E-ISSN : 2654-3664

PROSIDING SEMINAR NASIONAL MANAJEMEN 3 DAN CALL FOR PAPERS 2018

TEMA

"Membangun Ekonomi Indonesia yang Berdaya Saing Berbasis Entrepreneurial Leadership"

UNESA

manajemen kita

SENIMA 3

PENGANTAR

Puji syukur kami panjatkan kepada Tuhan Yang Maha Esa atas anugerahNya, sehingga kegiatan Seminar Nasional dan Call for Paper (SENIMA 3) dapat terselenggara dengan baik. Kegiatan ini merupakan Agenda Tahunan dari serangkaian kegiatan dalam memperingati hari jadi Jurusan Manajemen Fakultas Ekonomi Universitas Negeri Surabaya yang jatuh pada 5 Oktober.

Seminar Nasional dan Call for Paper (SENIMA 3) menjadi forum diskusi dan komunikasi para akademisi dan praktisi yang bergerak di bidang manajemen. Perubahan lingkungan bisnis ditingkat regional ASEAN dengan pemberlakuan MEA membutuhkan pemimpin perusahaan yang memiliki *entrepreneurial leadership* (kepemimpinan berbasis kewirausahaan). *Entrepreneurial leadership* adalah kemampuan mengorganisir sekelompok orang untuk mencapai tujuan bersama menggunakan perilaku proaktif kewirausahaan dengan mengoptimalkan risiko, berinovasi untuk memanfaatkan peluang, mengambil tanggung jawab pribadi dan mengelola perubahan dalam lingkungan yang dinamis untuk kepentingan organisasi.

Kontribusi sumber daya manusia pada sebuah perusahaan sangat dipengaruhi oleh peran pimpinan yang ada didalamnya. Dengan *basic entrepreneurial leadership* seorang pemimpin diharapkan dapat mengoptimalkan kontribusi dari setiap sumber daya manusia yang ada dalam organisasi dengan menciptakan kondisi *favorable* bagi kebebasan dan keberanian menyatakan pendapat, pikiran, hasil penelitian, serta terselenggaranya proses pendidikan dan pelatihan yang dapat mendorong terciptanya inovasi dan ide-ide baru. Bertolak dari pemikirian tersebut, Jurusan Manajemen FE UNESA menyelenggarakan Seminar Nasional ke-III dengan tema **""Membangun Ekonomi Indonesia Yang Berdaya Saing Berbasis *Entrepreneurial Leadership*"".**

Diharapkan dengan kegiatan seminar ini dapat membekali para peserta seminar dengan perkembangan praktik *entrepreneurial leadership* yang lebih inovatif dan berkelanjutan pada era persaingan sehingga kagiatan ini dinilai sangat tepat untuk menyingkapi persaingan usaha saat ini. Kegiatan seminar dan *call for paper* ini terbuka bagi seluruh akademisi, praktisi, instansi pemerintah, LSM dan masyarakat umum yang ingin memaparkan hasil penelitian, pemikiran, maupun praktik-praktik terkait dengan *entrepreneurial leadership*. Seminar dan *call for paper* ini juga ditujukan untuk memfasilitasi mahasiswa-mahasiswa yang ingin mengenal implementasi ilmu manajemen dalam berbagai latar belakang situasi secara lebih dalam.

Pada kesempatan ini kami mengucapkan terima kasih pada pihak-pihak yang telah mendukung kegiatan ini. Ucapan terima kasih ini, secara khusus, kami sampaikan kepada kepada para narasumber, pihak sponsor, peserta dan pemakalah yang telah berpartisipasi pada kegiatan ini. Penghargaan setinggi-tingginya kami sampaikan atas dukungan para pimpinan dan staf Fakultas Ekonomi khususnya para dosen dan mahasiswa Jurusan Manajemen Fakultas Ekonomi Universitas Negeri Surabaya yang bekerja keras demi kelancaran acara ini.

Semoga kegiatan ini menjadi bentuk partisipasi dunia akademik dalam membangun bangsa dan Negara Indonesia, terutama berkaitan dengan pengembangan Ilmu Manajemen di Indonesia.

Surabaya, 5 Oktober 2018
Ketua Panitia SENIMA 3

Agus Frianto

Susunan Panitia SENIMA 3

Pelindung dan Penasehat : **Dekan Fakultas Ekonomi**

Penanggung Jawab : **Ketua Jurusan**

Sekretaris Jurusan

Ketua Panitia : **Agus Frianto,S.T.,SE.,MM**

Sekretaris 1
Trias Madanika K, S.Pd. SE., MM

Bendahara 1
Monika Tiarawati, SE., M.M.

Sekretaris 2
Nurul Indawati, SE., M.M.

Bendahara 2
Yessy Artanti, S.E., M.Si.

Koordinator Sie Acara:
Achmad Kautsar, SE., M.M.
Anggota:
Yuyun Isbanah, SE., M.SM.

Koordinator Sie Prosiding & Kesekretariatan:
Widyastuti, S.Si., M.Si.
Anggota:
Rosa Prafitri Juniarti, SE., M.SM

Koordinator Sie Perlengkapan & Keamanan:
Hujjatullah Fazlurrahman, SE., M.B.A.
Anggota:
R.A. Sista Paramita, SE., M.Si.
Norman Arief, SE.

Koordinator Sie Humas & Pubdekdok:
Hafid Kholidi Hadi, SE., M.SM.
Anggota:
Zainur Rahman,S.E.,M.Sc
Khiorur Rozaq,S.E.,Sy.,M.M

Koordinator Sie Sponsorship (DANU):
Dr. Sri Setyo Iriani, SE., M.Si.
Anggota:
Sanaji, SE., M.Si.
Tias Andarini, SE, M.M.
Drs. Ec Budiono. M.Si

Koordinator Sie Konsumsi:
Nadia Assandimitra, SE., M.M.
Anggota:
Yusnia Eka Rully, S.Pd.

Tim *Reviewer*

Dr. Purwohandoko, M.M.	**: Universitas Negeri Surabaya**
Dr. Jun Surjanti, S.E., M.Si.	**: Universitas Negeri Surabaya**
Dr. Anang Kistyanto, S.Sos., M.Si.	**: Universitas Negeri Surabaya**
Dr. Musdholifah, S.E., M.Si.	**: Universitas Negeri Surabaya**
Dr. Sri Setyo Iriani, SE., M.Si.	**: Universitas Negeri Surabaya**
Dra.Hj.Anik Lestari Anjarwati, M.M	**: Universitas Negeri Surabaya**
Yessy Artanti, S.E.,M.Si	**: Universitas Negeri Surabaya**
Nadia Asandimitra,S.E.,M.M	**: Universitas Negeri Surabaya**
Dwiarko Nugrohoseno,S.Psi.,M.M	**: Universitas Negeri Surabaya**
Widyastuti, S.S.Si.,M.Si	**: Universitas Negeri Surabaya**

DAFTAR ISI

1. Pengembangan dan Penerapan Strategi Inovasi Pengelolaan Perubahan dalam Era Disrupsi
   M.Faisal **1-15**

2. Pengaruh Citra Merek Terhadap Keputusan Pembelian Melalui Kepercayaan Konsumen Sebagai Variabel Intervening (Studi Pada Konsumen Shopee)
   Sri Nunggal Windasari & Widyastuti **16-27**

3. Determinan Perilaku Keuangan Sehari-hari Masyarakat Indonesia
   Gabriela Ilona & Njo Anastasia **28-37**

4. Inovasi Produk sebagai Sumber Kekuatan dan Peluang untuk Meningkatkan Kinerja Pemasaran pada Pelaku Usaha di Kawasan Pesantren Kota Jombang
   Wiwik Maryati **38-45**

5. Core Competency terhadap Kinerja Karyawan Dimediasi oleh Motivasi Berprestasi dan Employee Engagement pada PT. Utama di Balikpapan
   Tetra Hidayati, Linda Fauziah A., & Chandra Bagus Agung P. **46-59**

6. Pengembangan Karakter Mahasiswa Melalui Koperasi Mahasiswa (Kopma) Pada Perguruan Tinggi Swasta Di Surabaya
   Christina Menuk, Much Munir Rachman, & Siti Samsiyah **60-70**

7. The Influence Of Market Orientation Towards Marketing Performance Mediated By Product Innovation In Beads MSMEs
   Erminati Pancaningrum, Beni Sucipto, & Wenda Wahyu C. **71-82**

8. Analisis Model Prediksi Financial Distress Dan Determinan Yang Mempengaruhinya (Studi Pada Perusahaan Sektor Pertambangan Di BEI Tahun 2014-2016)
   Muhammad Amirulloh & Yuyun Isbanah **83-98**

9. Membangun Pengalaman Pengunjung Agrowisata untuk Meningkatkan Word of Mouth Positif
   Muhammad Amirul Mukminin & Sanaji **99-108**

10. Pengaruh Self Efficacy Terhadap Kinerja Individu Dengan Dimoderasi Internal Locus Of Control Pada Dosen Perguruan Tinggi Swasta Di Surabaya
    Dewi Nuraini & Kristiningsih **109-115**

21. Pertimbangan Yang Digunakan Pedagang Dalam Memilih Sumber Pendanaan Untuk Modal Usahanya
Dhiyan Septa Wihara & Poniran Yudho Leksono **253-262**

22. Dampak Digitalisasi Pada Peluang Bisnis E-Commerce Di Kabupaten Sumenep
Istiyanatul Mahbubah & Sofie Yunida Putri **263-269**

23. Pengaruh Board Characteristic terhadap Financial Performance Pada Perusahan Manufacture Di Indonesia
Lucyana, Werner R. Murhadi, & Bertha Silvia Sutejo **270-281**

24. Analisa Pengaruh Personality traits terhadap Financial literacy dan Stock investment intention
Raymond Wahyudi **282-295**

25. Optimalisasi Strategi Metode Pelatihan melalui Pendampingan Usaha bagi Pelaku Usaha Umkm pada Sentra UMKM di Jawa Timur
Susanto Soekiman, Agus Baktiono, & Shanty Ratna D. **296-325**

26. "Media Sosial Instagram Untuk Pemilihan Destinasi Wisata: Sikap Dan Niat Berperilaku"
Gracia Narwastu, Siti Rahayu, & Fitri Novika Widjaja **326-338**

27. Studi Eksperimental Peran Background Music Terhadap Approach Behavior : Moderasi Co-Creation Dan Mediasi Perceived Mood Pada Konsumen Rumah Ice Cream Baratajaya Di Surabaya
Yovita Christiani, Silvia Margaretha, & Dudi Anandya **339-350**

28. Model Keunggulan Bersaing Pada Umkm Handycraft Di Kota Semarang Jawa Tengah
Ardiani Ika Sulistyawati & Indarto, Saifudin **351-359**

29. Optimalisasi Peran Perguruan Tinggi Dalam Rangka Memperkuat Daya Saing UMKM Kawasan Wisata Religi Di Jawa Timur
Wahyudiono, Maria Widyastuti, & Aminatuzzuhro **360-376**

30. Model Pendidikan Perkoperasian Untuk Mewujudkan Tata Kelola Koperasi Yang Sehat
Elisabeth S., Yohanes Harimurti, & Erna Susilowati **377-388**

31. Pengaruh Pengetahuan Keuangan dan Pengelolaan Keuangan Terhadap Literasi Keuangan Masyarakat di Pulau Bawean
Qonitatin Wafiyah & Nadia Asandimitra **389-402**

Pertimbangan yang Digunakan Pedagang dalam Memilih Sumber Pendanaan untuk Modal Usahanya

Dhiyan Septa Wihara[1] , Poniran Yudho Leksono[2]
Universitas Nusantara PGRI Kediri[1,2]
Email Korespondensi : dhiyansepta@gmail.com

Abstract

This study aims to 1) identify which financial institutions are used by the setono market traders are comfortable in accessing funding sources. 2) Analyzing the characteristics of the setono market traders based on working hours and income levels. 3) Analyzing the relationship between working hours and traders' income on funding sources. The technique of determining samples using purposive sampling is by specifying certain criteria so that the sample in this study is the court traders who are beating in the afternoon starting at 3:00 p.m. to the night of 60 traders. this study uses a quantitative approach with descriptive techniques. The analysis used is Chi Square which is to see the relationship between working hours and the income of traders with their funding sources. The results show that the most widely used sources of financing by traders are daily banks / "plecit", commercial banks and BMT. Traders with limited working hours choose a daily bank as a source of funding, and traders with low income levels choose commercial banks as funding sources. Working hours are not significantly related to the sources of financing of traders with weak relationship strength. While the level of income is significantly related to the source of financing of traders with the strength of the relationship is quite strong.

***Key words** : Working house; income level traders; Source of fuding*

1. PENDAHULUAN

Pasar tradisional meupakan pusat kegiatan perdagangan pada umumnya. Banyak aktivitas ekonomi yang terjadi dalam pasar tradisional yaitu kegiatan berdagang untuk menghasilkan uang karena mata pencaharian utama mereka sebagai pedagang dipasar tradisional. Bahkan adapula yang sengaja datang kepasar tradisional untuk mencari penghasilan tambahan, mereka datang tidak membawa barang dagangan namun menawarkan diri untuk membantu bongkar muat barang yang baru tiba dipasar tersebut. tentu mereka akan mendapatkan upah dari pekerjaannya itu. Disisi lain adapula yang menawarkan diri menjadi sopir kepada pedagang untuk mengambil barang dagangan yang letaknya jauh dari tempat berdagang, adapula yang menyewakan mobil kepada pedagang. Banyaknya aktivitas yang terjadi dalam pasar tradisional ini tentu dapat menggerakkan roda perekonomian khususnya pada daerah setempat. Kemajuan ekonomi di Indonesia tidak terlepas dari peran yang diberikan oleh perdagangan yang terdapat didalam pasar tradisional tersebut (Hadiwiyono, 2011:1)

Kompleksitas kegiatan yang terjadi pada pasar tradisional juga kerap memunculkan banyak permasalahan antar pedagang. Faktor utamanya adalah jenis barang dagangan yang sama dengan pedagang lain, semakin banyak

kesamaan tersebut tentu akan memunculkan persaingan yang ketat yang menuntut para pedagang untuk bisa lebih kreatif maupun inovatif dalam menjual barang dagangannya sehingga keuntungan tetap bisa mereka peroleh. Bagi pedagang dengan skala yang cukup besar tentu lebih mudah dalam bersaing karena bisa menawarkan dagangannya lebih murah kepada konsumen. Namun bagi pedagang skala kecil harus berbagi keuntungan yang diperoleh kepada pedagang yang besar karena banyak pedagang kecil yang mengambil barang dagangannya kepada pedagang besar.

Keadaan tersebut membuat pedagang kecil harus berfikir keras agar tidak selalu bergantung kepada pedagang yang lebih besar dalam mengambil barang dagangan. Berbagai upaya telah dilakukan pedagang kecil mulai dari mengatur jam kerja mereka, dimana pedagang kecil akan berjualan ketika pedagang besar sudah tutup atau habis barang dagangannya. Namun upaya ini bisa merugikan pedagang kecil itu sendiri, karena pedagang besar umumnya berjualan saat kondisi pasar ramai pembeli. Cara lain mungkin dengan mengatur lokasi berjualan yang tidak berdekatan dengan pedagang besar sehingga pedagang kecil bisa lebih leluasa dalam mencari pembeli yang potensial sehingga bisa meningkatkan pendapatan pedagang kecil. Hal ini sejalan dengan penelitian Atun (2016), yang menyimpulkan bahwa lokasi usaha berpengaruh positif dan signifikan terhadap pendapatan pedagang pasar prambanan.

Upaya meningkatkan pendapatan pedagang kecil harus diimbangi dengan tambahan modal yang cukup sehingga pedagang kecil bisa langsung membeli sendiri barang dagangannya ditempat lain yang harganya lebih murah dan jika dijual kembali tentu memiliki selisih yang cukup banyak. Namun semua itu juga membutuhkan modal yang tidak sedikit. Modal usaha merupakan variabel dominan yang mempengaruhi pendapatan pedagang, pedagang mengharapkan adanya pinjaman atau kredit tanpa agunan untuk meningkatkan usaha yang dilakukan (Artaman dkk, 2015). Fenomena diatas direspon cepat oleh lembaga keuangan. Karena pada umumnya pedagang didalam pasar memperoleh tambahan modal usaha dari bank maupun non bank. Menurut Antonio dalam Ardiyana (2011:5) sektor perbankan dibagi menjadi dua macam yaitu perbankan syariah dan perbankan konvensional, sedangkan sektor non perbankan misalnya pegadaian, koperasi, Baitul Maal Wat Tamwil (BMT), dan sebagainya. Sedangkan lembaga keuangan informal dapat berupa lembaga keuangan perseorangan seperti bank thithil atau rentenir, tengkulak, dan sebagainya.

Lembaga keuangan tersebut selalu bergerak disekitar pedagang setiap harinya untuk menawarkan pinjaman kepada pedagang, tidak terkecuali di Pasar setono betek kediri. Sebagai salah satu pasar tradisional terbesar dikota kediri yang memiliki kurang lebih 450 pedagang tentu hal ini menjadi sasaran utama bagi bank maupun non bank dalam menyalurkan kredit. Namun dalam hal memilih sumber pendanaan mereka tidak sama, hal ini bergantung pada kapasitas yang mereka miliki. Bagi pedagang yang memiliki jaminan biasanya cenderung

memilih sumber pendanaan melalui bank dan bagi yang tidak memiliki jaminan biasanya cenderung kepada bank harian.

Para pedagang dipasar setono betek biasanya akan lebih selektif dalam memilih tempat untuk sumber pendanaan mereka. faktor utama yang mereka lihat adalah tingkat pendapatan mereka, jika pendapatan dari berdagang dirasa cukup untuk membayar angsuran tentu mereka akan langsung berani meminjam uang untuk tambahan modal usahanya. besar kecilnya pendapatan mereka juga dipengaruhi oleh jam kerja mereka selama berada dipasar tersebut. ada pedagang yang memiliki jam kerja terbatas karena mereka ini berjualan di depan kios milik pedagang besar, namun ada pula yang memiliki jam kerja lebih lama karena pedagang kios tutup lebih cepat. Dari sini dapat diambil kesimpulan bahwa jam kerja bisa mempengaruhi pendapatan pedagang dipasar setono betek. Kesimpulan tersbeut didukung oleh penelitian Firdausa dan Ariyanti (2013) dimana variasi pendapatan pedagang Pasar Bintoro Demak sebesar 70,9 persen dijelaskan oleh variabel jumlah modal awal, lama usaha dan jam kerja sedangkan sisanya 29,1 persen dipengaruhi oleh variabel lain.

Berdasarkan uraian tersebut maka dapat dirumuskan masalah dalam penelitian ini sebagai berikut.

1) apa saja sumber pendanaan yang digunakan pedagang pasar setono betek kediri
2) Bagaimana karakteristik pedagang pasar setono betek dilihat dari jam kerja dan tingkat pendapatan.
3) Bagaimana hubungan antara jam kerja dan pendapatan pedagang dengan akses modal mereka untuk sumber pendanaan.

Tujuan penelitian ini diantaranya

1) mengidentifikasi lembaga keuangan mana saja yang digunakan pedagang pasar setono betek dalam mengakses sumber pendanaan.
2) Menganalisis karakteristik pedagang pasar setono betek berdasarkan jam kerja dan tingkat pendapatan.
3) Menganalisis hubungan antara jam kerja dan pendapatan pedagang terhadap sumber pendanaan.

2. METODE PENELITIAN

Penelitian ini menggunakan pendekatan kuantitatif dengan teknik penelitian deskriptif. Menurut (Sugiyono, 2016: 29) teknik deskriptif digunakan untuk mendeskripsikan atau memberi gambaran terhadap obyek yang diteliti melalui data atau sampel yang telah terkumpul apa adanya. Pengambilan data dilakukan dengan cara menyebar angket/kuisioner kepada pedagang dan juga melakukan wawancara secara tidak terstruktur untuk memperkuat jawaban dari kuisioner yang telah dibagikan. Dalam penelitian ini teknik sampling yang digunakan yaitu *nonprobability sampling* dengan teknik *purposive sampling*. Menurut Sugiyono (2016:85) *purposive sampling* adalah teknik pengambilan sumber data dengan pertimbangan tertentu. Adapun kriteria yang dijadikan sampel dalam penelitian ini

meliputi 1) pedagang pelataran dipasar setono betek. 2) jam operasional mulai jam 16.00 – 21.00WIB. berdasarkan keriteria tersebut maka diperoleh jumlah pedagang sebanyak 60 orang. Untuk membatasi ruang lingkup penelitian agar tidak menyimpang maka digunakan batasan operasional sebagai berikut.

1. Sumber pendanaan dalam penelitian ini meliputi Bank umum (BRI, Mandiri, Jatim Dsb), Bank Perkreditan Rakyat, Koperasi, BMT (Baitul Maal Wat Tamwil) dan Bank harian/"plecit".
2. Jam Kerja merupakan lama bekerja pedagang didalam pasar dalam satu hari
3. Pendapatan merupakan jumlah penerimaan bersih pedagang setelah dikurangi biaya operasional yang dihitung setiap bulannya.

Adapun hipoesis dalam penelitian ini adalah sebagai berikut :

H_1 : Diduga jam kerja berhubungan signifikan terhadap sumber pendanaan pedagang dipasar setono betek kediri.

H_2 : Diduga tingkat pendapatan berhubungan signifikan terhadap sumber pendanaan pedagang di pasar setono betek kediri.

Dalam penelitian ini digunakan analisis Bivariat. Analisis bivariat dilakukan terhadap dua variabel yang diduga atau berkorelasi (Notoatmodjo, 2010). Dalam penelitian ini analisis bivariat dilakukan untuk mengetahui hubungan antara karakteristik pedagang pelataran dengan akses modal untuk mengembangkan usahanya. Uji statistik yang digunakan adalah *chi square*, uji *chi square* digunakan untuk menguji hipotesis bila dalam populasi terdiri atas dua atau lebih kelas dimana datanya berbentuk kategorik. Rumus dasar *Chi Square* seperti dibawah ini (Sugiyono, 2016).

1) Mencari *Chi-square* dengan rumus

   $X^2 = \frac{\Sigma(fo-fe)^2}{f_e}$

   Keterangan :

   x^2 = nilai chi square

   fo = frekuensi yang diobservasi

   fe = frekuensi yang diharapkan

2) Mencari x^2 tabel dengan rumus

   dk=(k-1)(b-1) , dimana

   k : banyaknya kolom

   b : banyaknya baris

Untuk mengetahui hubungan antara karakteristik pedagang pelataran dengan akses modal untuk pengembangan usahanya digunakan taraf signifikan yaitu α (0,05) dengan ketentuan sebagai berikut :

a. Apabila p≤ 0,05 Ho ditolak, berarti ada hubungan antara karakteristik pedagang pelataran dengan akses modal untuk pengembangan usahanya.

b. Apabila p≥ 0,05 Ho diterima, berarti tidak ada hubungan antara karakteristik pedagang pelataran dengan akses modal untuk mengembangkan usahanya.

Menurut Sugiyono (2007:231) Kriteria keeratan hubungan dengan menggunakan koefisien kontigensi yaitu sebagai berikut:

a. 1. 0,00-0,19 = hubungan sangat lemah
b. 2. 0,20-0,39 = hubungan lemah
c. 3. 0,40-0,59= hubungan cukup kuat
d. 4. 0,60-0,79= hubungan kuat
e. 5. 0,80-1,00= hubungan sangat kuat

3. HASIL DAN PEMBAHASAN

Deskripsi Sumber pendanaan dipasar setono betek.

Pada umumnya setiap pedagang dipasar setiono betek memiliki sumber pendanaan sendiri-sendiri. berdasarkan hasil survey dengan menggunakan kuisioner diperoleh data sumber pendanaan sebagai berikut.

Berdasarkan tabel sumber pendanaan dipasar setsono betek Kediri (dapat dilihat pada lampiran).diketahui bahwa jumlah pedagang yang memiliki sumber pendanaan di bank umum sebesar 16 pedagang vatau 26%, jumlah pedagang yang memiliki sumber pendanaan di BPR sejumlah 3 orang atau hanya 5%, dikoperasi sebanyak 7 orang atau 12%, di BMT sebanyak 14 orang atau 23% dan dibank harian sebanyak 20 orang atau 34 orang..

Berdasarkan paparan data tersebut dapat ditarik kesimpulan bahwa bnank harian memiliki peran besar dalam sumber pendaan pedagang di pasar setono betek. disisi lain beberapa pedagang mulai menggunakan bank sebagai tempat menabung maupun meminjam dana.

Deskripsi Jam kerja pedagang terhadap sumber pendanaan

Pedagang dipasar memiliki karakteristik umur yang berbeda-beda. Faktor umur ini kadang membentuk mindset mereka dalam menentukan keputusan dalam mengembangkan usahanya. adapun deskripsi umur terhadap akses modal dapat dilihat dalam tabel dibawah ini. Berdasarkan tabel deskripsi jam kerja pedagang (tabel dapat dilihat pada lampiran) diketahui bahwa sebagian besar pedagang pelataran dipasar setono betek kediri yang memiliki jam kerja diatas 8 jam per hari memilih bank sumber pendanaan bank. sedangkan pedagang yang memiliki jam kerja 4-8 jam memilih bank harian sebagai sumber pendanaan adapula beberapa pedegang memilih BMT. Dan bagi pedagang yang memiliki jam kerja kurang dari 4 jam juga memilih bank harian sebagai sumber pendanaan. Banyaknya pedagang yang memilih sumber pendanaan pada bank harian dikarenakan jam operasional bank harian tersebut bisasanya sampai pada sore hari dimana bank umum sudah tutup untuk pelayanannya. Disisi tambahan modal yang diperlukan pedagang umumnya bersifat mendadak dan dalam jumlah yang kecil

sehingga proses realisasi hasrus dilakukan seketika itu juga, dan ni tentu bisa menguntungkan bank harian.

Deskripsi Tingkat Pendapatan Pedagang terhadap Sumber Pendanaan.

Pendapatan pedagang umumnya digunakan untuk mencukupi kebutuhan sehari-hari mereka. karena sebagian besar mereka bermata pencaharian tunggal yaitu sebagai pedagang dipasar. Mereka harus benar-benar menghitung keuntungan yang sebagian harus disisihkan untuk membayar angsuran. Berikut ini deskripsi pendapatan pedagang dengan sumber pendaan mereka. Berdasarkan tabel deskripsi tingkat pendapatan pedagang terhadap sumber pendaan (tabel dapat dilihat pada lampiran). bahwa pedagang dengan tingkat pendapatan lebih dari 2jt umumnya meminjam uang di bank harian. Sedangkan pedagang dengan pendapatan 1-2jt juga memiliki sumber pendanaan di bank harian. Meskipun pendapatan mereka beasr namun pengeluaran mereka juga besar, sehingga mereka terpaksa meminjam uang di bank harian karena kecepatan dalam realisasi kreditnya. Untuk pendapatan pedagang kurang dari 1jt memilih bank sebagai sumber pendanaan karena memperhatikan faktor suku bunga yang rendah. Pada umumnya mereka memilih bank BRI sebagai sumber pendanaan.

Tingkat pendidikan SD lebih memilih menggunakan modal sendiri dalam berdagang. Sedangkan pedagang dengan tingkat pendidikan SMA mulai memberanikan diri meminjam dibank untuk mengembangkan usahanya.

Hubungan antara Jam Kerja Pedagang Dengan Sumber Pendanaan

Setiap pedagang memiliki jam kerja yang berbeda dengan pedagang lainnya. Ada pedagang yang memiliki jam kerja lebih panjang karena memiliki lokasi yang tidak bergantung terhadap pedagang besar atau yang memiliki kios. Disisi lain ada pedagang yang memiliki jam kerja yang tebatas karena mereka berjualan dilokasi yang strategis atau didepan kios pedagang besar. jam kerja tentu bisa mempengaruhi tingkat pendapatan mereka dan pada akhirnya juga menjadi salah satu lasan pedagang dalam menentukan sumber pendanaan mereka. Adapun hubungan antara jam kerja dengan sumber pendanaan dapat dilihat pada tabel dibawah ini.

Tabel 1.Chi-Square Tests

	Value	df	Asymptotic Significance (2-sided)
Pearson Chi-Square	11,119[a]	8	,195
Likelihood Ratio	12,403	8	,134
Linear-by-Linear Association	1,332	1	,248
N of Valid Cases	60		

a. 9 cells (60,0%) have expected count less than 5. The minimum expected count is ,65.

Sumber : hasil olah SPSS, 2018.

Berdasarkan tabel diatas dapat diketahui bahwa nilai pearson *Chi Square* adalah 0.195 >0.05. Hal ini berarti Ho dierima dan H1 ditolak, sehingga dapat disimpulkan bahwa tidak terdapat hubungan antara jam kerja dengan sumber pendanaan pedagang di pasar setono betek kediri. Sedangkan kekuatan hubungan antara kedua variabel tersebut dapat dilihat pada tabel dibawah ini.

Tabel 2. Symmetric Measures

		Value	Approximate Significance
Nominal by Nominal	Contingency Coefficient	,395	,195
N of Valid Cases		60	

Sumber: hasil olah SPSS, 2018

Berdasarkan tabel diatas dapat diketahui bahwa kekuatan hubungan antara jam kerja dengan sumber pendanaan pedagang adalah sebesar 0,39 yang berarti memiliki hubungan yang lemah. Meskipun pedagang memiliki jam kerja yang terbatas namun mereka tetap memerlukan sumber pendanaan untuk menutupi kekurangan pada hari itu.

Hubungan antara tingkat pendapatan dengan sumber pendanaan pedagang dipasar setono betek.

Winardi (2002) menyatakan bahwa pendapatan adalah semua penghasilan yang diperoleh dari pihak lain sebagai tanda balas jasa yang diberikan dimana penghasilan tersebut digunakan untuk memenuhi kebutuhan keluarga maupun perseorangan. Pendapatan yang diperoleh pedagang juga menentukan keputusan pedagang dalam memilih sumber pendanaan. Adapun hubungan tingkat pendapatan dengan sumber pendanaan dapat dilihat pada tabel dibawah ini.

Tabel 3. Chi-Square Tests

	Value	df	Asymptotic Significance (2-sided)
Pearson Chi-Square	20,848[a]	8	,008
Likelihood Ratio	20,081	8	,010
Linear-by-Linear Association	4,870	1	,027
N of Valid Cases	60		

a. 10 cells (66,7%) have expected count less than 5. The minimum expected count is ,70.

Sumber : hasil olah SPSS, 2018

Berdasarkan tabel diatas dapat diketahui bahwa nilai pearson *Chi Square* adalah 0.008 < 0.05. Hal ini berarti Ho ditolak dan H1 diterima. Sehingga dapat disimpulkan bahwa tingkat pendapatan pedagang memiliki hubungan yang signifikan dengan sumber pendanaan. Terdapat semacam simbiosis mutualisme

antara pendapatan dengan sumber pendanaan. Pedagang membutuhkan uang untuk tambahan modal ataupun membeli barang dagangan lagi dan bank sebagai salah satu sumber pendanaan merealisasikan permohonan kredit dari pedagang. keuntungan pedagang dari berjualan sebagian digunakan untuk membayar angsuran. Jadi keduanya sama-sama saling membutuhkan dan berkontribusi. Hal ini sejalan dengan penelitian Asni dkk (2015) yang menyimpulkan bahwa terdapat dampak yang cukup parsial dari penerimaan kredit terhadap pendapatan pedagang kecil dipasar lima puluh kota pekanbaru. Adapun kekuatan hubungan antara tingkat pendapatan pedagang dengan sumber pendanaan dapat dilihat pada tabel dibawah ini. Berdasarkan tabel Symmetric Measures (Pada lampran) dapat diketahui bahwa nilai contingency coeficient sebesar 0,508 yang berarti emanandakan hubungan antara tingpat pendapatan dengan sumber pendanaan cukup kuat.

4. KESIMPULAN

Adapun kesimpulan dalam penelitian ini adalah sebagai berikut. (1) Sumber pendanaan yang digunakan pedagang pasar setono betek meliputi bank umum sebesar 26%, Bank perkreditan Rakyat (BPR) sebesar 5%, Koperasi sebesar 12%, BMT sebesar 23% dan bank harian/"plecit" sebesar 34%. (2) Bagi pedagang dengan jam kerja lebih dari 8 jam memilih sumber pendanaan bank. sedangkan bagi pendapatan dengan pendapatan lebih dari Rp.1.000.000,- memilih bank harian sebagai sumber pendanaan untuk menutupi kekurangan modal awal pada hari itu. (3) Terdapat hubungan yang signifikan dan cukup kuat antara tingkat pendapatan pedagang dengan sumber pendanaan. Sedangkan jam kerja tidak berhubungan signifikan terhadap sumber pendanaan dan tingkat hubungannya pun lemah. Berdasarkan kesimpulan diatas maka saran yang dapat diajukan pada penelitian ini adalah sebagai berikut. (1) Bagi pedagang agar lebih selektif dalam memilih sumber pendanaan untuk tambahan modal mereka. beberapa faktor yang perlu diperhatikan mungkin terkait tingkat suku bunga dan prosedur perhitungan pelunasan. (2) Bagi Dinas Pasar setempat agar memberikan edukasi kepada pedagang tentang bagaimana cara mereka menentukan sumber pendaan yang memudahkan mereka sampai pada pelunasan. (3) Bagi bank, khususnya BPR agar lebih gencar dalam menyalurkan kredit khususnya untuk ledagang karena segmen utama dari BPR adalah usaha mikro kecil dan menengah. (4) Bagi peneliti selanjutya supaya bisa dijadikan referensi untuk menambah wawasan jika melakukan penelitian yang terkait dengan penelitian ini.

REFERENSI

Antonio, M.S (1999) *Bank Syariah wacana ulama&cendekiawan. Jakarta* : BI dan Tazkia Institute

Ardiyana, M (2011). *Analisis perbandingan kinerja keuangan bank syariah dan bank konvensional (studi kasus pada PT Bank syariah Mandiri dan PT bank Mandiri TBK*. Fakultas Ekonomika dan Bisnis Universitas Diponegoro

Artaman dkk, (2015). *Analisis Faktor-faktor yang mempengaruhi pendapatan pedagang pasar seni sukowatiGianyar*. Bali: Universitas Udayana.

Atun, Nur, Isni (2016). *Pengaruh Modal, Lokasi, dan jenis dagangan terhadap pedagang pasar prambanan Kabupaten Sleman.* Skripsi. Fakultas Ekonomi Universitas Negeri Yogyakarta.

Asni L, Indrawati H, Trisnawati F, 2015. *Dampak penerimaan kredit terhadap pendapatan pedagang kecil dipasar lima puluh kota Pekanbaru.* Jurnal tidak diterbitkan. Prodi FKIP Universitas Riau

Firdausa, S, Rosetyadi dan Arianti, Fitri (2013). *Pengaruh modal awal, lama usaha dan jam kerja terhadap pendapatan pedagang kios dipasar Bintoro Demak.* Diponegoro Journal of Economic Volume 2 No.1 Halaman 2

Hadiwiyono, 2011. *Analisis Kinerja Pasar Tradisional di Era Persaingan Global di Kota Bogor*. Skripsi tidak diterbitkan. Bogor: Program pasca Sarjana institut Pertanian Bogor

Notoatmodjo, 2010. *Metodologi penelitian kesehatan*. Jakarta: Rineka cipta

Sugiyono. (2016). *Metodologi Penelitian Kuantitatif, Kualitatif, dan R&D*. Bandung : CV Alfabeta

Winardi (2002). *Motivasi dan Pemotivasian dalam Manajemen*. Jakarta: Raja Grafindo Persada

Lampiran

Tabel Sumber pendanaan dipasar setono betek kediri

No	Sumber Pendanaan	∑ (orang)	Prosentase
1	Bank umum	16	26 %
2	BPR	3	5%
3	Koperasi	7	12%
4	BMT	14	23%
5	Bank Harian	20	34%
	Total	60	100%

Sumber: data primer, diolah 2018

Tabel Deskripsi jam kerja pedagang

Jam kerja (jam)	Akses modal				
	1	2	3	4	5
> 8	7	3	1	6	5
4 - 8	6	0	3	7	9
< 4	3	0	3	1	6
jumlah	16	3	7	14	20

Sumber: data primer, diolah 2018

Tabel Deskripsi tingkat pendapatan pedagang terhadap sumber pendanaan

Tingkat Pendapatan	Sumber pendanaan				
	1	2	3	4	5
> 2 jt	3	3	1	5	7
1 jt – 2jt	4	0	5	7	11
< 1jt	9	0	1	2	2
jumlah	16	3	7	14	20

Sumber: data primer diolah, 2018

Tabel Symmetric Measures

		Value	Approximate Significance
Nominal by Nominal	Contingency Coefficient	,508	,008
N of Valid Cases		60	

Sumber : hasil olah SPSS, 2018