdagangan (Pasciana dkk., 2023). Banyak bidang saat ini mengalami kemajuan dalam pembangunan Indonesia. Ini termasuk bidang ekonomi, sosial budaya, politik, dan bidang lainnya. Aktivitas masyarakat untuk memenuhi kebutuhannya dikenal sebagai kegiatan ekonomi (Shanti dkk., 2022). Pemberdayaan sektor ekonomi di bidang perdagangan adalah alternatif untuk (Hanum, 2017) mendorong pertumbuhan ekonomi. Sektor ini berusaha untuk menghasilkan pendapatan bagi masyarakat, perdagangan merupakan salah satu unsur peran penting dalam membangun perekonomian bangsa atau negara.

Bangsa yang besar merupakan bangsa yang mampu menumbuhkan serta memajukan sektor perekonomiannya, baik secara formal maupun informal dalam (Lestari & Widodo, 2021). Sektor secara formal adalah sektor yang diawasi oleh pemerintah adanya peraturan hukum dalam kewajiban membayar pajak, memenuhi standar ketenagakerjaan serta terdaftar secara resmi seperti perusahaan, perbankan, supermarket dan pabrik. Sektor secara informal adalah sektor yang mencakup atau melibatkan usaha kecil, pedagang kaki lima, pasar tradisional, banyak pedagang pada pasar yang menjalankan usaha kecil-kecilan. Pada sektor informal lebih

mengutamakan ketermapilan, keuletan, kesabaran dan keahlian (Hanum, 2017). Indonesia sebagai negara yang sedang berkembang menghasilkan banyak jenis mata pencaharian untuk memenuhi kebutuhan masyarakatnya. Penduduknya memiliki mata pencaharian yang dekat dengan lingkungan mereka dan dapat digunakan secara langsung untuk memenuhi kebutuhan mereka (Abdurrahman dkk., 2023). Hal ini sejalan dengan peran pasar yang menjadi salah satu tolak ukur peningkatan pendapatan perekonomian masayarakat daerah, serta sebagai salah satu tempat terjadinya transaksi jual beli perekonomian di wilayah desa, kecamatan maupun kabupaten.

Selain itu pasar juga berfungsi sebagai pusat interaksi sosial serta penggerak roda perekonomian lokal. Pasar memiliki peran sebagai tempat penyebaran barang dan jasa yang memenuhi kebutuhan masyarakat, pasar dibedakan menjadi dua jenis yakni pasar modern dan pasar tradisonal. Pasar modern merupakan pasar yang penjual dan pembeli tidak bertransaksi secara langsung melainkan pembeli melihat label harga yang tercantum dalam barang atau sering disebut barcode (Bastiansyah dkk., 2018). Lokasi pasar modern cendrung berada dalam bangunan dan pelayanannya dilakukan dengan dilayani oleh pramuniaga serta pada pasar modern tidak terjadi tawar menawar harga antara penjual dan pembeli.

Pada pasar modern tidak bisa dilakukan tawar menawar antara penjual dan pembeli. Seiring dengan perkembangan waktu pusat perbelanjaan modern menawarkan suasana yang nyaman dengan pendingin ruangan dan fasilitas yang bersih dan higienis, Berbeda dengan pasar modern pasar tradisional memiliki bangunan yang terdiri dari los, kios atau gerai, dan lahan terbuka yang dibuka oleh pedagang atau penjual yang dikelola oleh pengelola pasar. Jika pada pasar

tradisional merupakan tempat di mana penjual dan pembeli berkumpul, biasanya melalui proses tawar-menawar (Rusham, 2016). Pasar tradisional menjadi salah satu tempat terjadinya proses jual beli pada komponen penting dalam mengatur aktivitas ekonomi suatu negara (Wibowo dkk., 2022).

Pasar tradisional tetap menjadi pilihan utama bagi sebagian individu, terutama di daerah pedesaan serta pinggiran kota, karena menawarkan berbagai macam kebutuhan sehari-hari seperti bahan-bahan makanan berupa ikan, buah, sayur-sayuran, telur, daging, kain, pakaian barang elektronik, jasa dan lain-lain dengan harga terjangkau (Syarifuddin, 2018). Adanya pasar tradisional menjadi tempat yang memfasilitasi pertumbuhan bisnis kecil dan menengah dan memberikan peluang untuk meningkatkan pendapatan. Akan tetapi pasar tradisional identik dengan kondisi kumuh, kotor, dan bau. Pasar tradisional kalah bersaing dengan pasar modern lainnya jika tidak mengikuti perkembangan.

Keberadaan pasar modern dan pasar tradisional sama-sama beroperasi melayani konsumen. Pesatnya pembangunan pasar modern memberikan dampak terhadap penurunan pendapatan pada pasar tradisional. Berbelanja dipasar modern tentunya lebih nyaman ketimbang berbelanja di pasar taradisional. Hal ini tentunya sangat mengkhawatirkan bagi para pedagang, karena pasar tradisional merupakan tempat mencari nafkah bagi sebagian besar orang di tingkat ekonomi menengah kebawah. Karena itu, pasar tradisional harus ada di setiap wilayah agar sektor perdagangan dapat berjalan dengan lancar memasarkan barangnya (Lestari & Widodo, 2021).

Para pedagang memiliki peran sebagai penghubung antara produsen dan konsumen bagian dari pelaku ekonomi yang paling berpengaruh dalam

perdagangan. Pedagang merupakan orang yang mencari nafkah dengan berdagang. Mereka menjalankan bisnis kecil seperti penjualan, seni, atau pertukangan. Pedagang terbagi menjadi dua kategori yakni, pedagang grosir menjalankan rantai distribusi antara produsen dan pedagang eceran. juga dikenal sebagai pengecer, menjual barang dagangan langsung ke konsumen

Setiap pedagang memiliki jenis dagangan yang beranaeka ragam, menurut (Wibowo dkk., 2022) para pedagang tentunya akan mencari cara agar menguntungkan mereka. Barang yang pedagang beli dari pemasok kemudian dijual kepada konsumen sehingga akan mendatangkan keuntungan. Para pelaku usaha atau pedagang tentunya mengalami pasang surut dalam berdagang sehingga menyebabkan para pedagang mencari cara agar barang dagangan yang mereka jual laku di pasaran. Menurut (Lestari dkk., 2023) kebutuhan pokok yang dibutuhkan oleh semua lapisan masyarakat pada setiap harinya salah satunya sayuran, sayuran merupakan barang dagangan yang mudah rusak sehingga pedagang sayur harus menjual dagangannya dengan cepat untuk menghindari kerugian. Mengalami kerugian akan berdampak pada pendapatan masing-masing pedagang.

Pendapatan merupakan jumlah uang yang diterima dari hasil penjualan barang. Pendapatan diperoleh dalam bentuk uang, uang berfungsi sebagai alat pembayaran dan penukaran. Suatu usaha perdagangan menjadikan pendapatan sebagai tolak ukur untuk mengetahui nilai atau jumlah pendapatan yang diperoleh selama melakukan suatu usaha, yang menunjukkan apakah itu menghasilkan keuntungan atau kerugian. Mboko dkk (2023) menurutnya kehidupan suatu usaha sangat dipengaruhi oleh pendapatan, semakin banyak pendapatan yang berhasil dikumpulkan, semakin banyak keuntungan yang dapat diperoleh. Setiap orang

berusaha untuk bekerja dan mengharapkan pendapatan. Semakin tinggi pendapatan seseorang maka semakin baik tingkat kesejahteraan atau kemakmuran keluarganya serta semakin banyak kebutuhan dan keinginan yang dapat dipenuhi. Akibatnya, masyarakat berlomba-lomba untuk mendapatkan lebih banyak uang.

Salah satunya, para pedagang juga perlu menghasilkan banyak keuntungan dan mendapatkan pendapatan dari hasil berjualannya. Dari pendapatan yang dihasilkan pedagang tidak hanya berdampak pada kehidupan individu mereka tetapi juga perekonomian lokal. Tingkat pendapatan yang dihasilkan dapat digunakan untuk mengukur keberhasilan dan kemakmuran seorang pedagang. Pendapatan juga dapat diartikan sebagai jumlah uang yang diterima seseorang selama periode waktu tertentu, apakah itu harian, mingguan, bulanan, atau tahunan (Hamudi dkk., 2023). Pendapatan dalam suatu usahanya tentu akan mengalami pasang surut, bahkan mengalami pendapatan yang stuck atau stagnasi dan tidak mengalami peningkatan pedapatan.

Sehingga para pedagang perlu mencari cara agar adanya peningkatan pendapatan, agar tidak terjadi stagnasi pendapatan. Pendapatan yang mengalami stagnasi terjadi ketika suatu usaha tidak menghasilkan lebih banyak pendapatan meskipun telah beroperasi dalam jangka waktu tertentu. Stagnasi pendapatan merupakan ketika pendapatan seseorang, tidak meningkat dalam jangka waktu tertentu. Dalam bisnis, ini berarti bahwa penjualan, keuntungan, atau pendapatan keseluruhan tidak meningkat meskipun bisnis tetap beroperasi. Adanya pendapatan yang diterima oleh setiap individu atau kelompok masyarakat sangat bergantung pada modal atau faktor produksi yang dimiliki. Yaqin (2017) semakin besar modal yang dimiliki, semakin besar kemungkinan pendapatan yang diterima.

Masalah paling umum yang mempengaruhi pendapatan pedagang biasanya terkait dengan kurangnya modal. Modal ialah unsur yang memiliki peranan penting pada cara pengerjaan,tanpa modal yang ada demikian akan dapat mempengaruhi pada lancarnya berbisnis, dengan begitu dapat mempengaruhi pemasukan yang didapat (Kariyani & Meitriana, 2022). Jika dalam jangka waktu tertentu, suatu usaha mengalami peningkatan dalam permodalan, skala, hasil atau laba, jenis usaha atau pengelolaan, maka usaha tersebut dikatakan berhasil di dalam usahanya (Suarmawan, 2015). Memulai suatu usaha atau bisnis modal merupakan salah satu hal paling penting yang dibutuhkan, modal sangat penting bagi pedagang untuk mempertahankan bisnis atau usaha yang sedang ditekuni. Modal usaha merupakan uang yang digunakan sebagai dasar (induk) untuk berdagang, melepas uang, dan sebagainya harta benda, yaitu uang, barang, dan sebagainya, yang memiliki kemampuan untuk menghasilkan hasil yang meningkatkan kekayaan (Kussoy dkk., 2021).

*Kamus Besar Bahasa Indonesia (*KBBI) modal usaha berkontribusi pada peningkatan jumlah barang atau jasa yang dijual, yang pada gilirannya menghasilkan peningkatan pendapatan. Modal digunakan untuk memulai bisnis bagi mereka yang baru memulai, tetapi untuk bisnis yang sudah lama beroperasi, modal digunakan untuk memperluas bisnis dan memperluas pangsa pasar. Modal digunakan untuk mengelola serta membiyai usaha dagangan setiap hari atau bulan (Sarifudin & Larasti, 2023). Para pedagang masih bergantung pada modal pribadi untuk memulai bisnis, tetapi ada juga yang menggunakan pinjaman bank untuk menambah modal. Meskipun demikian, memenuhi berbagai persyaratan untuk mendapatkan pinjaman seringkali menjadi tantangan bagi pedagang.

Tingkat bunga yang tinggi merupakan hambatan yang menghalangi beberapa orang untuk mendapatkan pinjaman. Salah satu penyebab masalah ini adalah kesulitan mendapatkan modal dari lembaga keuangan, terutama bank. Pelaku usaha biasanya tidak memiliki laporan keuangan yang jelas, yang berarti laporan tersebut tidak sistematis dan rinci tentang aktivitas bisnis mereka. Akibatnya, sulit mendapatkan kredit dari bank yang memerlukan laporan keuangan. Selain itu, tidak ada agunan (jaminan) yang dapat membuat pihak perbankan memberikan pinjaman modal usaha. Pedagang tentunya membutuhkan lebih banyak modal untuk menyediakan barang yang diinginkan masyarakat (Inayah dkk., 2018). Untuk memenuhi kebutuhan modal mereka, para pedagang menggunakan berbagai cara, seperti mendapatkan dana dari lembaga keuangan dan non keuangan, baik yang resmi maupun tidak resmi (Setiyani, 2023).

Selain dengan mengelola modal perlu dilakukannya promosi atau pemasaran yang benar terhadap produk yang dijual agar nantinya mendatangkan keuntungan yang lebih signifikan. Perlu adanya proses pemasaran guna mendapatkan respons yang diinginkan dari konsumen atau target terhadap barang dan jasa tertentu. Pemasaran memerlukan konsep pemasaran dasar untuk memenuhi kebutuhan dan keinginan pemasar (Zainuddin & Saputra, 2022). Pemasaran harus membangun hubungan dengan distributor, pemasok, dan pelanggan untuk jangka panjang, bukan hanya transaksi jangka pendek. Dengan adanya pemasaran akan memudahkan para pedagang untuk mempromosikan usahanya agar diketahui oleh orang-orang.

Dengan begitu produk yang mereka pasarkan menjadi lebih banyak peminatnya, pada pasar tradisonal pedagang sayur masih memiliki kendala dalam

hal memasarkan produk mereka. Dikarenakan masih berpatokan dengan pelanggan yang datang kepasar saja sehingga ruang lingkup untuk mendapatkan keuntungan yang lebih masih kurang. Menurut struktur pekerjaannya, pemasaran berfungsi untuk mendapatkan barang dan jasa yang diinginkan oleh seseorang dan kemudian menjualnya kepada konsumen pada titik tertentu dengan harga yang terjangkau sambil tetap memperoleh keuntungan dari barang atau jasa yang dijual (Manilet dkk., 2024). Dengan adanya pemasaran yang lebih baik seperti menjadi supplier sayur melakukan kerja sama dengan pihak restaurant, hotel, cafe yang nantinya menghasilkan keuntungan berupa pendapatan.

Upaya untuk meningkatkan kemampuan pemasaran, pedagang diharapkan meningkatkan daya saing pasar guna meningkatkan ekonomi lokal. Pemasaran mencakup berbagai tindakan yang berkaitan dengan barang, jasa, dan konsep, seperti pengembangan, promosi, penentuan harga, dan pendistribusian. Tujuannya adalah untuk memenuhi kebutuhan pelanggan (Harto dkk., 2024).

Tabel 1. 1
Nama Pasar Tradisional Kecamatan Kuta Badung

Nama Pasar Kecamatan Kuta		
No.	Kelurahan	Nama Pasar
1.	Seminyak	Pasar Sunset Seminyak
		Pasar Senggol Nakula Seminyak
2.	Legian	Pasar Pagi Desa Legian
		Pasar Seni Legian
3.	Kuta	Pasar Kuta I
		Pasar Kuta II
		Pasar Senggol (Night Market)
		Pasar Seni
4.	Tuban	Pasar desa Kelan
5.	Kedonganan	Pasar Ikan Kedonganan

Sumber : Kantor Kecamatan Kuta Kabupaten Badung

Berdasarkan data pada tabel 1.1 Kecamatan Kuta Badung memiliki lima Kelurahan yakni, Seminyak, Legian, Kuta, Tuban dan Kedonganan. Terdapat nama

pasar tradisional, pasar senggol, pasar seni dan pasar ikan pada setiap kelurahan sebagai berikut, pada Kelurahan Seminyak memiliki satu pasar tradisional dengan nama pasar sunset Seminyak dan satu pasar senggol yakni pasar senggol nakula Seminyak. Pada Kelurahan Legian memiliki satu pasar tradisional yang bernama pasar pagi desa Legian dan satu pasar seni Legian. Pada Kecamatan Kuta memiliki dua pasar tradisional yakni pasar Kuta I dan pasar Kuta II, satu pasar senggol (night market) dan satu pasar seni. Pada Kelurahan Tuban memiliki satu pasar tradisional yakni, pasar desa Kelan. Pada Kelurahan Kedonganan memiliki satu pasar Ikan Kedonganan.

Peran pasar tradisional tidak lepas sebagai tempat untuk membeli kebutuhan pokok bagi masyarakat sehari-harinya. Berdasarkan data diatas Kecamatan Kuta yang terdiri dari lima Kelurahan yaitu Seminyak, Legian, Kuta, Tuban dan Kedonganan memiliki berbagai macam jenis pasar diantaranya pasar tradisional, pasar senggol, pasar seni dan pasar ikan. Namun, pasar tradisional memainkan peran yang lebih penting karena menjadi tempat utama untuk memperoleh hasil bumi segar dengan harga yang relatif terjangkau dan memenuhi kebutuhan dasar masyarakat. Seperti Pasar Sunset Seminyak, Pasar Pagi Desa Adat Legian, Pasar Kuta I dan II, dan Pasar Desa Adat Kelan. Pasar tradisional menjual berbagai kebutuhan yang dibutuhkan masyarakat sehari-hari selain itu, pasar tradisional mendukung ekonomi lokal dengan melibatkan pedagang kecil dan petani lokal, yang secara langsung menguntungkan masyarakat lokal.

Keunggulan tersebut menjadikan pasar tradisional menjadi pilihan utama masyarakat untuk memenuhi kebutuhannya dibandingkan jenis pasar lainnya. Namun dibalik keunggulan tersebut, pasar tradisional tidak terlepas dari sejumlah

permasalahan yang dialami oleh para pedagang terutama pedagang sayur. Pedagang sayur sering menghadapi masalah bahwa banyak sayuran mereka tidak terjual dan membusuk, sehingga mengakibatkan kerugian. Kerugian yang berkelanjutan akan mencegah pedagang memperoleh keuntungan yang cukup, yang akan berdampak langsung pada pendapatan mereka. Kondisi ini dapat memengaruhi keberlangsungan usaha pedagang sayur di pasar tradisional, sehingga pada akhirnya memerlukan solusi untuk menekan kerugian dan meningkatkan efisiensi penjualan. Berikut data terkait banyaknya pedagang sayur pada pasar tradisional di Kecamatan Kuta Badung.

Tabel 1. 2
Jumlah Pedagang Sayur

Nama Pasar Kecamatan Kuta			
No.	Kelurahan	Nama Pasar	Jumlah Pedagang Sayur
1.	Seminyak	Pasar Sunset Seminyak	15
2.	Legian	Pasar Pagi Desa Adat Legian	27
3.	Kuta	Pasar Kuta I	40
		Pasar Kuta II	42
4.	Tuban	Pasar Desa Adat Kelan	9
Jumlah			133

Sumber : Setiap UPTD Pengelola Pasar yang ada pada Kecamatan Kuta

Melaui observasi awal pada bulan Agustus 2024 pasar tradisional Kecamatan Kuta Badung yang memiliki lima pasar tradisional yang beroperasi hingga saat ini. Dari data diatas setiap pasar memiliki jumlah pedagang sayur yang berbeda-beda. Pedagang sayur pada pasar sunset Seminyak berjumlah 15 pedagang. Pedagang sayur pada pasar pagi desa adat Legian berjumlah 27 pedagang. Pedagang sayur pada pasar Kuta 1 dan unit pasar Kuta 2 masing-masing berjumlah 40 dan 42 pedagang. Pedagang sayur pada pedagang sayur pasar desa adat Kelan

berjumlah 9 pedagang. Jadi jumlah pedagang sayur pada pasar tradisional se-Kecamatan Kuta Badung sebanyak 133 pedagang.

Berbagai faktor, termasuk keterbatasan modal yang berdampak pada variasi produk yang dijual, memengaruhi pendapatan pedagang sayur di pasar tradisional. wawancara dengan pedagang sayur di pasar tradisional, Ibu Putu Sukarmi, menunjukkan bahwa kekurangan modal membuat pendapatannya tidak meningkat. Dengan modal yang terbatas, beliau tidak dapat menyediakan berbagai produk, yang mengurangi daya tarik dagangannya. Selain itu, stagnasi pendapatan Ibu Putu diperparah oleh keengganannya untuk mendapatkan pinjaman dari pihak ketiga, seperti bank atau rentenir. Hal ini disebabkan oleh bunga pinjaman yang tinggi, yang dianggap berlebihan. Kondisi ini menunjukkan kesulitan yang dihadapi oleh banyak pedagang kecil di pasar tradisional, di mana keterbatasan modal merupakan faktor utama yang menghalangi beliau untuk berkembang. Akibatnya, diperlukan solusi yang dapat membantu pedagang mendapatkan akses ke permodalan dengan bunga yang lebih rendah atau program pendampingan usaha untuk membantu mereka meningkatkan keuntungan mereka.

Wawancara yang dilakukan dengan Ibu Putu Sukarmi dan Ibu Ni Nengah Darsini, dua pedagang sayur di pasar tradisional, stagnasi pendapatan adalah salah satu masalah utama yang mereka hadapi. Salah satu faktor utama yang menghalangi pertumbuhan bisnis mereka adalah keterbatasan modal. Karena bunga tinggi, Ibu Putu Sukarmi memilih untuk tidak menggunakan pinjaman dari pihak ketiga. Akibatnya, ia hanya memiliki modal yang sedikit dan tidak dapat menyediakan berbagai produk. Sementara itu Ibu Ni Nengah Darsini memulai usahanya dengan dana pribadi, tetapi kemudian mencoba meminjam uang dari rentenir untuk

memperluas bisnisnya. Namun, ia kesulitan membayar utang karena pendapatannya tidak meningkat, yang akhirnya berdampak pada keterbatasan modalnya dan variasi produk yang dijualnya. Kedua situasi menunjukkan bahwa pedagang kecil sangat membutuhkan akses ke modal. Pedagang menghadapi risiko finansial yang lebih besar dan sulit meningkatkan pendapatan jika mereka tidak memiliki modal yang cukup dan pengelolaan yang baik.

Tabel 1. 3
Pendapatan Pedagang Sayur di Kecamatan Kuta Badung

Bulan	Pasar Sunset Seminyak	Pasar Pagi Desa Adat Legian	Pedagang Pasar Kuta I	Pedagang Pasar Kuta II	Pedagang Pasar Desa Adat Kelan
Januari	3.075.000	2.856.000	3.156.000	2.982.000	2.975.000
Februari	2.896.000	2.654.000	2.789.000	2.547.000	3.027.000
Maret	3.385.000	3.344.000	3.345.000	3.469.000	3.479.000
April	3.050.000	3.350.000	3.042.000	3.148.000	2.987.000
Mei	3.149.000	3.332.000	2.593.000	3.234.000	3.037.000
Juni	3.053.000	3.376.000	2.987.000	3.156.000	3.112.000
Juli	3.154.000	3.140.000	3.104.000	2.895.000	3.009.000
Agustus	3.113.000	3.361.000	3.260.000	3.245.000	2.989.000
September	3.334.000	3.447.000	3.483.000	3.447.000	3.449.000
Oktober	3.210.000	3.155.000	2.987.000	3.398.000	2.987.000

Sumber: Pedagang Sayur di Setiap Pasar se-Kecamatan Kuta Badung

Berdasarkan data diatas pendapatan para pedagang sayur di lima pasar tradisional terlihat bahwa pendapatan mereka mengalami stagnasi. Hal ini ditunjukan pada data yang tertera di atas tidak mengalami peningkatan pendapatan dari bulan ke bulan hanya mengalami perubahan yang kecil tanpa ada kenaikan yang stabil. Pada pasar Sunset Seminyak pendapatan pedagang di Pasar Sunset Seminyak mengalami penurunan. Pendapatan dicatat sebesar Rp3.075.000 pada bulan Januari, lalu turun menjadi Rp2.896.000 pada bulan Februari, yang merupakan angka terendah dalam sepuluh bulan tersebut. Namun, pada bulan Maret, pendapatan melonjak menjadi Rp3.385.000, yang merupakan angka

tertinggi dalam sepuluh bulan tersebut. Setelah itu, pendapatan kembali berubah secara kecil, dengan penurunan sedikit menjadi Rp3.050.000 pada bulan April dan Juni, masing-masing. Pada bulan Oktober pendapatan akhirnya mencapai Rp3.210.000 pada bulan Juli. Meskipun pendapatan berubah setiap bulan tidak ada pertumbuhan yang meningkat secara keseluruhan, karena pendapatan bulan terakhir hampir sama dengan bulan pertama.

Pada pasar Pasar Pagi Desa Adat Legian pada Januari, jumlah pedagang tercatat sebanyak 2.856.000, kemudian turun pada Februari menjadi 2.654.000. Pendapatan meningkat sedikit terlihat sejak bulan Maret, dengan lonjakan terbesar pada September, mencapai 3.447.000 pedagang. Namun, jumlah ini kembali mengalami sedikit penurunan pada Oktober menjadi 3.155.000. Pada pasar Kuta I pada Januari, tercatat 3.156.000 pendapatan yang diperoleh sebulan oleh pedagang, kemudian turun pada Februari menjadi 2.789.000. Pendapatan pada bulan Maret hingga mencapai 3.345.000. Namun, angka tersebut kembali turun pada Mei dengan jumlah terendah 2.593.000. Kenaikan kembali terjadi hingga September dengan puncaknya di angka 3.483.000, sebelum akhirnya menurun kembali pada Oktober.

Pada pasar Kuta II Januari dimulai dengan 2.982.000, lalu menurun di Februari sebelum naik di bulan Maret menjadi 3.469.000. Bulan-bulan berikutnya menunjukkan sedikit naik turun pendapatan hingga mencapai angka tertinggi kedua di bulan September dengan jumlah 3.447.000 pedagang. Pada pasar Desa Adat Kelan Januari dimulai dengan 2.975.000, kemudian mengalami kenaikan pada Maret mencapai 3.479.000. Setelah itu, terjadi sedikit penurunan hingga Oktober, di mana jumlah pedagang kembali ke angka 2.987.000. Secara keseluruhan, jumlah

pendapatan pedagang sayur di kelima pasar mengalami naik turun pendapatan dan mengalami stagnasi.

Beberapa faktor utama yang menyebabkan stagnasi ini termasuk keterbatasan modal yang menghalangi pedagang untuk meningkatkan variasi produk, tingginya persaingan di pasar yang sulit untuk meningkatkan harga jual, dan daya beli masyarakat yang tidak selalu meningkat. Karena bunga tinggi, beberapa pedagang yang mencoba meminjam modal dari rentenir juga mengalami kesulitan. Pada akhirnya, bunga ini membuat mereka lebih sulit untuk bertahan hidup. Untuk menyelamatkan pedagang sayur di pasar tradisional dari stagnasi dan meningkatkan pendapatan mereka secara signifikan, diperlukan solusi nyata, seperti, pelatihan pengelolaan usaha, dan pemasaran yang lebih efisien.di

Untuk mencapai pendapatan pedagang yang maksimal terdapat beberapa faktor yang mempengaruhi pendapatan menurut (Suryana, 2017) seperti, yang pertama modal usaha merupakan aset atau dana yang digunakan untuk memulai, mengelola, dan mengembangkan usaha. Pertama modal usaha dapat berupa modal finansial (uang), aset fisik (seperti bangunan dan mesin), dan modal non-finansial (seperti ide dan inovasi). Modal usaha dapat berasal dari pinjaman, dana pribadi, atau investasi. Selanjutnya, kedua pemasaran adalah proses perencanaan, pelaksanaan, dan pengelolaan strategi untuk membuat, mengomunikasikan, dan menyediakan produk atau jasa kepada konsumen dengan tujuan memenuhi kebutuhan dan keinginan konsumen serta menciptakan nilai yang meningkatkan daya saing di pasar. Contohnya promosi, penetapan harga, distribusi, dan layanan pelanggan. Ketiga perlu adanya pengalaman dan pengetahuan, merupakan hal yang diperoleh seseorang selama periode waktu tertentu melalui keterlibatan langsung

dalam aktivitas atau situasi tertentu. Pengalaman dan pengetahuan sangat penting dalam dunia bisnis untuk membuat keputusan yang lebih baik dan mengurangi risiko kesalahan. Keempat peran tenaga kerja sangat penting untuk bisnis yang berbasis pasar tradisional.

Pelayanan yang profesional, cepat, dan ramah dapat menarik pelanggan baru dan mendorong mereka untuk membeli barang lagi, yang pada gilirannya meningkatkan pendapatan. Kelima perlunya motivasi pada setiap individu sebagai dorongan untuk melakukan pekerjaan yang nantinya mempengaruhi jumlah uang yang merka peroleh jika semakin tinggi dorongan individu untuk melakukan pekerjaan maka semakin banyak uang yang diperoleh sangat sering keberhasilan seseorang bergantung pada motivasinya (Suryana, 2017). Pendapatan yang tidak stabil memiliki dampak langsung terhadap beberapa faktor pendapatan. Pendapatan yang tidak meningkat akan membatasi pedagang untuk mengalokasikan modal pribadi yang dimiliki guna meningkatkan kualitas produk atau stock sayur yang mereka jual. Para pedagang sayur pada pasar tradisional masih mengandalakan cara pemasaran secara tradisional yakni mengandalkan pelanggan yang datang ke pasar saja sehingga pemasaran yang masih sempit perlu adanya perluasan jangkauan guna mendatangkan keuntungan berupa pendapatan seperti memanfaatkan teknologi berupa sosial media.

Ditinjau dari adanya permasalahan yang berkaitan dengan para pedagang sayur se-Kecamatan Kuta Badung, para pedagang seringkali mendapati produk yang mereka jual tersisa sehingga menyebabkan sayuran tidak layak untuk dijual kembali karena sudah tidak layak dikonsumsi sehingga pedagang sayur mengalami kerugian. Adanya kerugian yang diperoleh pedagang sayur tidak mendapatkan

keuntungan berupa pendapatan. Pendapatan yang tidak meningkat dan mengalami stagnasi pendapatan dapat disebabkan oleh kurangnya kemampuan pedagang untuk mengalokasikan modal secara strategis, seperti untuk meningkatkan stok barang, memperbaiki kualitas layanan, atau berinvestasi dalam inovasi serta modal awal yang digunakan masih berasal dari modal pribadi. Adapun para pedagang masih bergantung pada cara pemasaran tradisional, seperti mengandalkan pelanggan lokal tanpa memperluas jangkauan melalui teknologi digital atau promosi yang lebih luas.

Oleh karena itu penulis tertarik melakukan kajian dan penelitian mendalam mengenai beberapa faktor yang mempengaruhi pendapatan pedagang sayur di pasar tradisional di Kecamatan Kuta Badung. Diharapkan penelitian ini mampu mengidentifikasi beberapa faktor seperti modal usaha dan pemasaran guna mencapai pendapatan yang maksimal serta para pedagang mampu bertahan dan bersaing dengan pasar modern. Selain itu penelitian ini diharapkan dapat memberikan gambaran nyata mengenai kondisi usaha para pedagang saat ini. Berdasarkan latar belakang tersebut, penulis tertarik untuk melakukan penelitian ini mengambil judul **"Pengaruh Modal Usaha dan Pemasaran Terhadap Pendapatan Pada Pedagang Sayur di Pasar Tradisional Kecamatan Kuta Badung".**

1.2 Identifikasi Masalah

Berdasarkan uraian latar belakang diatas permasalahan yang diidentifikasi dalam penelitian ini sebagai berikut.

1. Para pedagang sayur sering melihat produk yang mereka jual tersisa sehingga menyebabkan sayuran tidak layak untuk dijual kembali karena sudah tidak layak

dikonsumsi sehingga pedagang sayur mengalami kerugian. Hal ini menyebabkan modal yang dikeluarkan tidak kembali secara optimal.

2. Pendapatan pedagang sayur cenderung mengalami stagnasi atau tidak meningkat secara signifikan karena kurangnya kemampuan dalam mengelola modal secara strategis, seperti meningkatkan stok barang dengan tepat atau memperbaiki kualitas layanan.
3. Modal awal pedagang sayur umumnya berasal dari sumber pribadi dengan jumlah yang terbatas. Keterbatasan ini menghambat pengembangan usaha, baik dalam meningkatkan kapasitas stok, inovasi produk, maupun perluasan pasar.
4. Pedagang sayur masih mengandalkan cara pemasaran tradisional yang terbatas pada pelanggan lokal. Tidak adanya pemanfaatan teknologi digital atau promosi yang lebih luas membuat mereka kehilangan potensi untuk memperluas jangkauan pasar.

1.3 Pembatasan Masalah

Berdasarkan identifikasi masalah di atas maka penelitian ini akan membatasi permasalahan yang akan dibahas dalam penelitian ini supaya lebih fokus dalam permasalahan pengaruh modal usaha dan pemasaran terhadap pendapatan pada pedagang sayur di pasar tradisional Kecamatan Kuta Badung.

1.4 Rumusan Masalah

Berdasarkan latar belakang yang telah diuraikan diatas, maka rumusan masalah dalam penelitian ini adalah sebagai berikut.

1. Apakah pengaruh modal usaha terhadap pendapatan pada pedagang sayur di pasar tradisional Kecamatan Kuta Badung?

2. Apakah pengaruh pemasaran terhadap pendapatan pada pedagang sayur di pasar tradisional Kecamatan Kuta Badung?
3. Apakah modal usaha dan pemasaran terhadap pendapatan pada pedagang sayur di pasar tradisional Kecamatan Kuta Badung?

1.5 Tujuan Penelitian

Berdasarkan latar belakang dan rumusan masalah yang dikaji maka tujuan penelitian adalah.

1. Menguji pengaruh Modal usaha terhadap pendapatan pada pedagang sayur di pasar tradisional Kecamatan Kuta Badung.
2. Menguji pengaruh Pemasaran terhadap pendapatan pada pedagang sayur di pasar tradisional Kecamatan Kuta Badung.
3. Menguji pengaruh Modal usaha dan Pemasaran terhadap pendapatan pada pedagang sayur di pasar tradisional Kecamatan Kuta Badung.

1.6 Manfaat Hasil Penelitian

Penelitian ini diharapkan dapat memberikan kontribusi bagi penulis maupun bagi pihak-pihak yang berkepentingan terhadap penelitian ini. Adapun manfaat yang diharapkan dari penelitian ini sebagai berikut.

1. Secara Teoritis

Meningkatkan pengetahuan dan pemahaman tentang bagaimana modal usaha dan pemasaran mempengaruhi pendapatan pada sektor perdagangan khususnya pedagang sayur. Pengelolaan modal yang efektif dan pemasaran yang tepat dapat membantu pedagang sayur meningkatkan volume penjualan serta memperluas jangkauan pasar mereka.

2. Secara Praktis

a) Bagi penulis

Menambah wawasan, pengetahuan dan pengalaman penulis untuk berfikir secara kritis guna melatih kemampuan, memahami dan menganalisis masalah-masalah yang terkait pada penelitan ini.

b) Bagi akademis

Diharapkan dapat memberikan tambahan informasi yang nantinya dapat digunakan sebagai bahan rujukan dan pengetahuan tentang ekonomi.

c) Bagi pedagang

Penelitian ini dapat mengajarkan pedagang sayur tentang bagaimana modal usaha dan strategi pemasaran penting untuk meningkatkan pendapatan. Mereka dapat menggunakan temuan penelitian ini sebagai inspirasi untuk memperbaiki manajemen modal usaha dan strategi bisnis mereka.