**BAB II**

**TINJAUAN PUSTAKA**

**2.1. Pasar**

**2.1.1. Definisi Pasar**

Menurut Gilarso (1992) dalam ilmu ekonomi kita bicara tentang pasar jika ada suatu pertemuan antara orang yang mau menjual dan orang yang mau membeli suatu barang atau jasa tertentu dengan harga tertentu. Para penjual dan pembeli saling bertemu di pasar, Masing-masing dari mereka mempunyai keinginan dan kepentingan sendiri-sendiri. Jika kedua belah pihak tersebut dipertemukan akan terjadi transaksi jual-beli. Faktor penting yang dapat mempertemukan mereka adalah harga, yang terbentuk di pasar dalam interaksi antara penjual dan pembeli tersebut. Para penjual mengharapkan harga setinggi mungkin untuk barang yang ditawarkannya, agar mendapatkan keuntungan sebanyak mungkin.Tetapi jika para penjual dalam menawarkan barangnya dengan harga yang terlalu tinggi, para pembeli pun malas untuk membeli sehingga barangnya tidak laku. Di lain pihak jika penjual mendapat harga yang terlalu rendah dari calon pembeli, maka penjual tidak akan melepaskan barang tersebut karena mereka akan rugi. Sedangkan para pembeli menginginkan harga serendah mungkin untuk mendapatkan barang yang diinginkannya itu.

Menurut Boediono (2012) dalam Ilmu Ekonomi pengertian pasar tidak harus dikaitkan dengan suatu tempat yang dinamakan pasar dalam pengertian sehari-hari. Suatu pasar dalam ilmu ekonomi adalah dimana saja terjadi transaksi antara penjual dan pembeli. Barang yang ditransaksikan bisa berupa barang apapun, mulai dari beras dan sayur-mayur, sampai ke jasa angkutan, uang dan tenaga kerja.Setiap barang ekonomi mempunyai pasarnya sendiri-sendiri. Di masing-masing pasar terjadi transaksi pasar untuk barang yang bersangkutan, danapabila terjadi suatu transaksi, maka ini berate telah terjadi suatu persetujuan (antara pembeli dan penjual) mengenai harga transaksi dan volume transaksi bagi barang tersebut. Dua aspek transaksi inilah (yaitu harga dan volume) yang menjadi pusat ahli ekonomi apabila ia menganalisa sutu pasar. Berdasarkan uraian diatas, pasar dapat diartikan sebagai tempat bertemunya penjual dan pembeli melakukan transaksi dan kemudian terbentuklah harga.

**2.1.2. Pasar Menurut Jumlah Penjual dan Pembeli**

Sukirno (2006) pasar menurut jumlah penjual dan pembeli ada 5 macam, yaitu sebagai berikut.

a.Pasar persaingan sempurna

Pasar persaingan sempurna adalah pasar dimana terdapat berbagai penjual dan pembeli.

b.Pasar monopoli Pasar monopoli adalah pasar dimana terdapat satu penjual saja dan terdapat banyak pembeli.

c.Pasar monopsoni Pasar monopsoni adalah pasar dimana terdapata banyak penjual dan terdapat satu pembeli.

 d.Pasar oligopoly Pasar oligopoly adalah pasar dimana terdapat sedikit penjual dan terdapat banyak pembeli.

 e. Pasar oligopsoni Pasar ologopsoni adalah pasar dimana terdapat banyak penjual dan terdapat sedikit pembeli.

**2.1.3 Fungsi Pasar**

Menurut Soeratno (2003) pasar berperan sangat penting dalam suatu sistem ekonomi. Terdapat 5 fungsi utama pasar dan setiap fungsi mengandung pertanyaan yang harus dijawab oleh sistem ekonomi. Fungsi pasar tersebut adalah:

**1. Pasar menentukan harga barang.**

Pada sistem ekonomi pasar, harga merupakan ukuran nilai barang. Jika suatu barang permintaannya meningkat, berarti masyarakat membutuhkan lebih banyak. Dalam jangka yang relatif singkat perusahaan tidak bisa menambah jumlah barang yang ditawarkan secara seketika. Akibatnya harga barang tersebut naik. Kenaikan harga suatu barang akan mendorong produsen memproduksi barang tersebut.

**2. Pasar dapat mengorganisasi produksi.**

Harga barang di pasar menjadi acuan perusahaan dalam menentukan metode produksi yang paling efesien.

3. Pasar mendistribusikan barang dan jasa yang dihasilkan perusahaan.

4. Pasar melakukan penjatahan. Konsumsi saat ini dibatasi oleh jumlah barang dan jasa yang dapat dihasilkan saat ini.

5. Pasar menyediakan barang dan jasa untuk masa yang akan datang. Tabungan dan investasi yang terjadi di pasar merupakan usaha untuk memelihara sistem dan memberikan kemajuan aktivitas ekonomi

**2.1.4 Mekanisme Pasar**

Menurut Sukirno (2006) mekanisme pasar yaitu sistem yang cukup efisien di dalam mengalokasikan faktor-faktor produksi dan mengembangkan perekonomian, tetapi dalam keadaan tertentu ia menimbulkan beberapa akibat buruk sehingga diperlukan campur tangan pemerintah untuk memperbaikinya. Pasar sebagai pusat ekonomi, pasar biasanya menjadi pusat hasil penjualan pertanian, dan pusat perbelanjaan orang yang tinggan dengan radius 5 mil dari pasar, atau lebih dari itu sesuai dengan letak desa yang ada. Pasar merupakan sarana yang dapat menyerap dan menyediakan semua hasil serta kebutuhan masyarakat. Jika diperhatikan secara seksama, kehadiran pedagang dan petani si pasar hanya ingin mendapatkan pendapatan tambahan, untuk memenuhi kebutuhan sehari-hari. Bagi pedagang, kelebihan harga dari harga beli tiap unit barang merupakan rezeki yang diperoleh melalui perdagangan. Pasar sebagai tempat rekreasi. Rekreasi bukan hanya berlaku bagi orang yang tinggal dikota, melainkan kebutuhan individu bias berada dimana saja. Untuk mengetahui tujuan pasar itu hanya untuk rekreasi, dapat dilihat dari sikap, perilaku, dan tingkah lakunya. Tujuan yang demikian itu erat hubungannya dengan pasar harian, dan pasar mingguan yang hanya ada sekali seminggu. Di pedesaan jarang ditemui tempat rekreasi yang banyak dikunjungi orang, melainkan yang menjadi sasaran tempat rekreasi adalah pasar. Kehadiran orang di pasar untuk rekreasi didorong oleh beberapa factor, antara lain disebabkan di kampung dipacu dalam pekerjaan, tiada waktu yang kosong bersantai ria, kecuali saat tertentu, seperti pesta perkawinan, dan perayaan lainnya (Waluyo, 2011).

Pasar sebagai tempat pertemuan sosial dan tukar informasi. Diantara pengunjung dapat bertukar informasi. Pengunjung pasar bervariasi, dari berbagai lapisan masyarakat. Pertemuan pengunjung itu berdampak positif, bahwa dibalik kedatangan mereka dengan tujuan yang berbeda-beda dapat berjumpa dengan seseorang yang berasal dari kampung yang berbeda, baik yang masih memiliki hubungan kekeluargaan maupun tidak ada sama sekali. Kelompok pedagang saling bertukar informasi naik turunnya harga, masalah kredit dari bank, hasil penjualan pertanian, maupun kebijaksanaan pemerintah tentang perdagangan. Oleh karena itu tidak mengherankan jika pasar dipandang sebagai pertemuan social, serta media yang baik untuk menyampaikan informasi. Kenyataan ini dapat dilihat selain tersebut diatas, juga adanya spanduk, baik tentang kegiatan sesuatu, baik reklame film, dan lain sebagainya (Waluyo, 2011).

Dari sisi pemilikan/kelembagaan, perbedaan karakteristik pengelolaan pasar modern dan pasar tradisional nampak dari lembaga pengelolanya. Pada pasar tradisional, kelembagaan pengelola umumnya ditangani oleh Dinas Pasar yang merupakan bagian dari sistem birokrasi. Sementara pasar modern, umumnya dikelola oleh profesional dengan pendekatan bisnis. Selain itu, sistem pengelolaan pasar tradisional umumnya terdesentralisasi dimana setiap pedagang mengatur sistem bisnisnya masing-masing. Sedangkan pada pasar modern, system pengelolaan lebih terpusat yang memungkinkan pengelola induk dapat mengatur standar pengelolaan bisnisnya. Dinamika pasar tradisional akan selalu menarik, di mana di dalam pasar tradisional terdapat unsur-unsur yang dapat diperoleh misalnya, perilaku konsumen maupun perilaku pedagang didalam pasar. Menurut Belshaw mengatakan bahwa pasar tidak hanya merupakan lembaga tukar menukar, tetapi pasar berfungsi sebagai tempat penyebaran dan penyimpanan barang, serta tempat berpindahnya komoditas dari satu orang ke orang lain, atau dari satu tempat ke tempat lain, dan dari peranan satu keperanan lain. Jadi pasar adalah tempat yang mempunyai unsur-unsur soaial, ekonomis, kebudayaan, politis yang juga dipergunakan sebagai sarana pembeli dan penjual untuk saling bertemu dan melakukan kegiatan tukar-menukar (Fatmawati, 2014)

**2.2. Perikanan**

Perikanan adalah suatu kegiatan ekonomi. Tujuan pembangunan sektor perikanan Indonesia sebagai sumber devisa Negara, sumber pendapatan nelayan dan sumber protein bagi manusia. Untuk mencapai tujuan-tujuan itu, produk-produk perikanan biasanya harus mengalami perpindahan pemilikan dari nelayan atau petani ikan sebagai produsen kepada penduduk sebagai konsumen. Perpindahan pemilikan yang dimaksud terjadi karena adanya pasar. Sebab itu pemasaran adalah mata rantai yang penting dalam suatu pembangunan perikanan (Yusnita, 2003).

Ikan merupakan salah satu sumber zat gizi penting bagi proses kelangsungan hidup manusia. Manusia telah memanfaatkan ikan sebagai bahan panen sejak beberapa abad yang lalu. Sebagai bahan pangan, Ikan mengandung zat gizi utama berupa protein, lemak, vitamin dan mineral. Protein ikan menyediakan lebih kurang 2/3 dari kebutuhan protein hewani yang diperlukan oleh manusia. Kandungan protein ikan relatif lebih besar yaitu antara 15-25% 100 g daging ikan. Kandungan lemak daging merah ikan lebih tinggi dibandingkan daging putih ikan. Jumlah mineral pada daging ikan hanya sedikit, ikan juga dipandang sebagai sumber kalsium, besi, tembaga dan yodium (Junianto, 2003).

Nelayan adalah orang yang hidup dari mata pencaharian hasil laut. Di Indonesia para nelayan biasanya bermukim di daerah pinggir pantai atau pesisir laut. Komunitas nelayan adalah kelompok orang yang bermata pencaharian hasil laut dan tinggal didesa-desa pantai atau pesisir (Sastrawidjaya, 2002). Ciri komunitas nelayan dapat dilihat dari berbagai segi, sebagai berikut :

a. Dari segi mata pencaharian, nelayan adalah mereka yang segala aktivitasnya berkaitan dengan lingkungan laut dan pesisir, atau mereka yang menjadikan perikanan sebagai mata pencaharian mereka.

b. Dari segi cara hidup, komunitas nelayan adalah komunitas gotong royong. Kebutuhan gotong royong dan tolong menolong terasa sangat penting pada saat untuk mengatasi keadaan yang menuntut pengeluaran biaya besar dan pengerahan tenaga yang banyak, seperti saat berlayar, membangun rumah atau tanggul penahan gelombang di sekitar desa.

Dari segi ketrampilan, meskipun pekerjaan nelayan adalah pekerjaan berat namun pada umumnya mereka hanya memiliki ketrampilan sederhana. Kebanyakan mereka bekerja sebagai nelayan adalah profesi yang di turunkan oleh orang tua, bukan yang dipelajari secara professional. Dari bangunan struktur sosial, komunitas nelayan terdiri atas komunitas yang heterogen dan homogen. Masyarakat yang heterogen adalah mereka yang bermukim di desa-desa yang mudah dijangkau secara transportasi darat, sedangkan komunitas yang homogen terdapat di desa-desa nelayan terpencil biasanya menggunakan alat-alat tangkap ikan yang sederhana, sehingga produktivitas kecil. Sementara itu kesulitan transportasi angkutan hasil ke pasar juga akan menjadi penyebab rendahnya harga hasil laut di daerah mereka. (Sastrawidjaya, 2002)

**2.3. Agribisnis Perikanan**

Perikanan adalah semua kegiatan yang berhubungan dengan pengelolahan dan pemanfaatan sumber daya ikan dan lingkungan mulai dari praproduksi, produksi, pengolahan sampai pemasaran yang dilaksanakan dalam suatu sistem bisnis perikanan (Praturan Mentri Kelautan dan Perikanan Repoblik Indonesia, 2015).

Ikan laut adalah spesies ikan yang hidup di dalam air laut. Berbeda dengan ikan air tawaryang menghendaki lingkungan hidupdengan kadar garam yang lebih rendah dari pada kadar garam dalam cairan tubuhnya, ikan laut dapat menyesuikan diri terhadap lingkungan yang memiliki kadar garam yang lebih tinggi di bandingkan dengan kadar garamdalam cairan tubuhnya. Ikan laut memiliki cairan tubuh berkadar garam lebih rendah dibandingkan kadar garam di lingkunganya ( Wariyono dan Yani, 2008).

Menurut Sudrajat (2011) ikan segar adalah ikan yang baru di tangkap, tidak mengalami perlakuan pengawetan atau yang di rawatkan hanya dengan cara pendinginan (chilling). Sedangkan ikan beku atau yang kita kenal frozen fish adalah ikan yang menjalani proses pembekuan untuk mengurangi suhu dari keseluruan produk ke suatu tingkat yang cukup rendah untuk mengawetkan mutu ikan. Suhu rendah harus di perhatikan selama pengangkutan, penyimpanan dan distribusi sampai pada waktu penjualan akhir. Ikan konsumsi adalah semua sumber daya ikan yang ada di air tawar atau laut yang dapat dikonsumsi oleh manusia. Ikan konsumsi dapat diartikan semua hayati kelautan dan air tawar yang mengandung protein tinggi dan mempunyai arti penting bagi kepentingan perekonomian (Marimin, 2010).

Ikan konsumsi di golongkan berdasarkan hasil upaya perolehan dan tempat habitat. Ikan konsumsi berdasarkan upaya perolehan dan tempat habitat. Ikan konsumsi berdasarkan upaya perolehan yaitu ikan hasil penangkapan dan ikan hasil budidaya. Ikan konsumsi di golongkan berdasarkan tempat habitat yaitu jenis ikan hidup perairandan jenis ikan hidup perairan laut (Imelda 2011).

**2.4. Pengertian Pendapatan**

Boediono (2012) mengemukakan bahwa pendapatan adalah hasil dari penjualan faktor-faktor produksi yang dimilikinya kepada sektor produksi. Harga faktor produksi dipasar ditentukan oleh saling tarik menariknya antara penawaran dan permintaan. Secara singkat pendapatan (income) seorang warga masyarakat ditentukan oleh : a. Jumlah faktor-faktor produksi yang ia miliki yang bersumber pada hasil-hasil tabungannya di tahun-tahun lalu, dari warisan atau pemberian. b. Harga per unit dari masing-masing faktor produksi. Harga-harga ini ditentukan oleh kekuatan penawaran dan permintaan di pasar.

Menurut Sukirno (2006) permintaan seseorang akan suatu barang ditentukan oleh banyak faktor. Di antara beberapa faktor tersebut yang paling penting yaitu sebagai berikut:

a. Harga barang itu sendiri.

b. Harga barang lain yang berkaitan erat dengan barang tersebut.

c. Pendapatan rumah tangga dan pendapatan rata-rata masyarakat.

d. Corak distribusi pendapatan dalam masyarakat.

e. Citra rasa masyarakat.

f. Jumlah penduduk.

g. Ramalan mengenai keadaan di masa yang akan datang

Pendapatan atau income dari seorang warga masyarakat adalah hasil penjualannya dari faktor-faktor produksi yang dimilikinya kepada sektor produksi. Dan sektor produksi “membeli” faktor-faktor produksi tersebut untuk digunakan sebagai input proses produksi dengan harga yang berlaku di pasar faktor produksi (seperti halnya juga untuk barang-barang di pasar barang) ditentukan oleh tarik-menarik antara penawaran dan permintaan (Boediono, 2012)

Pendapat lain tentang pendapatan (Revenue) dapat didefinisikan secara umum sebagai hasil dari suatu perusahaan. Pendapatan adalah darah kehidupan dari suatu perusahaan. Mengingat pentingnya sangat sulit mendefinisikan pendapatan sebagai unsur akuntansi pada diri sendiri. Pada dasarnya pendapatan adalah kenaikan laba. Seperti laba pendapatan adalah proses arus penciptaan barang atau jasa oleh suatu perusahaan selama suatu kurun waktu tertentu. Umumnya, pendapatan dinyatakan dalam satuan uang (Theodorus, 2012). Dari pengertian di atas dapat disimpulkan bahwa pendapatan adalah suatu jumlah yang diperoleh dari hasil penjualan barang atau jasa yang dilakukan oleh dalam suatu usaha.Jenis-jenis pendapatan adalah sebagai berikut: (Kusnadi, 2010).

1. Pendapatan operasi yaitu pendapatan sebelum dikurangi penjualan return dan potongan penjualan. Pendapatan operasi dapat diperoleh dari dua sumber yaitu penjualan kotor (penjualan sebagaimana tercantum dalam faktur atau jumlah awal pembebanan) dan penjualan bersih adalah penjualan yang diperoleh dari penjualan kotor dikurangi return penjualan ditambah dengan potongan penjualan lain-lain.

2. Pendapatan non operasi yaitu pendapatan yang diperoleh dari dua sumber yaitu: Pendapatan bunga adalah pendapatan yang diterima perusahaan karena telah meminjamkan uangnya kepada pihak lain, dan Pendapatan sewa adalah pendapatan yang diterima perusahaan karena telah menyewakan aktivanya untuk perusahaan lain.

Menurut Suparmoko (2020), secara garis besar pendapatan di golongkan menjadi tiga golongan yaitu sebagai berikut:

1. Gaji dan Upah. Imbalan yang diperoleh setelah orang tersebut melakukan pekerjaan untuk orang lain yang diberikan dalam waktu satu hari, satu minggu maupun satu bulan.

2. Pendapatan dari usaha sendiri. Merupakan nilai total dari hasil produksi yang dikurangi dengan biaya-biaya yang dibayar dan usaha ini merupakan usaha milik sendiri atau keluarga dan tenaga kerja berasal dari anggota keluarga sendiri, nilai sewa kapital milik sendiri dan semua biaya ini biasanya tidak diperhitungkan.

3. Pendapatan dari usaha lain. Pendapatan yang diperoleh tanpa mencurahkan tenaga kerja, dan ini biasanya merupakan pendapatan sampingan antara lain: 1) Pendapatan dari hasil menyewakan aset yang dimilikiseperti rumah, 2) Ternak dan barang lain, 3) Bunga dari uang, 4) Sumbangan dari pihak lain, 5) Pendapatan dari pensiun, 6) Dan lain-lain.

**2.4.1 Definisi Pendapatan**

Pendapatan merupakan bagian yang tidak bisa dipisahkan dalam kegiatan perdagangan, sebab tujuan utama dari sebuah proses perdagangan adalah keuntungan yang diperoleh dari pendapatan usaha tersebut. Terdapat bermacam pengertian dari pendapatan yang ditinjau dari berbagai sisi konteks penggunaan pendapatan itu sendiri, misalnya pengertian pendapatan dalam ilmu akuntansi dan bidang usaha jasa, terdapat perbedaan definisi tentang istilah kata pendapatan, namun pada hakikatnya mempunyai tujuan yang sama, jika pendapatan adalah hasil dari sebuah kegiatan usaha. Definisi dari pendapatan dalam penilitian ini ditinjau dari sudut pandang ilmu ekonomi Istilah pendapatan sebagaimana didefinisikan oleh Rahadi (2019) adalah “uang yang diterima seseorang atau bisnis sebagai imbalan setelah mereka menyediakan barang, jasa, atau pendapatan paling sering diterima dalam bentuk upah atau gaji”. Sedangkan menurut Tohar (2018) “komponen yang terdapat dalam pendapatan dalam arti luas adalah konsumsi, tabungan dan investasi”. Dapat bahwa pendapatan tentu akan dibelanjakan untuk keperluan konsumsi barang dan jasa, dan sebagian lagi disisihkan dalam bentuk tabungan. Pendapatan dengan kata lain adalah penghasilan (income) sebagaimana yang telah diungkapkan oleh Subandriyo (2016) “pendapatan adalah sebagai income yang dipergunakan dalam ilmu ekonomi adalah hasil berupa uang atau hasil material yang dicapai dari penggunaan barang atau jasa-jasa manusia secara bebas”. Bastian (2018) mengemukakan bahwa “pendapatan adalah kenaikan ekuitas dari transaksi-transaksi tambahan atau incidental suatu entitas dan dari semua transaksi lainnya atau kejadian serta keadaan lain yang mempengaruhi entitas tersebut, kecuali yang berasal dari pendapatan atau investasi oleh suatu entitas”. Pengertian pendapatan menurut Ilmu Ekonomi sebagaimana dikatakan oleh Hidayat (2017) adalah “nilai maksimum yang dapat dikonsumsi seseorang dalam suatu periode dengan mengharapkan keadaan yang sama pada akhir periode seperti keadaan semula”. Berdasarkan beberapa pendapat diatas dapat disimpulkan bahwa pendapatan menurut ilmu ekonomi adalah hasil (uang) dari sebuah aktivitas perdagangan atau jual beli, dengan demikian pendapatan merupakan sisa yang bisa ditabung setelah pedagang memperhitungkan jumlah modal, sewa menyewa maupun gaji para pekerja

**2.4.2. Jenis-Jenis Pendapatan**

Menurut Raharja (1999) jenis pendapatan dibagi dalam dua bentuk, yaitu sebagai berikut :

1. **Pendapatan Ekonomi**

 Pendapatan ekonomi adalah sejumlah uang yang dapat digunakan oleh keluarga dalam satu periode tertentu untuk membelanjakan diri tanpa mengurangi atau menambah asset netto, termasuk dalam pendapatan ekonomi termasuk upah gaji, pendapatan bunga deposito, penghasilan transfer dari pemerintah, dan lain-lain.

1. **Pendapatan Uang**

 Pendapatan uang adalah sejumlah uang yang diterima keluarga pada periode tertentu sebagai balas jasa atau faktor produksi yang diberikan karena tidak memperhitungkan pendapatan bahkan kas (non kas), terutama penghasilan transfer cakupannya lebih sempit dari pendapatan ekonomi.

Macam pendapatan menurut perolehannya :

a. Pendapatan kotor adalah pendapatan yang diperoleh sebelum dikurangi pengeluaran dan biaya lain.

b. Pendapatan bersih adalah pendapatan yang diperoleh setelah dikurangi pengeluaran dan biaya lain.

**2.4.3 Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Pendapatan**

 Usaha perdagangan layaknya sebuah kompetensi yang berlomba-lomba untuk memperoleh pendapatan, tingginya persaingan sesama pedagang mengharuskan pelaku usaha jualan untuk mengetahui faktor-faktor yang berindikasi terhadap pendapatan. Semakin gigih usaha pedagang, maka semakin memungkinkan untuk memperoleh pendapatan yang lebih banyak. Swasta (2016) menyebutkan beberapa faktor yang mempengaruhi pendapatan dari kegiatan penjualan antara lain:

1. **Kondisi dan Kemampuan Pedagang**

 Transaksi jual beli melibatkan pihak pedagang dan pembeli. Pihak pedagang harus dapat meyakinkan pembeli agar dapat mencapai sasaran penjualan yang diharapkan dan sekaligus mendapatkan pendapatan yang digunakan.Sebagaimana dijelaskan oleh Julyantoro (2020) “para pedagang memiliki keahlian dalam membaca pergerakan pasar (high market orientation)”. Bisnis yang mereka jalankan didasarkan pada kemampuan untuk memahami kondisi pasar (market-based view), segera memenuhi apa yang diinginkan oleh pasar, serta kemampuan dalam menjalin hubungan dengan pelanggan (customer management). Selain itu mereka mampu menawarkan beragam barang atau jasa yang biasanya dipasok beberapa produsen sesuai dengan permintaan pasar sehingga dapat mencapai kondisi lingkup ekonomis yang cukup baik. Contoh pedagang adalah toko oleh-oleh yang menjual beragam makanan dan kerajinan khas suatu daerah dimana berbagai produk yang dijual tidak mereka buat sendiri. Artinya kondisi dan kemampuan pedagang adalah bagaimana pedagang tersebut dalam memanajemen pasarnya yang sesuai dengan tuntutan dan kebutuhan pembeli.

1. **Kondisi Pasar**

 Pasar sebagai kelompok pembeli barang dan jasa meliputi baik tidaknya keadaan pasar tersebut, jenis pasar, kelompok pembeli, frekuensi pembeli dan selera pembeli. Menurut Mila (2014) “akses ekonomi terhadap pasar dipengaruhi oleh daya beli, harga pasar dan ketersediaan. Jangkauan daya beli tergantung kepada peraturan dagang antara kebutuhan dasar dan sumber-sumber penghasilan”. Akses terhadap pasar dapat juga dipengaruhi oleh lingkungan, keamanan yang membatasi akses oleh kelompok-kelompok pembeli. Dengan demikian, kondisi pasar turut juga berpengaruh terhadap ketertarikan pembeli, seperti lokasi yang strategis, keamanan dan faktor penunjang transportasi.

1. **Modal**

 Setiap usaha membutuhkan operasional yang bertujuan untuk mendapatkan keuntungan maksimal. Dalam kegiatan penjualan semakin banyak produk yang dijual berakibat pada kenaikan keuntungan. Untuk meningkatkan produk yang dijual, suatu usaha harus membeli jumlah barang dagangan dalam jumlah besar. Untuk itu dibutuhkan tambahan modal untuk membeli barang dagangan atau membayar biaya operasional agar tujuan pewirausaha meningkatkan keuntungan dapat tercapai sehingga pendapatan dapat meningkat.

1. **Kondisi Organisasi Perusahaan**

 Semakin besar suatu perusahaan akan memiliki bagian penjualan yang semakin kompleks untuk memperoleh keuntungan yang semakin besar dari pada usaha kecil.

1. **Faktor Lain**

Faktor-faktor lain yang mempengaruhi suatu usaha adalah periklanan dan kemasan produk.

**2.4.4. Penggolangan Pendapatan**

 Pendapatan yang diterima oleh pelaku usaha tidaklah sama, tergantung produk yang dijual dan daya beli. Simanjutak, dkk (2019) dengan tegas menyatakan bahwa penggolongan masyarakat menurut tingkat pendapatan atas masing masing golongan sulit sekali untuk dilakukan secara ilmiah. Penggolongan yang lebih disukai beberapa ekonom dewasa ini adalah mencari sistem penggolongan yang dipergunakan secara implisit oleh pihak yang berwenang di negara yang bersangkutan. Sementara itu Nofriansyah (2016) berpendapat bahwa “dalam klasifikasi pendapatan dapat dipisahkan dalam tiga kategori, yaitu pendapatan tinggi, pendapatan sedang, dan pendapatan rendah”. Kemudian, mengacu pada Badan Pusat Statistik (BPS) menjabarkan tingkat pendapatan dengan kriteria sebagai berikut:

1. Golongan pendapatan sangat tinggi, adalah jika pendapatan rata-rata lebih dari Rp. 3.500.000 per bulan

2. Golongan pendapatan tinggi adalah jika pendapatan ratarata antara Rp. 2.500.000 – s/d Rp. 3.500.000 per bulan

3. Golongan pendapatan sedang adalah jika pendapatan rata-rata antara Rp. 1.500.000 s/d Rp. 2.500.000 per bulan

4. Golongan pendapatan rendah adalah jika pendapatan rata-rata 1.500.000 per bulan

**2.4.5. Konsep Pendapatan**

Menurut Sitohang (1996) memandang dari sisi efektivitas penggunaannya untuk memenuhi kebutuhan adalah nilai barang atau jasa tertentu pada akhirnya jangka tertentu yang mempunyai indikasi bahwa makna pendapatan bias saja tergeser seiring dengan tingkat pengeluaran konsumsi masyarakat.

Pendapatan nelayan adalah selisih antara penerimaan (TR) dan semua biaya (TC). Jadi Pd = TR – TC. Penerimaan nelayan (TR) adalah perkalian antara produksi yang diperoleh (Y) dengan harga jual (Py). Biaya nelayan biasanya diklasifikasikan menjadi dua yaitu biaya tetap (*fixed cost*) dan biaya tidak tetap (*variable cost*). Biaya tetap (FC) adalah biaya yang relatif tetap jumlahnya dan terus dikeluarkan walaupun produksi yang diperoleh banyak atau sedikit. Biaya variabel (VC) adalah biaya yang besar kecilnya dipengaruhi oleh produksi yang diperoleh, contohnya biaya untuk tenaga kerja. Total biaya (TC) adalah jumlah dari biaya tetap (FC) dan biaya variabel (VC), maka TC = FC + VC (Soekartawi, 2002).

Menurut Sukirno (2006) pendapatan adalah jumlah penghasilan yang diterima oleh penduduk atas prestasi kerjanya selama satu periode tertentu, baik harian, mingguan, bulanan ataupun tahunan. Beberapa klasifikasi pendapatan antara lain:

1. Pendapatan pribadi. yaitu: semua jenis pndapatan yang diperoleh tanpa memberikan suatu kegiatan apapun yang diterima penduduk suatu negara.
2. Pendapatan disposibel, yaitu; pcndapatan pribadi dikurangi pajak yang harus dibayarkan oleh para penerima pendapatan, sisa pendapatan yang siap dibelanjakan inilah yang dinamakan pendapatan disposibel.
3. Pendapatan nasional, yaitu; nilai seluruh barang-barang jadi dan jasa-jasa yang diproduksikan oleh suatu negara dalam satu tahun.

Menurut Sobri (1999) pendapatan disposibel adalah suatu jenis penghasilan yang diperoleh seseorang yang siap untuk dibelanjakan atau dikonsumsikan. Besarnya pendapatan disposibel yaitu pendapatan yang diterima dikurangi dengan pajak langsung (pajak perseorangan) seperti pajak penghasilan.

Menurut teori Milton Friedman (2007) bahwa pendapatan masyarakat dapat digolongkan menjadi dua, yaitu pendapatan permanen (*permanent income*) dan pendapatan sementara (*transitory income*). Pendapatan permanen dapat diartikan:

1. Pendapatan yang selalu diterima pada periode tertentu dan dapat diperkirakan sebelumnya, sebagai contoh adalah pendapatan dan upah, gaji.

2. Pendapatan yang diperoleh dan hasil semua faktor yang menentukan kekayaan seseorang.

**2.5. Faktor-Faktor Memepengaruhi Pendapatan Pedagang Hasil Laut**

**2.5.1. Modal**

 Salah satu faktor produksi yang tidak kalah pentingnya adalah modal, sebab didalam suatu usaha masalah modal mempunyai hubungan yang sangat kuat dengan berhasil tidaknya suatu usaha yang tela didirikan. Modal adalah semua bentuk kekayaan yang dapat digunakan langsung maupun tidak langsung dalam proses produksi untuk menambah output. Dalam pengertian ekonomi, modal yaitu barang atau uang yang bersama-sama faktor-faktor produksi tanah dan tenaga kerja menghasilkan barang-barang dan jasa-jasa baru. Modal atau biaya adalah salah satu faktor yang sangat penting bagi setiap usaha, baik skala kecil, menengah maupun besar (Tulus, 2002).

Menurut (Suparmoko, 2012) Didalam suatu usaha masalah modal mempunyai hubungan yang sangat kuat dengan berhasil tidaknya suatu usaha yang telah didirikan. Modal dapat dibagi sebagai berikut :

1. Modal Tetap Adalah modal yang memberikan jasa untuk proses produksi dalam jangka waktu yang relatif lama dan tidak terpengaruh oleh besar kecilnya jumlah produksi

2. Modal Lancar Adalah modal memberikan jasa hanya sekali dalam proses produksi, bisadalam bentuk bahan-bahan baku dan kebutuhan lain sebagai penunjang usaha tersebut.

**2.5.2. Umur**

Umur adalah usia ketika seseorang masih mampu bekerja dan menghasilkan sesuatu. Menurut simanjuntak (2001), umur umur mempunyai hubungan terhadap responsibilitas seseorang akan penawaran tenaga kerjanya. Semakin tinggi tingkat umur, semakin kecil proporsi penduduk yang bersekolah sehingga tingkat partisipasi kerja pada kelompok umur dewasa lebih besar daripada kelompok umur yang lebih muda. Semangkin meningkat umur seseorang semakin besar penawaran tenaga kerjanya. Sedangkan selama masih usia produktif, semakin tua usia seseorang semakin besar tanggung jawab terhadap keluarga yang harus ditanggung. Banyak penduduk diusia muda, terutama yang belum kawin menjadi tanggung jawab orangtuanya, walaupun bukan sedang bersekolah. Sebaliknya orang yang sudah kawin pada dasarnya harus bekerja bahkan untuk banyak oaring harus bekerja lebih lama. Meskipun pada titik tertentu penawaran akan menurun seiring dengan usia yang bertambah tua. Menurut Hasyim (2006), umur dapat dijadikan sebagai tolak ukur dalam melihat aktivitas seorang dalam bekerja, dimana kondisi umur yang masih produktif, maka kemungkinan besar seorang dapat bekerja dengan baik dan maksimal. Umur dalam penelitian ini adalah umur pedagang pedagang ikan keliling pada saat dilakukan penelitian di ukur dengan satuan tahun.

**2.5.3. Pengalaman Berusaha**

Pengalaman usaha adalah lamanya seseorang menekuni usaha yang dijalankan. Lama usaha juga dapat diartikan sebagai lamanya waktu yang sudah dijalani pedagang dalam menjalankan usaha (Utami dan Wibowo, 2013). Sedangkan menurut Asmie (2008) lama usaha merupakan lamanya pedagang berkarya pada usaha perdagangan yang sedang dijalani saat ini. Lamanya suatu usaha dapat menimbulkan pengalaman berusaha, dimana pengalaman dapat mempengaruhi pengamatan seseorang dalam bertingkah laku (Sukirno, 2006).

Pengalaman usaha dapat mempengaruhi tingkat pendapatan, lamanya seorang pelaku usaha atau bisnis menekuni bidang usahanya akan mempengaruhi produktivitasnya (kemampuan/keahliannya), sehingga dapat menambah efisiensi dan mampu menekan biaya produksi lebih kecil dari pada hasil penjualan. Semakin lama menekuni bidang usaha perdagangan akan makin meningkatkan pengetahuan tentang selera ataupun perilaku konsumen. Keterampilan berdagang makin bertambah dan semakin banyak pula relasi bisnis maupun pelanggan yang berhasil di jaring (Wicaksono, 2011).

Pengalaman usaha seseorang dapat diketahui dengan melihat jangka waktu atau masa kerja seseorang dalam menekuni suatu pekerjaan tertentu. Semakin lama seseorang melakukan usaha/kegiatan, maka pengalamannya akan semakin bertambah. Pengalaman usaha ini dapat dimasukkan ke dalam pendidikan informal, yaitu pengalaman sehari-hari yang dilakukan secara sadar atau tidak dalam lingkungan pekerjaan dan sosialnya (Simanjuntak, 2001)

**2.5.4. Jumlah Tanggunga Keluarga**

Jumlah tanggungan keluarga adalah jumlah anggota keluarga yang menjadi tanggungan dari rumah tangga tesebut, baik itu saudara kandung maupun saudara bukan kandung yang tinggal satu rumah tapi belum bekerja. (Agung at al, 2018). Tanggungan keluarga merupakan salah satu alasan utama bagi anggota rumah tangga turut serta dalam membantu kepala rumah tangga untuk memutuskan diri untuk bekerja memperoleh penghasilan. (Nurlaila, 2018) Badan Pusat Statistik mengelompokkan jumlah tanggungan kedalam tiga kelompok yakni tanggungan keluarga kecil 1-3 orang, tanggungan keluarga sedang 4-6 orang dan tanggungan keluarga besar adalah lebih dari 6 orang. Jumlah tanggungan ini biasanya akan dipengaruhi oleh aspek geografis, pendidikan dan budaya. Pendapatan Pada dasarnya tujuan orang bekerja adalah untuk menghasilkan pendapatan umumnya kepala keluarga penentu utama pendapatan keluarga, namun sebenarnya dalam anggota keluarga lainnya juga ikut berperan (Doriza, 2015). Secara garis besar pendapatan digolongkan menjadi tiga golongan antara lain; Gaji atau Upah, Pendapatan dari usaha sendiri, Pendapatan dari usaha lain.

**2.5.5. Pendidikan Formal**

Faktor penting lainnya adalah pendidikan pedagang hasil laut, lama pendidikan seseorang dalam pekerjaannya dapat diukur dalam penguasaan suatu pekerjan. Pendidikan seseorang dapat dilihat dari tingkat terakhirpendidikan.

Menurut Lamia, 2013, pendidikan yang rendah menjadikan pedagang hasil laut hanya cenderung bergantung pada pendapatan yang diterima dalam memasarkan produksi hasil laut. Permasalahan yang senantiasa dihadapi oleh pedagang hasil laut pasar inpres terutama menyangkut tingkat kesejahteraan mereka. Potensi kelautan dan perikanan cukup besar namun tingkat pemanfaatannya yang masih tidak merata terutama pada daerah-daerah perairan terpencil yang padat penduduk menjadikan masyarakat nelayan hanya bergantung pada hasil laut untuk bertahan hidup.

**2.6. Nelayan**

Masyarakat nelayan yang sampai saat ini masih merupakan tema yang sangat menarik untuk didiskusikan. Membicarakan nelayan hampir pasti isu yang selalu muncul adalah masyarakat yang marjinal, miskin dan menjadi sasaran eksploitasi penguasa baik secara ekonomi maupun secara politik. Nelayan orang yang melakukan penangkapan (budidaya) di laut dan di tempat yang masih dipengaruhi pasang surut (Tarigan, 2000). Jadi bila ada yang menangkap ikan di tempat budidaya ikan seperti tambak, kolam ikan, danau, sungai tidak termasuk nelayan. Selanjutnya, menurut Tarigan (2000), berdasarkan pendapatnya, nelayan dapat dibagi menjadi :

a.  Nelayan tetap atau nelayan penuh, yakni nelayan yang pendapatan seluruhnya berasal dari perikanan.

b.  Nelayan sambil utama, yakni nelayan yang sebagian besar pendapatannya berasal dari perikanan.

c. Nelayan sambilan tambahan, yakni nelayan yang sebagian kecil pendapatannya berasal dari perikanan.

d. Nelayan musiman, yakni orang yang dalam musim-musim tertentu saja aktif sebagai nelayan.

Rendahnya kualitas sumber daya manusia masyarakat nelayan yang terefleksi dalam bentuk kemiskinan sangat erat kaitannya dengan faktor internal dan eksternal masyarakat. Faktor internal misalnya pertumbuhan penduduk yang cepat, kurang berani mengambil resiko, cepat puas dan kebiasaan lain yang tidak mengandung modernisasi. Selain itu kelemahan modal usaha dari nelayan sangat dipengaruhi oleh pola piker nelayan itu sendiri. Faktor eksternal yang mengakibatkan kemiskinan rumah tangga nelayan lapisan bawah antara lain proses produksi didominasi oleh toke pemilik perahu atau modal dan sifat pemasaran produksi hanya dikuasai kelompok dalam bentuk pasar monopsoni (Kusnadi, 2003).

**2.7. Penerimaan**

Penerimaan merupakan nilai produk total berusahatani dalam jangka waktu tertentu, baik yang dijual maupun yang tidak dijual. Penerimaan merupakan hasil perkalian dari produksi total dengan harga peroleh satuan. Produksi total adalah hasil utama dan sampingan, sedangkan harga adalah harga pada tingkat usahatani atau harga jual petani. Penerimaan dalam usahatani meliputi seluruh penerimaan yang dihasilkan selama periode pembukuan yang sama, sedangkan pendapatan adalah penerimaan dengan biaya produksi (Kay dan Edward, 1994).

**2.8. Penelitian Terdahulu**

Zulfikar (2002) hasil penelitian tentang analisis bagi hasil terhadap pendapatan buruh nelayan di Kabupaten Deli Serdang bahwa hasil analisis dapat diketahui untuk uji beda rata-rata nelayan melaut jarring dan melaut pancing diperoleh t –hitung 12,20 pada tingkat pengujian signifikan 5% maka t-tabel = 1,734 karena t- hitung > t- tabel maka H0 ditolak. Artinya ada perbedaan yang signifikan antara pendapatan melaut jarring dan pancing. Untuk uji beda-beda melaut dan melaut jarring diperoleh t –hitung 2,21 pada tingkat signifikan 5% maka t-tabel =- 1,734. Karena t-hitung . t-tabel maka H0 ditolak. Hal ini berarti terdapat perbedaan yang signifikan antara melaut pancing dan jarring.

 Sasmita (2006) dalam penelitian tentang analisis factor-faktor yang mempengaruhi usaha nelayan di Kabupaten Asahan, menyatakan bahwa variabel independent modal, jumlah tenaga kerja, jumlah perahu dan waktu melaut yang dapat menerangkan variasi variabel dependent (pendapatan usaha nelayan) sebesar 60,7%. Dari variabel independent yang diteliti modal kerja dan melaut signifikan pada tingkat kepercayaan 5% sedangkan jumlah tenaga kerja signifikan pada tingkat kepercayaan 10 %.

Sujarno (2008), dalam penelitiannya mengenai analisis faktor-faktor yang mempengaruhi pendapatan nelayan di Kabupaten Langkat diketahui bahwa Biaya kerja, jumlah tenaga kerja, pengalaman dan jarak tempuh secara bersama-sama berpengaruh nyata terhadap pendapatan nelayan di Kabupaten Langkat. Biaya kerja merupakan faktor yang memberikan pengaruh yang besar dibandingkan 3 faktor lain. Biaya kerja mempunyai pengaruh positif terhadap pendapatan, *ceteris*  *paribus*. Dengan kata lain, apabila Biaya kerja naik akan meningkatkan pendapatan nelayan. Begitu juga halnya dengan tenaga kerja, pengalaman, dan jarak tempuh melaut mempunyai pengaruh positif terhadap pendapatan nelayan. Serta, nilai elastisitas dari variabel Biaya kerja, tenaga kerja pengalaman, dan jarak tempuh melaut mempunyai nilai elastisitas kurang dari 1 (inelastis) terhadap pendapatan nelayan, sehingga respon pendapatan nelayan terhadap Biaya kerja, tenaga kerja, pengalaman, dan jarak tempuh melaut sangat kecil

**2.9. Kerangka Pemikiran**

 Berdagang merupakan kegiatan jual beli barang dagangan untuk memperoleh keuntungan. Pasar Tradional merupakan pasar yang cukup banyak menjual hasil laut. Pedagang hasil laut di pasar tradisional melakukan kegiatan penjualan hasil laut untuk mendapatkan penerimaan, dimana hasil laut yang dijual terdiri dari ikan kakap, tongkol, gembung, dencis, udang, cumi-cumi, gurita, sotong, kepiting dan lain-lain.

 Dalam proses berdagang setiap harinya, para pedagang menghadapi hambatan atau kendala rendahnya permintaan hasil laut. Pedagang juga memerlukan biaya yang digunakan sebagai modal bagi mereka untuk berjualan. Biaya tersebut akan dikurangi dari total penerimaan yang diperoleh, sehingga di dapat pendapatan bersih, dimana pendapatan pedagang hasil laut tersebut dipengaruhi oleh factor – factor meliputi umur, pendidikan formal, pengalaman, jumlah tanggungan keluarga dan biaya produksi yang mempengaruhi pendapatan tersebut. Untuk lebih jelasnya dapat di ketahui dalam skema berikut ini :

PEDAGANG HASIL LAUT

FAKTOR-FAKTOR YANG MEMPENGARUHI

1. Umur (Tahun)

2. Pendidikan Formal (Tahun)

3. Jumlah Tanggungan Keluarga (Jiwa)

4. Pengalaman (Tahun)

5. Biaya Produksi/Modal (Rp)

PEMASARAN HASIL LAUT

HARGA JUAL

PENERIMAAN

BIAYA PRODUKSI

PENDAPATAN

**Gambar 2.1. Skema Kerangka Pemikiran Analisis Faktor-Faktor Yang Mempenagruhi Pendapatan Pedagang Hasil Laut di Pasar Tradisional Inpres Desa Sukakarya Kecamatan Semeulue Timur Kota Sinabang**

Keterangan :

 = Menyatakan ada hubungan