

INCOME ANALYSIS OF TEMPE TRADERS IN RENGASDENGKLOK MARKET, KARAWANG

ANALISIS PENDAPATAN PADA PEDAGANG TEMPE DI PASAR RENGASDENGKLOK KARAWANG

Rahma Alyatunnisa¹, Santi Pertiwi Hari Sandi², Khaerudin Sidik Patoni³

Universitas Buana Perjuangan Karawang^{1,2,3}

mn21.rahmaalyatunnisa@mhs.ubpkarawang.ac.id¹, santi.pertiwi@ubpkarawang.ac.id³

khaerudin.patoni@ubpkarawang.ac.id³

*Corresponding Author

ABSTRACT

According to Permendagri No. 42 of 2007, a traditional market is a location where sellers and buyers meet to make transactions. In addition, traditional markets also function as a means of socio-cultural interaction and support the development of the community's economy. The purpose of this study was to analyze, calculate, and explain how the income of tempeh traders and the various obstacles faced by tempeh traders in Rengasdengklok Market, Karawang. This study uses a quantitative descriptive method. The sample was determined using a purposive sampling technique, namely the selection of samples based on certain criteria that are adjusted to the objectives of the study. The results of the study showed that the income and costs incurred by tempeh traders differed, depending on the sales volume and other supporting factors. In addition, it was found that traders who were older and male had higher incomes than other traders. The average income of tempeh traders was IDR 1,857,200 per day. One of the main obstacles faced by tempeh traders is the age factor.

Keywords : Income, Obstacles, Tempeh Traders

ABSTRAK

Menurut Permendagri No. 42 Tahun 2007, pasar tradisional adalah lokasi di mana penjual dan pembeli bertemu untuk melakukan transaksi. Selain itu, pasar tradisional juga berfungsi sebagai sarana interaksi sosial budaya serta mendukung pengembangan ekonomi masyarakat. Tujuan penelitian ini adalah untuk menganalisis, menghitung, dan menjelaskan bagaimana pendapatan pedagang tempe serta berbagai kendala yang dihadapi oleh pedagang tempe di Pasar Rengasdengklok, Karawang. Penelitian ini menggunakan metode deskriptif kuantitatif. Sampel ditentukan dengan teknik purposive sampling, yaitu pemilihan sampel berdasarkan kriteria tertentu yang disesuaikan dengan tujuan penelitian. Hasil penelitian menunjukkan bahwa penerimaan dan biaya yang dikeluarkan oleh pedagang tempe berbeda, tergantung pada volume penjualan dan faktor pendukung lainnya. Selain itu, ditemukan bahwa pedagang dengan umur lebih tua dan berjenis kelamin laki-laki memiliki pendapatan lebih tinggi dibandingkan pedagang lainnya. Rata-rata pendapatan pedagang tempe adalah sebesar Rp 1.857.200 per hari. Salah satu kendala utama yang dihadapi oleh pedagang tempe adalah faktor umur.

Kata Kunci : Pendapatan, Kendala, Pedagang Tempe

1. Pendahuluan

Latar Belakang

Seiring dengan semakin modern dan kompleksnya kehidupan manusia, perilaku ekonomi pun menjadi lebih dinamis dan penuh tantangan. Pasar tradisional tetap berperan sebagai pusat ekonomi lokal serta menjadi sumber utama mata pencaharian bagi banyak pedagang kecil. Meskipun persaingan dengan pasar modern semakin ketat, pasar tradisional masih diminati oleh pelanggan yang mencari produk dengan harga lebih terjangkau. Namun, pendapatan pedagang di

pasar tradisional cenderung tidak stabil akibat fluktuasi harga bahan baku. Kondisi ini membuat para pedagang berada dalam situasi ekonomi yang rentan dan menghadapi kesulitan dalam menjaga kestabilan pendapatan mereka (Nurhayati, 2022).

Pasar tradisional tetap menjadi pilihan bagi masyarakat, baik untuk memenuhi kebutuhan sehari-hari maupun untuk mendapatkan barang dengan harga yang lebih ekonomis. Banyak orang lebih memilih berbelanja di pasar tradisional karena harga yang cenderung lebih terjangkau serta aksesibilitas yang lebih mudah (Wahid, 2021).

Namun, di era digital seperti sekarang, pasar tradisional juga harus mampu beradaptasi agar tidak semakin tertinggal. Penggunaan teknologi dalam pemasaran, seperti pemanfaatan media sosial dan layanan pesan antar, dapat membantu pedagang menjangkau lebih banyak pelanggan. Selain itu, peningkatan kebersihan dan penataan pasar yang lebih baik juga dapat membuat pengalaman belanja di pasar tradisional lebih nyaman sehingga tetap menjadi pilihan utama masyarakat.

Pasar Rengasdengklok, yang terletak di Kecamatan Rengasdengklok, Kabupaten Karawang, Jawa Barat, memiliki lokasi yang strategis dan berperan sebagai pusat perekonomian utama di wilayah utara Karawang. Pasar ini termasuk salah satu yang terbesar di daerah tersebut. Area pasar terbagi menjadi dua bagian, yakni lahan milik Pemerintah Daerah (PEMDA) seluas 6.358 m² dan lahan milik PJKA dengan luas 4.978 m² (Onlinejabar.com, 2023).

Keberadaan Pasar Rengasdengklok yang awalnya dikenal sebagai pasar tradisional dengan kondisi yang kurang tertata kini mengalami perubahan signifikan melalui program relokasi. Pasar yang semula terkesan kumuh kini telah dipindahkan ke Pasar Proklamasi Rengasdengklok, yang menawarkan lingkungan yang lebih bersih, nyaman, dan tertata rapi. Relokasi ini diharapkan tidak hanya meningkatkan kenyamanan bagi pedagang dan pembeli, tetapi juga mendukung pertumbuhan ekonomi lokal dengan fasilitas yang lebih memadai dan modern. Relokasi ini bisa menjadi langkah positif selama tetap memperhatikan kenyamanan dan keberlanjutan pendapatan para pedagang yang terdampak.

Hasil observasi di Pasar Rengasdengklok, Karawang, menunjukkan bahwa terdapat 13 pedagang yang menjual tahu dan tempe. Keberadaan pedagang ini mengindikasikan bahwa tempe masih menjadi salah satu bahan makanan yang banyak diminati oleh masyarakat. Sebagian besar pedagang telah berjualan dalam jangka waktu yang cukup lama dan memiliki pengalaman yang memadai dalam memenuhi kebutuhan konsumen. Mereka juga berupaya menjaga kualitas produk agar tetap menarik bagi pembeli. Meskipun jumlah pedagang tahu dan tempe cukup banyak, mereka tetap mampu mempertahankan harga yang kompetitif, sehingga dapat terus bersaing dan memenuhi permintaan konsumen yang relatif stabil (Tribunnews, 2022; Sindonews, 2022).

Tempe merupakan salah satu bahan pangan yang memiliki peran penting dalam peningkatan gizi masyarakat Indonesia, terutama sebagai sumber protein nabati yang terjangkau. Berdasarkan data Badan Pusat Statistik (BPS) tahun 2022, konsumsi tempe per kapita per tahun mencapai 7,3 kg, sedikit lebih rendah dibandingkan dengan tahu yang sebesar 7,7 kg per kapita per tahun. Kandungan gizi dalam tempe, seperti protein, serat, dan berbagai vitamin, menjadikannya pilihan yang baik untuk memenuhi kebutuhan nutrisi masyarakat.

Selain kontribusinya dalam aspek gizi, industri tempe juga memiliki potensi ekonomi yang besar. Kementerian Perindustrian, melalui Direktorat Jenderal Industri Kecil, Menengah, dan Aneka (IKMA), telah melakukan pembinaan terhadap berbagai pelaku usaha kecil dan menengah (IKM) dalam pengolahan kedelai menjadi tempe. Beberapa IKM bahkan berhasil memasuki pasar internasional, termasuk Jepang, Korea Selatan, Taiwan, dan Amerika Serikat. Salah satu contoh adalah IKM Rumah Tempe Azaki, yang pada tahun 2023 mampu mengeksport tempe beku dengan volume rata-rata 44 ton per bulan. Hal ini menunjukkan bahwa tempe tidak hanya berperan dalam

pemenuhan gizi masyarakat, tetapi juga memiliki nilai ekonomi yang dapat berkontribusi terhadap peningkatan kesejahteraan pelaku industri tempe (Indonesia.go.id, 2023).

Tempe memang memiliki peran yang sangat penting, tidak hanya dalam pemenuhan gizi masyarakat Indonesia tetapi juga dalam aspek ekonomi. Sebagai sumber protein nabati yang terjangkau, tempe menjadi pilihan yang ideal bagi masyarakat dari berbagai lapisan ekonomi. Selain itu, kandungan gizinya yang kaya, termasuk protein, serat, dan vitamin, menjadikannya alternatif yang baik dibandingkan sumber protein hewani yang cenderung lebih mahal. Selain bernilai gizi tinggi, tempe juga mudah diolah menjadi berbagai jenis makanan, sehingga semakin memperkuat posisinya sebagai bahan pangan yang digemari oleh masyarakat.

Berdasarkan penelitian (Muh. Amin al ihsar et al., 2019) penerimaan pedagang sayur mayur bahwa hasil penelitian di pasar tradisional Aikmel Kecamatan Aikmel ditemukan kendala-kendala yang dihadapi pengusaha pedagang sayur mayur sebagai berikut pendidikan rendah dan kurang modal. Sedangkan riset dari Abdul Wahid (2023) berjudul Analisis Pendapatan Pedagang Pasar Tradisional di Kota Jambi (Studi Kasus Pasar Simpang Pulai) meneliti aspek sosial dan ekonomi pedagang, serta membandingkan pendapatan antara pedagang laki-laki dan perempuan. Penelitian ini mengungkap bahwa tidak ada perbedaan signifikan antara keduanya, namun ditemukan bahwa jumlah tanggungan keluarga serta modal usaha memiliki pengaruh yang cukup besar terhadap besaran pendapatan pedagang.

Sedangkan penelitian (Jiuhardi, 2024) Dari hasil penelitian, ditemukan bahwa pendapatan pedagang di Pasar Dayak Beluluq Lingau Rp 1.500.000–2.000.000 per bulan. Beberapa kendala yang dialami pendapatan pedagang di pasar ini antara lain sepi pembeli yang datang ke pasar, akses jalan masuk ke pasar yang rusak dan becek saat musim hujan, kondisi cuaca yang tidak menentu, lapak dagangan yang terkena tempas air saat hujan deras, tidak tersedianya tempat pencucian tangan.

Ketiga penelitian tersebut berfokus pada pedagang sayur mayur dan pedagang secara umum di pasar tradisional. Sementara itu, penelitian ini memiliki sudut pandang yang berbeda, yaitu dengan memusatkan perhatian pada pedagang tempe di Pasar Rengasdengklok. Penelitian ini tidak hanya menyoroti aspek pendapatan, tetapi juga mengidentifikasi berbagai kendala yang secara khusus dihadapi oleh pedagang tempe. Hal ini menunjukkan adanya kesenjangan penelitian (*research gap*) berdasarkan jenis komoditas yang dikaji dan lokasi pasar yang memiliki karakteristik tersendiri, baik dari sisi lingkungan, kebiasaan konsumen, maupun fasilitas pasar. Oleh karena itu, penulis merasa tertarik untuk meneliti lebih lanjut dengan judul “Analisis Pendapatan pada Pedagang Tempe di Pasar Rengasdengklok.” tantangan yang perlu diatasi untuk meningkatkan keberhasilan usaha pedagang.

Tujuan Penelitian

Tujuan penelitian ini untuk menganalisis, menghitung, dan menjelaskan (1) bagaimana pendapatan pedagang tempe di pasar rengasdengklok Karawang, (2) bagaimana kendala yang dihadapi oleh pedagang tempe di pasar rengasdengklok Karawang.

2. Tinjauan Pustaka

Manajemen Keuangan

Menurut (Harjito, 2022). manajemen keuangan merupakan salah satu fungsi operasional dalam suatu perusahaan yang berhubungan dengan pengelolaan keuangan, baik yang dilakukan oleh individu, perusahaan, maupun pemerintah. Peran manajemen keuangan sangat penting dalam mendukung perkembangan suatu perusahaan. Selain itu, manajemen keuangan juga merupakan bidang ilmu yang memiliki signifikansi tinggi, karena dengan mempelajarinya, seseorang dapat memiliki peluang lebih besar dalam dunia kerja dan pengembangan karier. Sutrisno (2020:3) menjelaskan bahwa manajemen keuangan, yang juga dikenal sebagai

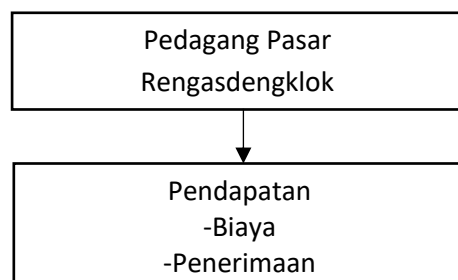
pembelanjaan, mencakup berbagai aktivitas perusahaan yang berkaitan dengan upaya memperoleh dana dengan biaya yang rendah serta mengelola dan mengalokasikan dana tersebut secara efisien. Sementara itu, menurut Agus Sartono (2020:1), manajemen keuangan dapat diartikan sebagai pengelolaan dana yang mencakup pengalokasian dana dalam berbagai bentuk investasi secara efektif, serta upaya dalam menghimpun dana untuk mendanai investasi atau pembelanjaan dengan cara yang efisien.

Pendapatan

Menurut Aziz (2022), pendapatan merupakan aspek penting dalam kehidupan ekonomi. Pendapatan mencerminkan total penghasilan yang memiliki nilai material, yang diperoleh individu dari pemanfaatan aset atau jasa dalam suatu periode tertentu dalam kegiatan ekonomi. Dalam dunia perdagangan, pendapatan menjadi faktor krusial karena seorang penjual perlu memahami jumlah pendapatan yang diperoleh selama menjalankan bisnisnya. Menurut Sochib (2018:47), pendapatan merupakan pemasukan aset yang diperoleh dari penjualan barang atau penyediaan jasa oleh suatu entitas usaha dalam jangka waktu tertentu. Dalam konteks perusahaan, pendapatan yang berasal dari aktivitas utama operasional akan berkontribusi pada peningkatan nilai aset, yang pada akhirnya juga berpengaruh terhadap pertumbuhan modal. Namun, dalam akuntansi, peningkatan modal yang disebabkan oleh transaksi penyerahan barang atau jasa kepada pihak lain dicatat secara terpisah dalam akun pendapatan. Sementara itu, Harnanto (2019:102) menyatakan bahwa pendapatan merupakan bertambahnya aset atau berkurangnya kewajiban perusahaan yang terjadi sebagai hasil dari aktivitas operasional, terutama dalam hal penjualan barang dan penyediaan jasa kepada pelanggan. Untuk mengukur pendapatan, digunakan beberapa indikator, seperti biaya yang dikeluarkan dan total penerimaan yang diperoleh. (Santi et al., 2024)

3. Kerangka Pemikiran

Pedagang merupakan individu yang melakukan aktivitas penjualan barang dengan tujuan memperoleh keuntungan. Penelitian ini akan berfokus pada analisis tingkat pendapatan rata-rata yang diperoleh para pedagang di Pasar Rengasdengklok, Karawang. Untuk memberikan gambaran lebih jelas mengenai aspek ini, dapat dilihat pada gambar kerangka berpikir berikut:



Gambar 1.1 Paradigma Penelitian
Sumber: (Nurhayati et al.2024)

4. Metode Penelitian

Penelitian ini menggunakan pendekatan deskriptif kuantitatif untuk menganalisis pendapatan pedagang tempe di Pasar Rengasdengklok. Pendekatan ini bertujuan untuk memberikan gambaran secara sistematis mengenai pendapatan pedagang tempe berdasarkan data yang diperoleh. Populasi dalam penelitian ini adalah seluruh pedagang tempe yang berada di Pasar Rengasdengklok, yang berjumlah 14 orang. Namun, berdasarkan observasi awal, diketahui bahwa pedagang tempe yang aktif menjalankan usahanya hanya berjumlah 10 orang. Oleh karena itu, sampel dalam penelitian ini adalah seluruh pedagang aktif, yaitu sebanyak 10 orang, dengan

teknik pengambilan sampel menggunakan metode sensus. Pengumpulan data dilakukan melalui observasi dan wawancara langsung dengan pedagang tempe di Pasar Rengasdengklok. Teknik ini bertujuan untuk mendapatkan informasi yang akurat terkait pendapatan, biaya produksi. Alat untuk analisis data guna menjawab masalah dan tujuan penelitiannya itu menggunakan rumus analisis pendapatan:

$$TR = P \times Q$$

Dimana:

TR = Total penerimaan

P = Price (harga dalam satuan rupiah)

Q = Quantity (jumlah produksi dalam satuan rupiah)

Untuk mengetahui biaya total atau total cost maka secara matematis dapat dihitung dengan rumus sebagai berikut:

$$TC = FC + VC$$

Dimana:

TC = total cost (total biaya)

FC = fixed cost (biaya tetap)

VC = variabel cost (biaya rata-rata)

5. Hasil Penelitian dan Pembahasan

Hasil penelitian

Responden dalam penelitian ini merujuk pada pedagang tempe. Karakteristik responden merupakan sejumlah kriteria yang ditetapkan bagi subjek penelitian agar informasi yang diperoleh relevan dan sesuai dengan tujuan penelitian.

Tabel 1.1 Jenis Kelamin

Jenis Kelamin	Orang	Persentase %
Perempuan	7	70 %
Laki-laki	3	30 %
Jumlah	10	100 %

Sumber: Data di olah penulis 2024

Karakteristik responden pedagang tempe di Pasar Rengasdengklok dapat dijelaskan berdasarkan data yang diperoleh. Dari segi jenis kelamin, mayoritas pedagang adalah laki-laki, yakni 70% (7 orang), sedangkan perempuan berjumlah 30% (3 orang). Hal ini mengindikasikan bahwa meskipun mayoritas pedagang tempe tahu di pasar ini adalah laki-laki, perempuan juga memiliki kesempatan yang sama untuk terlibat dalam usaha ini. Hal tersebut menunjukkan bahwa bisnis tempe tahu dapat dijalankan oleh siapa saja tanpa adanya batasan gender, di mana baik laki-laki maupun perempuan memiliki peran penting dalam proses produksi hingga pemasaran.

Karakteristik Responden Berdasarkan Umur

Usia pedagang berperan dalam menentukan kemampuan mereka dalam mengelola usaha. Informasi lebih rinci dapat dilihat pada Tabel 2 di bawah ini.

Tabel 1 2 Umur

No	Kisaran Umur (Tahun)	Orang	Persentase %
1	23-26	3	30 %
2	30-45	7	70 %
	Jumlah	10	100 %

Sumber: Data di olah penulis 2024

Dilihat dari usia, mayoritas pedagang tempe di Pasar Rengasdengklok berada dalam rentang usia 30-45 tahun, yaitu 70% responden (7 orang), sementara 30% lainnya berada di usia 23-26 tahun (3 orang). Rata-rata usia pedagang adalah 35 tahun, yang berarti sebagian besar

responden berada pada usia produktif dan memiliki pengalaman yang cukup dalam menjalankan usaha. Soal ini sama dengan pernyataan (Suryanto,A 2014) yang menyatakan bahwa 25-45 tahun umur produktif

Karakteristik Berdasarkan Tingkan Pendidikan

Tingkat pendidikan pedagang tempe memiliki peran penting dalam menjalankan usaha. Pedagang dengan pendidikan lebih tinggi umumnya lebih mudah memahami serta beradaptasi dengan perkembangan informasi dan dinamika dunia bisnis. Untuk informasi lebih lanjut, Tabel 3 di bawah ini menyajikan karakteristik pedagang tahu tempe berdasarkan tingkat pendidikan.

Tabel 1.3 Tingkat Pendidikan

No	Tingkat Pendidikan	Orang	Persentase %
1	SD	4	40%
2	SMP	4	40%
3	SMA	2	20%
Jumlah		10	100 %

Sumber:Data Diolah penulis 2024

Tingkat pendidikan juga menjadi faktor penting dalam pengelolaan usaha. Berdasarkan data, mayoritas pedagang tempe tahu di Pasar Rengasdengklok memiliki pendidikan SD, sebanyak 40% responden (4 orang), diikuti oleh 40% berpendidikan SMP (2 orang) dan 20% lainnya memiliki pendidikan lebih rendah, yaitu SD.

Karakteristik Berdasarkan Pengalaman Berjualan

Pengalaman dalam berjualan berperan penting dalam menentukan keberhasilan usaha yang dijalankan. Tabel 4 di bawah ini menampilkan karakteristik pedagang berdasarkan lama atau pengalaman mereka dalam berjualan di Pasar Rengasdengklok.

Tabel 1 4 Pengalaman Berjualan

No	Pengalaman (Tahun)	Orang	Persentase %
1	1-5	6	6 %
2	6-20	4	40 %
Jumlah		10	100 %

Sumber: Data di olah penulis 2024

Berdasarkan lama usaha, sebagian besar pedagang (60%) telah berjualan selama 3-6 tahun (6 orang), sementara 40% lainnya telah berjualan lebih dari 10 tahun (4 orang). Pengalaman usaha yang cukup lama ini menunjukkan bahwa pedagang tempe tahu di Pasar Rengasdengklok memiliki keterampilan dan pemahaman yang baik mengenai pasar, kualitas produk, dan hubungan dengan pelanggan. Sebagian besar pedagang juga menjalankan usaha ini dengan pengalaman yang diturunkan secara turun-temurun, yang membuat mereka lebih berpengalaman dalam menghadapi tantangan dan persaingan bisnis.

Karakteristik Responden Berdasarkan Kepemilikan Usaha

Kepemilikan usaha adalah konsep yang mengacu pada asal-usul atau pola seseorang memiliki dan menjalankan bisnis.

Karakteristik Responden Berdasarkan kepemilikan usaha di jelaskan pada tabel berikut in

Tabel 1.5 Kepemilikan Usaha

No	Milik Usaha	Orang	Persentase %
1	Turun-Temurun	3	30 %
2	Pribadi	7	70 %
Jumlah		10	100 %

Sumber:Data diolah Penulis 2024

Tabel 5 menunjukkan pembagian persentase kepemilikan usaha berdasarkan dua kategori Turun-Temurun 30% dari usaha dimiliki secara turun-temurun, artinya usaha ini

diwariskan atau dikelola oleh keluarga atau keturunan. Pribadi: 70% dimiliki secara pribadi, yang berarti usaha ini dimiliki dan dikelola oleh individu atau perorangan.

Karakteristik Berdasarkan Tanggungan Keluarga

Badan Pusat Statistik (2019) mengklasifikasikan jumlah anggota dalam satu rumah tangga ke dalam tiga kategori. Keluarga kecil memiliki 1–3 orang tanggungan, keluarga sedang mencakup 4–6 orang tanggungan, sedangkan keluarga besar terdiri dari lebih dari 6 orang tanggungan. Karakteristik responden berdasarkan jumlah tanggungan keluarga dapat dilihat lebih rinci pada tabel di bawah ini.

Tabel 1.6 Tanggungan Keluarga

No	Jumlah Tanggungan (Orang)	Jumlah Responden (Orang)	Persentase %
1	1-4	6	60%
2	4-6	5	50 %
	Jumlah	4	100 %

Sumber: Data di olah Penulis 2024

Berdasarkan jumlah tanggungan keluarga, mayoritas pedagang tempe tahu memiliki tanggungan keluarga sebanyak 1-4 orang (60% responden atau 5 orang), sedangkan 50% lainnya memiliki tanggungan keluarga 4-6 orang (5 orang)

Tabel 1.1 Rekapitulasi data Responden

Nama Pedagang	Umur	Jenis Kelamin	Pendidikan	Lama Usaha	Kepemilikan Usaha	Tanggungan Keluarga
Soleh	34	Laki-Laki	SMP	3 Tahun	2020-Sekarang	4
Wiwi	40	Perempuan	SMP	20Tahun	2005-Sekarang	3
Ucup	40	Laki-Laki	SD	2 Tahun	2023-Sekarang	3
Warja	33	Laki-Laki	SMA	3 Tahun	2022-Sekarang	2
Dwi	26	Perempuan	SMP	6 Tahun	2021-Sekarang	1
Dani	23	Laki-Laki	SMP	2 Tahun	2023-Sekarang	1
Riyana	30	Perempuan	SD	6 Tahun	2018-Sdkarang	1
Haerun	43	Laki-Laki	SD	7 Tahun	2017-Sekarang	2
Uji	30	Laki-Laki	SD	2 Tahun	2023-Sekarang	3
Ardi	26	Perempuan	SMP	3 Tahun	2022-Sekarang	2

Sumber: pedagang tempe diolah penulis 2024

Berdasarkan tabel 6 Rekapitulasi Data Responden di atas menunjukan bahwa semakin tinggi usia, cenderung semakin panjang pula pengalaman usahanya, meskipun dalam memulai usaha pendidikan formal juga bisa menjadi faktor penentunya. Data diatas menunjukkan bahwa usia berbanding lurus dengan pengalaman usaha, tetapi ada faktor lain, seperti tahun mulai usaha dan tingkat pendidikan, yang dapat menentukan hasilnya.

Total Penerimaan

Penerimaan menggambarkan jumlah uang yang diterima dari hasil penjualan Tempe setiap hari, sementara total biaya meliputi semua pengeluaran, baik biaya tetap maupun biaya variabel, yang dikeluarkan oleh pedagang dalam menjalankan usahanya. Pendapatan dihitung sebagai selisih antara penerimaan dan total biaya yang dikeluarkan.

Tabel Penerimaan Pedagang Tempe di Pasar Rengasdengklok Karawang per hari

Nama Pedagang	Total Penjualan/Papan	Harga	Total Penerimaan Perhari
Soleh	400	Rp. 5.000	Rp 2.000.000
Wiwi	300	Rp. 5.000	Rp 1.500.000
Ucup	600	Rp. 5.000	Rp 3.000.000
Warja	701	Rp. 5.000	Rp 3.500.000
Dwi	300	Rp. 5.000	Rp 1.500.000

Dani	500	Rp. 5.000	Rp	2.500.000
Riyana	400	Rp. 5.000	Rp	2.000.000
Haerun	900	Rp. 5.000	Rp	5.000.000
Uji	300	Rp. 5.000	Rp	1.500.000
Ardi	400	Rp. 5.000	Rp	2.000.000

Sumber: Data pedagang tempe diolah penulis 2024

Tabel ini menyajikan data penjualan papan oleh sejumlah pedagang, lengkap dengan jumlah papan yang terjual, harga satuan, serta total penerimaan per hari. Seluruh pedagang menjual papan dengan harga yang sama, yaitu Rp5.000 per unit. Dari data tersebut, terlihat bahwa total pendapatan setiap pedagang sangat bergantung pada volume penjualan harian mereka.

Pelayanan

Pelayanan merupakan salah satu faktor yang berperan dalam menarik pelanggan dan mempertahankan loyalitas konsumen. Dalam konteks perdagangan tempe, kualitas pelayanan mencakup keramahan pedagang, kecepatan dalam melayani, serta ketepatan dalam memberikan informasi mengenai produk. Pelayanan yang baik akan meningkatkan kepuasan pelanggan dan berpotensi meningkatkan volume penjualan, yang pada akhirnya berpengaruh terhadap pendapatan pedagang.

Kemudahan Akses Bertransaksi

Kemudahan akses bertransaksi mengacu pada berbagai aspek yang memungkinkan pelanggan melakukan pembelian dengan lebih praktis dan efisien. Salah satu bentuk kemudahan ini adalah adanya sistem pemesanan melalui WhatsApp, di mana pelanggan dapat melakukan order tanpa harus datang langsung ke pasar. Dengan layanan ini, pelanggan cukup menghubungi pedagang untuk memesan produk terlebih dahulu, sehingga mereka dapat mengambil pesanan di waktu yang disepakati tanpa harus menunggu lama. Selain itu, sistem ini juga membantu pedagang dalam mengelola pesanan dengan lebih teratur dan mengurangi risiko kehabisan stok.

Analisis Biaya Produksi

Biaya produksi merupakan keseluruhan pengeluaran yang dikeluarkan oleh pedagang tempe dalam menjalankan usahanya untuk memperoleh keuntungan. Biaya produksi terdiri dari biaya tetap dan biaya tidak tetap. Biaya tetap adalah biaya yang tidak terlalu dipengaruhi oleh besar kecilnya skala usaha, seperti biaya transportasi ke pasar, upah pedagang, dan sewa lapak. Sementara itu, biaya tidak tetap merupakan biaya yang jumlahnya dapat berubah-ubah tergantung pada aktivitas usaha, seperti biaya tenaga kerja dan biaya pengemasan.

Biaya Tetap (Fixed Cost)

Biaya tetap adalah jenis pengeluaran yang tidak mengalami perubahan meskipun terdapat peningkatan atau penurunan dalam aktivitas bisnis (Sulismai Yuni et al., 2019). Biaya ini mencakup penyusutan peralatan, gaji pedagang, serta berbagai biaya lain yang tidak bergantung pada jumlah penjualan. Setiap pelaku usaha memiliki besaran biaya tetap yang berbeda sesuai dengan kondisi usaha masing-masing.

Tabel 1.2 Gaji Pedagang

No	Nama	Gaji Pedagang
1	Soleh	Rp 250.000
2	Wiwi	Rp 200.000

3	Ucup	Rp 250.000
4	Warja	Rp 200.000
5	Dwi	Rp 250.000
6	Dani	Rp 200.000
7	Riyana	Rp 250.000
8	Haerun	Rp 200.000
9	Uji	Rp 250.000
10	Ardi	Rp 200.000
Total Rata-Rata perhari		Rp 220.000

Sumber:pedagang tempe diolah penulis 2024

Berdasarkan Tabel 1.8, upah tempe per hari meenjelaskan jumlah upah yang diterima setiap individu di setiap pedagang. Dari data tersebut, diperoleh rata-rata biaya upah pedagang per hari sebesar Rp. 305.000. Biaya ini merupakan salah satu komponen utama dalam operasional usaha. Pedagang dengan biaya upah lebih tinggi, seperti Soleh dan Warja, cenderung lebih memprioritaskan kualitas tenaga kerja atau produktivitas dibandingkan pedagang lainnya. Perbedaan ini mencerminkan strategi yang beragam dalam pengelolaan tenaga kerja oleh masing-masing pedagang

Tabel 1 3 Biaya Sewa Lapak

No	Nama	Biaya Sewa Lapak
1	Soleh	Rp 25.000
2	Wiwi	Rp 25.000
3	Ucup	Rp 25.000
4	Warja	Rp 25.000
5	Dwi	Rp 25.000
6	Dani	Rp 25.000
7	Riyana	Rp 25.000
8	Haerun	Rp 25.000
9	Ardi	Rp 25.000
10	Uji	Rp 25.000
Total Ratarata perhari		Rp 39.500

Sumber: Pedagang tempe diolah Penulis 2024

Berdasarkan Tabel 1.9 yang ada, sebagian besar penyewa lapak membayar biaya sewa sebesar Rp 25.000 per hari. Hanya Uji yang membayar lebih tinggi, yakni Rp 170.000 per hari. Hal ini karena Uji menyewa lapak dengan ukuran yang lebih besar atau lokasi yang lebih strategis dibandingkan dengan penyewa lainnya. Dengan rata-rata biaya sewa lapak per hari sebesar Rp 39.500

Tabel 1.4 Biaya Penyusutan Alat

No	Nama Pedagang	Jenis Barang	Jumlah	Harga Satuan	Nilai Beli	Nilai Sisa	Umur ekonomis	Penyusutan Perhari
1	Soleh	Timbangan	1	Rp250.000	Rp250.000	0	4	Rp174.000
		Pisau	2	Rp15.000	Rp30.000	0	5	Rp17.000
		Talenan	2	Rp13.000	Rp26.000	0	3	Rp24.000
Total Penyusutan								Rp215.000
2	Wiwi	Timbangan	1	Rp140.000	Rp140.000	0	4	Rp97.000
		Pisau	1	Rp26.000	Rp26.000	0	5	Rp14.000
		Talenan	1	Rp20.000	Rp20.000	0	3	Rp19.000
Total penyusutan								Rp130.000
3	Warja	Timbangan	1	Rp150.000	Rp150.000	0	4	Rp104.000
		Pisau	2	Rp30.000	Rp15.000	0	5	Rp18.000
		Talenan	1	Rp19.000	Rp19.000	0	3	Rp17.000
Total Penyusutan								Rp139.000
4	Ucup	Timbangan	1	Rp130.000	Rp130.000	0	4	Rp89.000
		Pisau	2	Rp35.000	Rp13.000	0	5	Rp19.000
		Talenan	1	Rp23.000	Rp23.000	0	3	Rp21.000
TotalPenyusutan								Rp129.000
5	Dwi	Timbangan	1	Rp115.000	Rp115.000	0	4	Rp80.000
		Pisau	2	Rp50.000	Rp25.000	0	5	Rp28.000
		Talenan	1	Rp25.000	Rp25.000	0	3	Rp23.000
Total Penyusutan								Rp131.000
6	Ardi	Timbangan	1	Rp250.000	Rp250.000	0	4	Rp171.000
		Pisau	2	Rp30.000	Rp15.000	0	5	Rp16.000
		Talenan	1	Rp22.000	Rp22.000	0	3	Rp20.000
Total Penyusutan								Rp207.000
7	Uji	Timbangan	1	Rp150.000	Rp150.000	0	4	Rp104.000
		Pisau	2	Rp27.000	Rp13.500	0	5	Rp15.000
		Talenan	1	Rp20.000	Rp20.000	0	3	Rp19.000
Total Penyusutan								Rp138.000
8	Haerun	Timbangan	1	Rp200.000	Rp200.000	0	4	Rp139.000
		Pisau	2	Rp50.000	Rp25.000	0	5	Rp29.000
		Talenan	2	Rp44.000	Rp22.000	0	3	Rp41.000
Total Penyusutan								Rp209.000
9	Riyana Fitri	Timbangan	1	Rp250.000	Rp250.000	0	4	Rp174.000
		Pisau	2	Rp50.000	Rp25.000	0	5	Rp28.000
		Talenan	2	Rp34.000	Rp17.000	0	3	Rp31.000
Total penyusutan								Rp233.000
10	Dani	Timbangan	1	Rp200.000	Rp200.000	0	4	Rp139.000
		Pisau	2	Rp55.000	Rp27.500	0	5	Rp31.000
		Talenan	2	Rp34.000	Rp17.000	0	3	Rp31.000
Total Penyusutan								Rp201.000

Sumber: Pedagang Tempe Diolah Penulis 2024

Berdasarkan tabel 11 di atas, perhitungan biaya penyusutan harian untuk alat-alat seperti timbangan, pisau, dan talenan yang digunakan oleh pedagang tempe di Pasar Rengasdengklok menunjukkan variasi biaya penyusutan yang dikeluarkan oleh setiap pedagang. Setiap pedagang memiliki biaya penyusutan yang berbeda-beda, tergantung pada harga beli alat, jumlah alat yang dimiliki, dan umur ekonomis alat tersebut. Secara keseluruhan, biaya penyusutan harian ini memberikan gambaran mengenai pengeluaran tetap yang perlu diperhitungkan oleh pedagang dalam menjalankan usaha mereka. Dari data yang ada, rata-rata total biaya penyusutan yang dikeluarkan oleh pedagang tempe di Pasar Rengasdengklok adalah sebesar Rp169.300 per hari. Angka ini mencerminkan total biaya penyusutan dari berbagai peralatan yang digunakan dalam operasional usaha pedagang di pasar tersebut.

Untuk mengetahui besarnya biaya tetap yang dikeluarkan oleh pedagang daging sapi pasar baru karawang. Berikut tabel Rata-rata per hari Total biaya tetap yang dikeluarkan oleh pedagang daging sapi di pasar baru Karawang.

Tabel 1.5 Biaya Rata-rata perhari

Nama Pedagang	Gaji Pedagang	Biaya Sewa Lapak	Penyusutan Alat	Total Biaya
Soleh	Rp250.000	Rp25.000	Rp215.000	Rp490.000
Wiwi	Rp200.000	Rp25.000	Rp130.000	Rp355.000
Ucup	Rp250.000	Rp25.000	Rp129.000	Rp404.000
Warja	Rp200.000	Rp25.000	Rp139.000	Rp364.000

Dwi	Rp250.000	Rp25.000	Rp131.000	Rp406.000
Dani	Rp200.000	Rp25.000	Rp201.000	Rp426.000
Riyana	Rp250.000	Rp25.000	Rp233.000	Rp508.000
Haerun	Rp200.000	Rp25.000	Rp209.000	Rp434.000
Uji	Rp250.000	Rp25.000	Rp138.000	Rp482.000
Ardi	Rp200.000	Rp25.000	Rp207.000	Rp432.000

Sumber: pedagang tempe diolah penulis 2024

Berdasarkan Tabel 1.11 mengenai biaya tetap yang harus dikeluarkan oleh beberapa pedagang yang terlibat dalam usaha mereka. Setiap pedagang memiliki 3 komponen biaya utama, yaitu gaji pedagang dan biaya sewa lapak, dan biaya penyusutan alat.

Biaya Tidak Tetap (Variabel cost)

Biaya tidak tetap merupakan pengeluaran yang bersifat fluktuatif dan dapat berubah sesuai dengan volume usaha pedagang. Biaya ini mencakup biaya listrik, biaya pengemasan, serta berbagai biaya lain yang bergantung pada tingkat aktivitas usaha.

Tabel 1 6 Biaya Plastik Perhari

No	Nama	Biaya Plastik
1	Soleh	Rp55.000
2	Wiwi	Rp45.000
3	Ucup	Rp60.000
4	Warja	Rp75.000
5	Dwi	Rp65.000
6	Dani	Rp60.000
7	Riyana	Rp50.000
8	Haerun	Rp80.000
9	Uji	Rp65.000
10	Ardi	Rp75.000

Sumber: Pedagang tempe diolah penulis 2024

Tabel 1.12 menunjukkan pengeluaran harian pedagang tempe di Pasar Rengasdengklok untuk biaya plastik yang digunakan dalam membungkus dan menjual produk mereka. Dalam tabel ini, terdapat 10 pedagang dengan biaya plastik yang dikeluarkan per hari

Tabel 1 7 Biaya Tenaga kerja langsung

No	Nama Pedagang	Jumlah Pekerja	Biaya Pekerja
1	Soleh	—	—
2	Wiwi	—	—
3	Ucup	1	Rp50.000
4	Warja	1	Rp50.000
5	Dwi	1	Rp75.000
6	Dani	1	Rp100.000
7	Riyana	1	Rp. 50.000
8	Haerun	1	Rp. 50.000
9	Uji	—	—
10	Ardi	—	—

Sumber: Pedagang tempe diolah penulis 2024

Berikut adalah tabel 1.13 yang menunjukkan jumlah pekerja dan biaya pekerja untuk beberapa pedagang tempe. Beberapa pedagang memiliki jumlah pekerja satu orang, Biaya pekerja ini mencerminkan pengeluaran yang dikeluarkan pedagang untuk menggaji pekerja mereka, yang tentunya berpengaruh pada total biaya yang harus dikeluarkan dalam kegiatan operasional mereka.

Tabel 1 8 Biaya Tidak Tetap Perhari

No	Nama Pedagang	Jenis Biaya				Total
		Biaya Pengemasan	Biaya Transportasi	Biaya Listrik	Biaya pekerja	
1	Warja	Rp75.000	Rp10.000	Rp12.000	Rp50.000	Rp147.000
2	Dwi	Rp65.000	Rp10.000	Rp6.000	Rp70.000	Rp151.000
3	Dani	Rp60.000	Rp10.000	Rp6.000	Rp100.000	Rp176.000
4	Ucup	Rp.60.000	Rp15.000	Rp6.000	Rp50.000	Rp131.000
5	Haerun	Rp50.000	Rp10.000	Rp12.000	Rp60.000	Rp132.000
6	Riyana	Rp50.000	Rp10.000	Rp6.000	Rp50.000	Rp116.000
7	Wiwi	Rp45.000	Rp15.000	Rp12.000		Rp72.000
8	Uji	Rp75.000	Rp15.000	Rp6.000		Rp96.000
9	Ardi	Rp65.000	Rp15.000	Rp12.000		Rp92.000
10	Soleh	Rp55.000	Rp15.000	Rp12.000		Rp82.000

Sumber: Pedagang tempe diolah penulis 2024

Tabel 14 di atas menunjukkan rincian biaya tidak tetap yang dikeluarkan oleh masing-masing pedagang dalam menjalankan usaha mereka. Biaya tidak tetap ini mencakup beberapa komponen seperti biaya pengemasan, biaya listrik, biaya konsumsi, biaya air, dan biaya pekerja, yang besarnya dapat bervariasi tergantung pada kondisi dan kebutuhan masing-masing pedagang. Sebagai contoh, Soleh memiliki total biaya tidak tetap sebesar Rp.82.000 dengan pengeluaran terbesar untuk biaya pengemasan (Rp 55.000) kemudian biaya transport perhari (Rp 15.00). Di sisi lain, pedagang seperti dani dan dwi mengeluarkan biaya lebih tinggi, masing-masing Rp. 176.000 dan Rp 151.000, yang disebabkan oleh tambahan biaya pekerja yang signifikan, yakni Rp 100.000 dan Rp 70.000.

Biaya pekerja ini menunjukkan bahwa usaha yang memerlukan tenaga tambahan untuk operasional akan mempengaruhi total biaya yang dikeluarkan. Pedagang lainnya, seperti Soleh dan wiwi, memiliki biaya tidak tetap yang lebih rendah, yaitu Rp 84.000 dan Rp 72.000 karena mereka tidak memerlukan biaya pekerja tambahan. Hal ini mengindikasikan bahwa semakin sederhana operasional yang dijalankan, semakin rendah biaya yang perlu dikeluarkan. Tabel ini memberikan gambaran mengenai pengelolaan biaya tidak tetap yang sangat penting untuk diperhatikan dalam upaya memaksimalkan keuntungan, di mana pengendalian biaya dapat meningkatkan efisiensi usaha secara keseluruhan.

Rata-rata biaya listrik yang dikeluarkan oleh pedagang sebesar Rp12.000 per hari. Biaya ini digunakan untuk keperluan penerangan, karena sebagian besar pedagang tempe berjualan mulai dari jam 4 sore hingga pagi hari, sekitar pukul 8 pagi.

Rata-rata biaya transportasi yang dikeluarkan oleh pedagang tempe berkisar antara Rp10.000 hingga Rp15.000 per hari. Biaya ini digunakan untuk transport pedagang tempe ke pasar rengasdengklok karawang.

Total Biaya Produksi

Biaya produksi merupakan total keseluruhan dari biaya tetap dan biaya variabel. Biaya tetap dalam suatu usaha memiliki nilai yang tidak berubah serta tidak dipengaruhi oleh aktivitas produksi, sedangkan biaya tidak tetap adalah pengeluaran yang dikeluarkan dalam proses produksi dan nilainya dapat memengaruhi aktivitas produksi. Hasil ini menunjukkan

Tabel 1.9 Total Biaya Produksi

Nama Pedagang	Biaya Tetap	Biaya Tidak Tetap	Total Biaya
Soleh	Rp 450.000	Rp 82.000	Rp 532.000
Wiwi	Rp 355.000	Rp 72.000	Rp 427.000
Uji	Rp 482.000	Rp 92.000	Rp 574.000
Ardi	Rp 432.000	Rp 94.000	Rp 526.000
Dwi	Rp 406.000	Rp 151.000	Rp 526.000
Dani	Rp 426.000	Rp 176.000	Rp 602.000
Riyana	Rp 505.000	Rp 116.000	Rp 621.000
Haerun	Rp 434.000	Rp 162.000	Rp 596.000
Ucup	Rp 404.000	Rp 404.000	Rp 535.000
Warja	Rp 364.000	Rp 364.000	Rp 551.000

Sumber: Pedagang tempe diolah penulis 2024

Tab 1.15 di atas menggambarkan rincian biaya tetap dan biaya tidak tetap yang dikeluarkan oleh masing-masing pedagang, serta total biaya yang harus ditanggung dalam menjalankan usaha. Biaya tidak tetap mencakup pengeluaran yang bersifat fluktuatif, seperti biaya transportasi, pengemasan, dan listrik, sedangkan biaya tetap mencakup pengeluaran yang cenderung stabil, seperti sewa lapak dan gaji pedagang. Sebagai contoh, Soleh memiliki total biaya usaha sebesar Rp 532.000, dengan rincian biaya tetap Rp 450.000 dan biaya tidak tetap Rp 82.000. Sementara itu, Wiwi dan Ardi memiliki total biaya yang lebih rendah, yakni Rp 427.000 dan Rp 526.000, karena beban biaya tetap mereka lebih kecil. Di sisi lain, pedagang seperti Riyana dan Uji menanggung biaya usaha yang lebih tinggi, masing-masing sebesar Rp574.000 dan Rp 650.000, yang dipengaruhi oleh besarnya biaya tetap, yaitu Rp 482.000 dan Rp 505.000. Dari data tersebut, dapat disimpulkan bahwa biaya tidak tetap memiliki pengaruh besar terhadap total biaya usaha, sedangkan biaya tetap mencerminkan komponen biaya yang lebih stabil dan dapat diprediksi. Oleh karena itu, efisiensi dalam pengelolaan biaya tidak tetap menjadi faktor penting agar pedagang dapat mempertahankan usaha mereka tanpa mengorbankan profitabilitas.

Pendapatan dan Penerimaan

Berikut merupakan tabel pendapatan yang dapat diolah dengan menggunakan rumus:

$$TR = S - TC$$

Tabel 1 10 Penerimaan dan pendapatan

No	Nama	Penerimaan (S)	Total Biaya (TC)	Pendapatan
1	Soleh	Rp2.000.000	Rp625.000	Rp1.375.000
2	Wiwi	Rp1.500.000	Rp475.000	Rp1.025.000
3	Ucup	Rp3.000.000	Rp529.000	Rp2.471.000
4	Warja	Rp3.500.000	Rp559.000	Rp2.941.000
5	Dwi	Rp1.500.000	Rp595.000	Rp905.000
6	Dani	Rp2.500.000	Rp655.000	Rp1.845.000
7	Riyana	Rp2.000.000	Rp618.000	Rp1.382.000
8	Haerun	Rp5.000.000	Rp596.000	Rp4.404.000
9	Uji	Rp1.500.000	Rp 482.000	Rp1.018.000
10	Ardi	Rp2.000.000	Rp541.000	Rp1.459.000

Sumber: Pedagang tempe diolah penulis 2024

Dari hasil analisis, pendapatan tertinggi pedagang tempe di Pasar rengasdengklok Karawang adalah Haerun yaitu Rp. 4.404.000 Pendapatan ini diperoleh dari selisih antara total penerimaan dan total biaya produksi. Total ini menunjukkan keuntungan bersih yang diraih para pedagang setelah mengurangi seluruh biaya operasional.

Kendala-kendala yang dihadapi pedagang Tempe di Pasar Rengasdengklok Karawang

Berdasarkan hasil penelitian di Pasar Rengasdengklok Karawang dapat ditemukan kendala-kendala yang dihadapi pedagang temp berdasarkan karakteristik responden dengan pendapatan. Berikut tabel kendala kendala yang di hadapi oleh pedagang tempe Pasar Rengasdengklok Karawang.

a. Umur

Kendala yang dihdapi oleh pedagang tempe di Pasar Rengasdengklok adalah faktor umur, khususnya bagi pedagang yang berusia 30 tahun ke bawah. Berdasarkan data yang diperoleh, pedagang muda cenderung memiliki pendapatan yang lebih rendah dibandingkan dengan pedagang yang lebih tua. Hal ini lebih disebabkan oleh kepercayaan konsumen terhadap usia pedagang. Konsumen lebih cenderung memilih membeli dari pedagang yang lebih tua karena dianggap memiliki pengalaman yang lebih banyak dan lebih memahami kualitas produk yang mereka jual. Kepercayaan ini berhubungan dengan anggapan bahwa pedagang yang lebih tua lebih dapat dipercaya dalam menjaga kualitas dan keandalan produk tempe yang dijual, sehingga mereka dianggap lebih kompeten dalam memenuhi kebutuhan konsumen.

b. Jenis Kelamin

Kendala kedua yang dihadapi oleh pedagang tempe di Pasar Rengasdengklok adalah faktor jenis kelamin. Berdasarkan data yang diperoleh, pendapatan tertinggi didominasi oleh pedagang laki-laki, sementara terdapat dua pedagang perempuan yang memiliki pendapatan lebih rendah. Hal ini disebabkan oleh keterbatasan dalam durasi waktu berjualan serta

tanggung jawab rumah tangga yang membatasi aktivitas berdagang mereka. Pedagang laki-laki cenderung lebih fleksibel dalam menjalankan usaha, memiliki jam operasional lebih panjang, serta akses yang lebih luas terhadap pemasok dan pelanggan. Sebaliknya, pedagang perempuan sering kali harus membagi waktu antara berdagang dan mengurus keluarga, sehingga skala usaha mereka lebih kecil dan berdampak pada pendapatan yang lebih rendah

c. Pendidikan

Kendala ketiga yang dihadapi oleh pedagang tempe di Pasar Rengasdengklok adalah tingkat pendidikan yang rendah. Berdasarkan data yang diperoleh, terdapat 30% atau sebanyak tiga pedagang yang mengalami kendala akibat rendahnya tingkat pendidikan, terdiri dari dua pedagang dengan latar belakang pendidikan SD dan satu pedagang lulusan SMP. Tingkat pendidikan yang rendah dapat mempengaruhi kemampuan pedagang dalam mengelola usaha, terutama dalam pencatatan keuangan, perhitungan harga, serta strategi pemasaran. Pedagang dengan pendidikan lebih rendah cenderung mengalami kesulitan dalam mengakses informasi mengenai peluang usaha, inovasi pemasaran, serta pengelolaan keuangan yang lebih efektif. Akibatnya, mereka menghadapi tantangan lebih besar dalam meningkatkan pendapatan dan bersaing di pasar.

d. Lama Usaha

Kendala terakhir yang dihadapi oleh pedagang tempe di Pasar Rengasdengklok adalah lama usaha. Berdasarkan data yang diperoleh, terdapat dua pedagang yang memiliki pengalaman berdagang yang masih tergolong singkat. Kurangnya pengalaman ini berpengaruh terhadap manajemen usaha serta kemampuan dalam membangun jaringan pelanggan. Pedagang dengan pengalaman yang lebih singkat cenderung menghadapi kesulitan dalam menarik pelanggan tetap dan memahami pola permintaan pasar. Selain itu, mereka juga masih dalam tahap belajar dalam mengelola keuangan dan operasional usaha. Akibatnya, pendapatan mereka cenderung lebih rendah dibandingkan dengan pedagang yang telah lama berjualan dan memiliki basis pelanggan yang lebih kuat.

e. Kemudahan pembelian

Kendala lainnya yang ditemukan adalah terkait kemudahan dalam proses pembelian. Berdasarkan hasil pengamatan, sebagian pedagang tempe di Pasar Rengasdengklok sudah mulai menggunakan WhatsApp untuk menerima pesanan dari konsumen. Meskipun begitu, sistem ini masih terbatas pada pemesanan saja. Konsumen tetap harus datang langsung ke pasar untuk mengambil dan membayar pesanan tersebut. Bahkan, dalam beberapa kasus, konsumen bisa mengambil barang kapan saja dan melakukan pembayaran di lain waktu, tergantung kesepakatan antara pedagang dan pembeli. Namun, tidak semua pedagang menerapkan sistem ini. Beberapa pedagang yang usianya lebih tua masih berjualan secara konvensional dan belum menggunakan WhatsApp sebagai sarana komunikasi dengan pelanggan. Hal ini menunjukkan adanya keterbatasan dalam pemanfaatan teknologi sebagai media penunjang penjualan. Akibatnya, peluang untuk memberikan layanan yang lebih praktis dan efisien menjadi terbatas, terutama bagi konsumen yang memiliki keterbatasan waktu atau lebih memilih cara berbelanja yang fleksibel.

Pembahasan

1. Pendapatan Pedagang Tempe di Pasar Rengasdengklok Karawang

Pendapatan pedagang tempe di Pasar Rengasdengklok bervariasi tergantung pada penerimaan dan biaya operasional yang mereka keluarkan. Berdasarkan hasil penelitian, Haerun menjadi pedagang dengan penjualan tertinggi, yakni Rp 4.434.000. Hal ini disebabkan oleh jumlah volume penjualan yang tinggi. Selain itu, tingginya permintaan masyarakat terhadap produknya turut berkontribusi pada keberhasilannya. Pedagang dengan pendapatan tertinggi kedua adalah Warja, yang memperoleh Rp 2.949.000, penerimaan yang tinggi tetap menjadi

faktor utama yang mendukung pendapatannya. Sementara itu, Soleh dan Ardi masing-masing mencatat pendapatan sebesar Rp 1.447.000 dan Rp 1.474.000.

Pendapatan mereka menunjukkan bahwa strategi pengelolaan usaha yang baik mampu memberikan hasil positif. Pedagang lainnya, seperti uji dan dwi juga mencatat pendapatan dengan angka masing-masing sebesar Rp 850.000 dan Rp 943.000 mereka cukup mendukung keberlangsungan usaha. Pendapatan yang lebih rendah pada pedagang seperti Uji, Dwi, dan Riyana disebabkan oleh tingginya biaya yang mereka keluarkan dalam menjalankan usaha. Meskipun mereka tetap memperoleh keuntungan, jumlahnya lebih kecil dibandingkan dengan pedagang lain yang memiliki skala usaha lebih besar. Uji mencatat pendapatan sebesar Rp 1.018.000, sementara Dwi memperoleh Rp943.000, yang masih cukup untuk mempertahankan usaha mereka. Riyana, dengan pendapatan yang lebih rendah dibandingkan keduanya, menghadapi tantangan lebih besar akibat total biaya yang lebih tinggi.

Hasil penelitian mengenai pendapatan pedagang tempe di Pasar Rengasdengklok Karawang sejalan dengan penelitian yang dilakukan oleh Muh. Amin al ihsar et al (2019). tentang pendapatan pedagang sayur mayur di Pasar Tradisional Aikmel, Kecamatan Aikmel, Kabupaten Lombok Timur. Penelitian ini menunjukkan bahwa pendapatan pedagang ditentukan oleh selisih antara total penerimaan dan total biaya, yang terdiri dari biaya tetap dan biaya tidak tetap.

2. Kendala Yang di Hadapi Oleh pedagang tempe di pasar rengasdengklok

Berdasarkan analisis terhadap berbagai kendala yang dihadapi oleh pedagang tempe di Pasar Rengasdengklok, faktor yang paling dominan dalam menentukan pendapatan adalah umur. Dari sepuluh pedagang tempe dengan pendapatan tertinggi, mayoritas merupakan pedagang yang lebih tua, yaitu berusia di atas 30 tahun. Kepercayaan konsumen terhadap pedagang yang lebih tua menjadi faktor utama yang mempengaruhi pendapatan. Konsumen cenderung memilih membeli tempe dari pedagang yang lebih tua karena mereka dianggap lebih mampu menjaga kualitas tempe yang dijual. pedagang yang lebih tua lebih teliti dalam memilih bahan baku dan proses produksi, sehingga tempe yang mereka jual memiliki mutu yang lebih baik, lebih segar, dan lebih tahan lama.

Selain itu, konsumen merasa lebih yakin bahwa tempe yang dijual oleh pedagang yang lebih tua memiliki kualitas yang konsisten. Mereka percaya bahwa pedagang yang lebih tua lebih paham dalam memastikan tempe tetap dalam kondisi baik, mulai dari pemilihan kedelai, proses fermentasi, hingga penyimpanan sebelum dijual. Kepercayaan ini juga diperkuat oleh pengalaman pelanggan yang merasa tempe dari pedagang yang lebih tua lebih enak, tidak cepat basi, dan memiliki tekstur yang lebih baik. Dengan keyakinan akan kualitas yang terjaga, pelanggan lebih cenderung untuk membeli dari mereka dibandingkan pedagang lainnya, sehingga berpengaruh pada peningkatan pendapatan.

Kendala lain yang ditemukan adalah terbatasnya kemudahan dalam proses pembelian. Sebagian pedagang tempe di Pasar Rengasdengklok sudah mulai menggunakan WhatsApp untuk menerima pesanan, namun sistem ini hanya sebatas pemesanan konsumen tetap harus datang langsung ke pasar untuk mengambil dan membayar barang. Selain itu, penggunaan teknologi seperti WhatsApp di kalangan pedagang masih belum merata. Pedagang yang lebih tua umumnya masih mengandalkan metode penjualan tradisional dan belum menggunakan aplikasi digital seperti WhatsApp untuk berkomunikasi dengan pelanggan.

Penelitian ini menjelaskan berbagai kendala yang menentukan pendapatan pedagang tempe di Pasar Rengasdengklok, seperti faktor umur pedagang yang memengaruhi kepercayaan konsumen, serta keterbatasan dalam penggunaan teknologi seperti WhatsApp dalam proses penjualan. Hal tersebut tidak sesuai dengan penelitian oleh Muh. Amin Al Ihsar et al. (2019) lebih menekankan pada kendala umum seperti rendahnya tingkat pendidikan dan kurangnya modal di kalangan pedagang sayur mayur. Sementara itu Penelitian Abdul Wahid (2023) berjudul Analisis Pendapatan Pedagang Pasar Tradisional di Kota Jambi (Studi Kasus Pasar Simpang Pulai. Penelitian

ini mengungkap bahwa tidak ada perbedaan signifikan antara keduanya, namun ditemukan bahwa jumlah tanggungan keluarga serta modal usaha memiliki pengaruh yang cukup besar terhadap besaran pendapatan pedagang. Kemudian Juihardi (2024) menyoroti kendala eksternal seperti kondisi pasar yang sepi, akses jalan yang buruk, dan cuaca yang tidak mendukung, namun belum mengulas tantangan internal yang dihadapi pedagang secara langsung dalam menjalankan usahanya.

Umur Menjadi Kendala di Pasar Rengasdengklok Karawang. Khususnya bagi pedagang yang berusia 30 tahun ke bawah, pedagang yang lebih muda sering menghadapi lebih banyak kesulitan dibandingkan pedagang yang lebih tua. Salah satu tantangannya adalah kurangnya kepercayaan konsumen. Menurut pernyataan Bapak Buharnudin (Kepala Bidang Sarana Distribusi Perdagangan Kabupaten Karawang), pedagang muda cenderung mencari solusi instan, mengutamakan kemudahan, dan menginginkan hasil yang cepat. Hal ini berbeda dengan pedagang senior yang umumnya memulai usaha dari awal, memiliki pengalaman lebih luas, dan telah menjalani usaha dalam jangka waktu yang lebih lama. Selain itu, pedagang yang lebih tua biasanya sudah memiliki pelanggan tetap dan lebih dipercaya oleh pembeli, sementara pedagang muda harus berusaha lebih keras untuk membangun kepercayaan pelanggan. Salah satu upaya yang dapat dilakukan adalah dengan meningkatkan kualitas produk, seperti memperbaiki mutu tempe agar lebih baik dan lebih tahan lama. Selain itu, pedagang muda juga perlu menerapkan strategi pemasaran yang lebih inovatif, seperti memanfaatkan media sosial untuk menarik perhatian konsumen baru serta memberikan pelayanan yang lebih ramah dan responsif demi membangun loyalitas pelanggan.

Upaya Disperindag dalam mendukung pendapatan pedagang tempe di Pasar Rengasdengklok, terutama bagi pedagang skala kecil. Menurut pernyataan (Burhanudin, Kepala Bidang Sarana Distribusi Perdagangan Kabupaten Karawang) Disperindag berupaya menyejahterakan pedagang dengan menyediakan pasar yang lebih layak dan tertata, seperti Pasar Proklamasi. Selain itu, untuk mendukung pendapatan pedagang tempe, khususnya skala kecil, Perlu menyediakan fasilitas yang lebih memadai, mendorong pelatihan manajemen usaha, dan menciptakan lingkungan perdagangan yang lebih kondusif agar pedagang dapat berkembang dan meningkatkan pendapatannya.

6. Kesimpulan dan Implikasi

kesimpulan

Berdasarkan hasil penelitian dan pembahasan yang telah dijelaskan mengenai analisis pendapatan pedagang tempe di Pasar Rengasdengklok Karawang, dapat ditarik kesimpulan sebagai berikut:

1. Pendapatan pedagang tempe di Pasar Rengasdengklok bervariasi, dengan Haerun mencatatkan pendapatan tertinggi sebesar Rp 4.434.000, diikuti oleh Warja (Rp 2.949.000), Soleh (Rp1.447.000), dan Ardi (Rp1.474.000). Pedagang dengan pendapatan lebih rendah, seperti Uji (Rp 1.018.000), Dwi (Rp 943.000), dan Riyana, meskipun menghadapi biaya operasional tinggi, masih dapat mempertahankan usaha mereka. Namun, Riyana menghadapi tantangan terbesar karena biaya operasional yang lebih tinggi. Keberhasilan pedagang sangat dipengaruhi oleh volume penjualan, biaya, dan strategi pengelolaan usaha yang diterapkan.
2. Mayoritas pedagang dengan pendapatan lebih tinggi adalah mereka yang berusia di atas 30 tahun, karena konsumen lebih percaya pada kualitas tempe yang mereka jual. Pedagang yang lebih tua dianggap lebih berpengalaman dalam menjaga mutu produk, mulai dari pemilihan bahan baku hingga proses produksi. Sebaliknya, pedagang yang lebih muda menghadapi tantangan dalam membangun kepercayaan pelanggan, yang berdampak pada tingkat

pendapatan mereka. Kendala lainnya adalah terbatasnya kemudahan dalam proses pembelian. Beberapa pedagang tempe di Pasar Rengasdengklok sudah menggunakan WhatsApp untuk menerima pesanan, namun konsumen tetap harus datang ke pasar untuk mengambil dan membayar barang. Selain itu, pedagang yang lebih tua belum memanfaatkan WhatsApp, sehingga masih mengandalkan metode penjualan tradisional.

Implikasi

1. Pentingnya Pengelolaan Usaha yang Efisien
Hasil penelitian menunjukkan bahwa pengelolaan usaha yang baik dan pengendalian biaya sangat berpengaruh terhadap pendapatan pedagang. Oleh karena itu, pedagang perlu lebih fokus pada efisiensi operasional, seperti mengurangi biaya tidak perlu dan meningkatkan volume penjualan melalui pemasaran yang lebih efektif. Pelatihan dalam manajemen usaha serta peningkatan kualitas produk sangat disarankan untuk membantu pedagang mempertahankan daya saing dan meningkatkan pendapatan.
2. Mengingat kepercayaan konsumen lebih besar terhadap pedagang yang lebih tua. penting bagi pedagang muda untuk mendapatkan pelatihan dalam menjaga kualitas produk serta membangun kepercayaan pelanggan. Dengan demikian, mereka dapat meningkatkan daya saing dan pendapatan mereka di pasar. Pemanfaatan teknologi seperti WhatsApp masih terbatas, terutama di kalangan pedagang yang lebih tua. Untuk itu, perlu adanya edukasi dan dukungan agar pedagang dapat memanfaatkan teknologi untuk meningkatkan efisiensi transaksi, memberikan layanan lebih fleksibel, dan meningkatkan pendapatan serta daya saing mereka di pasar.
3. Penelitian mendatang dapat memperluas cakupan dengan tidak hanya meneliti pedagang tempe, tetapi juga jenis pedagang lainnya. Selain itu, penelitian yang lebih mendalam terhadap karakteristik pedagang, strategi pemasaran, serta pengaruh faktor eksternal seperti harga bahan baku dan perubahan permintaan dapat memberikan hasil yang lebih komprehensif.

Daftar Pustaka

- (Al Ihsar et al., 2021)Al Ihsar, M. A., Anwar, M., & Winarti, R. (2021). Analisis Pendapatan Pedagang Sayur Mayur Di Pasar Tradisinoal Aikmel Kecamatan Aikmel Kabupaten Lombok Timur. *Jurnal Agri Rinjani*, 1(2), 1–8.
- (Astuti et al., 2022)Astuti, R., Kartawinata, B. R., Nurhayati, E., Tuhuteru, J., Mulatsih, L. S., Muliyani, A., Siska, A. J., Erziaty, R., Wicaksono, G., Nurmatias, N., Nugroho, H., Sugiarto, D., & Indriani, J. D. (2022). Manajemen Keuangan Perusahaan. In *Cv Widina Media Utama*.
- (Aprilia, 2021)Aprilia, R. (2021). *Analisis Pendapatan Pedagang Sayur Kaki Lima Di Pasar Inpres Tanjung Morawa (Studi Kasus : Kecamatan Tanjung Morawa , Kabupaten Deli Serdang) SKRIPSI Diajukan sebagai Salah Satu Syarat untuk Memperoleh Gelar Sarjana di Program Studi Agribisnis Fakultas . 10–50.*
[http://repository.uma.ac.id/handle/123456789/15927%0Ahttp://repository.uma.ac.id:8081/bitstream/123456789/15927/2/16822015_Riska Aprilia_Fulltext.pdf](http://repository.uma.ac.id/handle/123456789/15927%0Ahttp://repository.uma.ac.id:8081/bitstream/123456789/15927/2/16822015_Riska%20Aprilia_Fulltext.pdf)
- (Handayani et al., 2024)Handayani, N., Purbaningrum, D. G., & Milka, M. (2024). Relokasi dan Tata Kelola Pasar Rengasdengklok Kabupaten Karawang Melalui Kolaborasi Triplehelix. *Kolaborasi : Jurnal Administrasi Publik*, 9(3), 391–402.
<https://doi.org/10.26618/kjap.v9i3.12785>
- (Harjito, 2022)Harjito, A. (2022). *pengaruh rasio keuangan terhadap nilai perusahaan pada*

perusahaan manufaktur yang terdaftar di BEI. 1–23.

- (Hanso, 2016)Hanso, B. (2016). Pengaruh Harga Terhadap Penjualan Sepeda Motor Honda PT Indako Trading Coy. *Perpustakaan Pancabudi*, 4(2016), 15–48. https://perpustakaan.pancabudi.ac.id/dl_file/penelitian/19835_2_BAB_II.pdf
- (Hilmi et al., 2024)Hilmi, I., Mulyadi, D., Pertiwi, S., & Sandi, H. (2024). *INVEST : Jurnal Inovasi Bisnis dan Akuntansi Analisis Upaya Pemeliharaan Pendapatan Pedagang di Pusat Pariwisata*. 5(1), 222–232.
- (Jaya et al., 2014)Jaya, I. P. R. K., Nuridja, M., & Suwena, K. R. (2014). Analisis Pendapatan Pedagang (Studi Pada Pasar Anyar di Kelurahan Banjar Tengah). *Universitas Pendidikan Ganesha*, 4(1), 1–10. (Jaya et al., 2014)Jaya, I. P. R. K., Nuridja, M., & Suwena, K. R. (2014). Analisis Pendapatan Pedagang (Studi Pada Pasar Anyar di Kelurahan Banjar Tengah). *Universitas Pendidikan Ganesha*, 4(1), 1–10.
- Sandi, S. P. H., Khalida, L. R., & Faddila, S. P. (2023). Penerapan Penjualan Menggunakan Digitalisasi Dalam Meningkatkan Pendapatan Pada Pelaku UMKM Desa Kertaraharja Kecamatan Pedes Karawang. *Prosiding Konferensi Nasional Penelitian Dan Pengabdian Universitas Buana Perjuangan*, 3(1), 1095–1103.
- (Wulandari, 2017)Wulandari, C. M. (2017). Analisis Pendapatan Pedagang Pasar Baru Kencong Kabupaten Jember. *Jurnal*, 1, 215–224.