

**ANALISIS FAKTOR-FAKTOR YANG MEMPENGARUHI  
PENDAPATAN PEDAGANG RFC (*Rice Fried Chicken*) DI  
KECAMATAN PERCUT SEI TUAN  
KABUPATEN DELI SERDANG**

**SKRIPSI**

**OLEH:**

**HIMPUN DARDAWI NASUTION  
148220053**



**PROGRAM STUDI AGRIBISNIS  
FAKULTAS PERTANIAN  
UNIVERSITAS MEDAN AREA  
MEDAN  
2021**

**UNIVERSITAS MEDAN AREA**

© Hak Cipta Di Lindungi Undang-Undang

1. Dilarang Mengutip sebagian atau seluruh dokumen ini tanpa mencantumkan sumber
2. Pengutipan hanya untuk keperluan pendidikan, penelitian dan penulisan karya ilmiah
3. Dilarang memperbanyak sebagian atau seluruh karya ini dalam bentuk apapun tanpa izin Universitas Medan Area

Document Accepted 20/12/21

Access From (repository.uma.ac.id)20/12/21

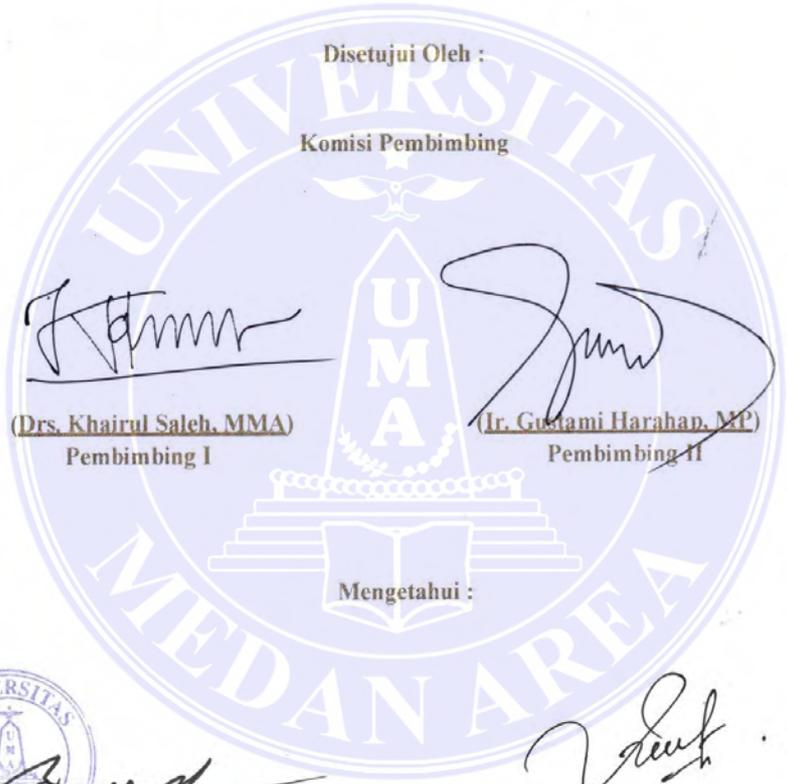
### HALAMAN PENGESAHAN

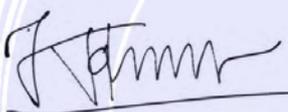
Judul Skripsi : Analisis Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Pendapatan  
Pedagang RFC (*Rice Fried Chicken*) di Kecamatan Percut  
Sei Tuan Kabupaten Deli Serdang

Nama : Himpun Dardawi Nasution  
NPM : 148220053  
Fakultas : Pertanian

Disetujui Oleh :

Komisi Pembimbing



  
(Drs. Khairul Saleh, MMA)  
Pembimbing I

  
(Ir. Gustami Harahan, MP)  
Pembimbing II

Mengetahui :



  
(Dr. Ir. Syahbudin, M.Si)  
Dekan

  
(Virda Zikria, SP., M.Sc)  
Ketua Program Studi

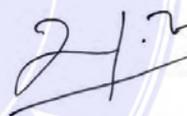
Tanggal Lulus : 4 Juni 2021

### HALAMAN PERNYATAAN ORISINILITAS

Saya menyatakan bahwa Skripsi yang telah saya susun, sebagai syarat untuk memperoleh gelar sarjana merupakan hasil karya tulis saya sendiri. Adapun bagian-bagian tertentu dalam penulisan skripsi ini yang saya kutip dari hasil karya orang lain yang telah dituliskan sumbernya secara jelas sesuai norma, kaidah dan etika penulisan ilmiah.

Saya bersedia menerima sanksi pencabutan gelar akademik yang saya peroleh dan sanksi-sanksi lainnya dengan peraturan yang berlaku, apabila dikemudian hari adanya plagiat dalam skripsi saya.

Medan, 4 Juni 2021



Himpun Dardawi Nasution

### HALAMAN PERNYATAAN PERSETUJUAN PUBLIKASI

Sebagai sivitas akademik Universitas Medan Area, saya yang bertanda tangan dibawah ini :

Nama : Himpun Dardawi Nasution  
NPM : 148220053  
Program Studi : Agribisnis  
Fakultas : Pertanian  
Jenis Karya : Skripsi

demikian pengembangan ilmu pengetahuan, menyetujui untuk memberikan kepada Universitas Medan Area **Hak Bebas Royalti Non Eksklusif (Non-exclusive Royalty-Free Right)** atas karya ilmiah saya yang berjudul "Analisis Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Pendapatan Pedagang RFC (*Rice Fried Chicken*) di Kecamatan Percut Sei Tuan Kabupaten Deli Serdang".

Beserta perangkat yang ada (jika diperlukan). Dengan Hak Bebas Royalti Non-eksklusif ini Universitas Medan Area berhak menyimpan, mengalih media/format-kan, mengelola dalam bentuk pangkalan data (*database*), merawat dan mempublikasikan skripsi saya selama tetap mencantumkan nama saya sebagai penulis/pencipta dan sebagai pemilik Hak Cipta.

Demikian pernyataan ini saya buat dengan sebenarnya.

Dibuat di : Fakultas Pertanian

Pada Tanggal : 4 Juni 2021

Yang Menyatakan :



(Himpun Dardawi Nasution)

## Abstract

Culinary business is growing, marked by various types of culinary businesses that can be found, ranging from stalls, restaurants, restaurants, cafes, bars with their own characteristics. This study aims to determine the factors that influence the income of RFC (Rice Fried Chicken) traders in Percut Sei Tuan District, Deli Serdang Regency. This study uses a descriptive type of research with a qualitative approach. This research was conducted from March to April 2020 in Percut Sei Tuan District, Deli Serdang Regency with a total sample of 30 RFC traders taken through the saturated sample or census technique. While the data collection method using questionnaires and interviews. The results showed that the average income earned by RFC traders in Percut Sei Tuan District, Deli Serdang Regency was Rp. 4.006.000,- per month. Based on the results of the t-test, it was found that partially the variables of business capital and business location had a positive and significant effect on the income of RFC traders in Percut Sei Tuan District, Deli Serdang Regency. While the selling price and experience variables have no effect on the income of RFC traders in Percut Sei Tuan District, Deli Serdang Regency. Furthermore, the variables of working capital, selling price, experience and business location together have a significant effect on the income of RFC traders in Percut Sei Tuan District, Deli Serdang Regency. The effect is 57.7% and the remaining 42.3% is explained by other variables.

Keywords : *RFC traders, income, business capital, selling price, experience, business location*

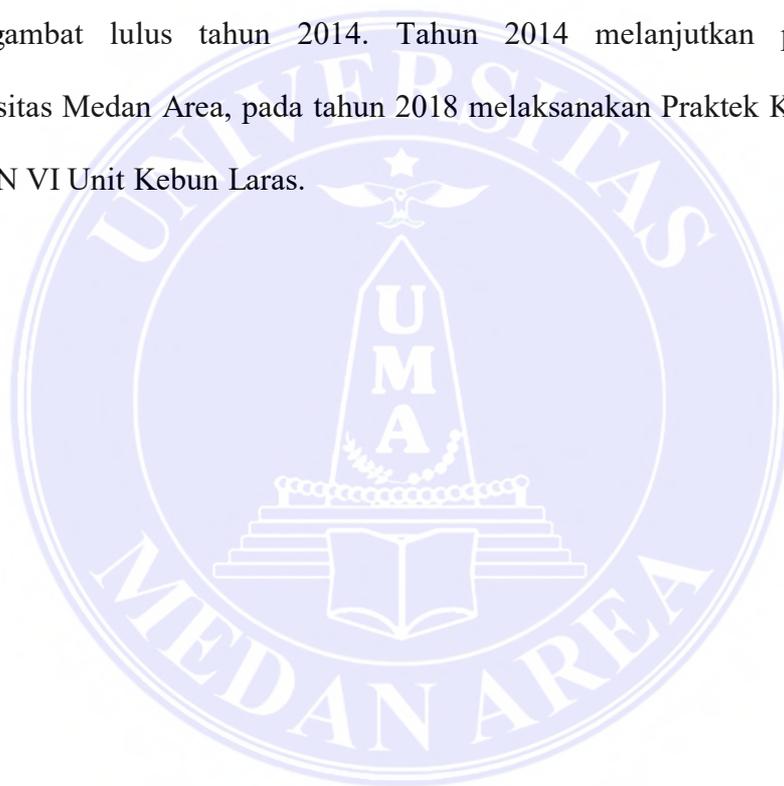
## Abstrak

Usaha kuliner berkembang, ditandai dengan berbagai jenis usaha kuliner yang bisa ditemukan, mulai dari warung, restoran, rumah makan, kafe, bar dengan ciri khas masing-masing. Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui faktor-faktor yang mempengaruhi pendapatan pedagang RFC (*Rice Fried Chicken*) di Kecamatan Percut Sei Tuan, Kabupaten Deli Serdang. Penelitian ini menggunakan tipe penelitian deskriptif dengan pendekatan kualitatif. Penelitian ini dilakukan pada bulan Maret sampai April 2020 di Kecamatan Percut Sei Tuan, Kabupaten Deli Serdang dengan jumlah sampel pedagang RFC sebanyak 30 responden yang diambil melalui teknik sampel jenuh atau sensus. Sedangkan metode pengambilan data menggunakan kuesioner dan wawancara. Hasil penelitian menunjukkan bahwa pendapatan rata-rata yang diperoleh pedagang RFC di Kecamatan Percut Sei Tuan, Kabupaten Deli Serdang adalah sebesar Rp.4.006.000,- per bulan. Berdasarkan hasil uji - t diperoleh bahwa secara parsial variabel modal usaha, dan lokasi usaha berpengaruh positif dan signifikan terhadap pendapatan pedagang RFC di Kecamatan Percut Sei Tuan, Kabupaten Deli Serdang. Sedangkan variabel harga jual dan pengalaman tidak berpengaruh terhadap pendapatan pedagang RFC di Kecamatan Percut Sei Tuan Kabupaten Deli Serdang. Selanjutnya variabel modal usaha, harga jual, pengalaman dan lokasi usaha secara bersama-sama berpengaruh signifikan terhadap pendapatan pedagang RFC di Kecamatan Percut Sei Tuan, Kabupaten Deli Serdang. Pengaruh tersebut sebesar 57,7% dan sisanya 42,3% dijelaskan oleh variabel-variabel lain.

Kata Kunci: *Pedagang RFC, pendapatan, modal usaha, harga jual, pengalaman, lokasi usaha*

## RIWAYAT HIDUP

Penulis memiliki nama lengkap Himpun Dardawi Nasution lahir di Mandasip, pada tanggal 22 September 1995. Anak keenam dari tujuh bersaudara dari bapak Alm. Tangku Malim Nasution dan Ibu Nur Basiti Harahap. Penulis mengawali pendidikannya di sekolah di SD Negeri Mandasip, tamat tahun 200. Kemudian melanjutkan sekolah di Madrasah Tsanawiyah (MTs) Swasta Nurul Huda Mandasip tamat tahun 2011. Kemudian bersekolah di SMK Negeri 1 Simangambat lulus tahun 2014. Tahun 2014 melanjutkan pendidikan di Universitas Medan Area, pada tahun 2018 melaksanakan Praktek Kerja Lapangan di PTPN VI Unit Kebun Laras.



## KATA PENGANTAR

Puji dan syukur penulis sampaikan kepada Allah SWT, atas kasih dan karunia-Nya yang telah diberikan kepada penulis, sehingga penulis dapat menyelesaikan proposal penelitian ini dengan judul “Analisis Faktor-Faktor yang Mempengaruhi Pendapatan Pedagang RFC (*Rice Fried Chicken*) di Kecamatan Percut Sei Tuan Studi kasus: Kecamatan Percut Sei Tuan Kabupaten Deli Serdang” yang merupakan salah satu syarat untuk memperoleh gelar Sarjana di Fakultas Pertanian Universitas Medan Area. Pada kesempatan ini penulis mengucapkan terima kasih kepada :

1. Bapak Bapak Drs. Khairul Saleh, MMA selaku pembimbing I dan Bapak Ir. Gustami Harahap, MP selaku pembimbing II yang telah memberikan bimbingan dan arahan kepada penulis.
2. Bapak dan Ibu Dosen serta seluruh Staf dan pegawai Fakultas Pertanian Universitas Medan Area.
3. Kedua Orang tua Ayahanda dan Ibunda tercinta atas jerih payah dan doa serta dorongan moral dan material kepada penulis.
4. Seluruh teman-teman yang telah membantu dan memberikan dukungannya kepada penulis dalam menyelesaikan skripsi ini.

Penulis menyadari masih banyak kekurangan yang terdapat dalam Skripsi ini. Oleh karena itu penulis mengharapkan kritik dan saran yang bersifat membangun demi kesempurnaan skripsi ini.

Medan, Juni 2021

Himpun Dardawi Nasution

## DAFTAR ISI

	Halaman
<b>LEMBAR PENGESAHAN</b> .....	i
<b>ABSTRACT</b> .....	ii
<b>ABSTRAK</b> .....	iii
<b>KATA PENGANTAR</b> .....	iv
<b>DAFTAR ISI</b> .....	v
<b>DAFTAR TABEL</b> .....	vii
<b>DAFTAR LAMPIRAN</b> .....	viii
<b>I. PENDAHULUAN</b> .....	1
1.1. Latar Belakang .....	1
1.2. Rumusan Masalah.....	8
1.3. Tujuan Penelitian .....	8
1.4. Manfaat Penelitian .....	8
1.5. Kerangka Berpikir .....	8
1.6. Hipotesis .....	10
<b>II. TINJAUAN PUSTAKA</b> .....	11
2.1 RFC .....	11
2.2 Pedagang Rice Fried Chicken (RFC) .....	11
2.3 Bahan-Bahan Utama RFC .....	13
2.4 Biaya .....	15
2.5 Penerimaan .....	19
2.6 Pendapatan.....	19
2.6.1 Jenis-Jenis Pendapatan .....	20
2.7 Faktor-Faktor yang Mempengaruhi Pendapatan Pedagang RFC	21
2.8 Penelitian Terdahulu.....	27
<b>III. BAHAN DAN METODE</b> .....	30
3.1 Waktu dan Tempat.....	30
3.2 Metode Pengambilan Sampel .....	30
3.3 Metode Pengumpulan data .....	31
3.4 Metode Analisis Data .....	33
3.5 Uji Instrumen Penelitian .....	34
3.5.1 Defenisi dan Batasan Operasional .....	37
<b>IV. GAMBARAN UMUM LOKASI PENELITIAN</b> .....	38
4.1 Gambaran Umum Kabupaten Deli Serdang .....	38
4.1.1 Letak Geografis Kecamatan Percut Sei Tuan.....	39
4.2 Karakteristik Sampel Penelitian .....	39
4.2.1 Jenis Kelamin .....	40
4.2.2 Umur.....	40
4.2.3 Pendidikan Gambaran Keadaan Tingkat Pendidikan...	41
<b>V. HASIL DAN PEMBAHASAN</b> .....	42
5.1 Hasil Penelitian.....	42
5.1.1 Modal Usaha (X1).....	42

5.1.2	Harga Jual (X2) .....	43
5.1.3	Pengalaman (X3).....	44
5.1.4	Lokasi Usaha (X4).....	44
5.1.5	Pendapatan Pedagang RFC .....	45
5.2	Hasil Analisis Data .....	49
5.2.1	Analisis Regresi Linear Berganda .....	50
5.3	Hasil Uji Statistik.....	51
5.3.1	Uji Simultan (Uji F) .....	51
5.3.2	Uji Parsial (Uji T).....	52
5.3.3	Analisis Determinasi ( $R^2$ ) ( <i>R Square</i> ) .....	53
5.4	Pembahasan .....	54
5.4.1	Pendapatan Pedagang RFC di Kecamatan Percut Sei Tuan.....	54
5.4.2	Pengaruh Modal Usaha Terhadap Pendapatan Pedagang RFC di Kecamatan Percut Sei Tuan .....	55
5.4.3	Pengaruh Harga Jual Terhadap Pendapatan Pedagang RFC di Kecamatan Percut Sei Tuan .....	56
5.4.4	Pengaruh Pengalaman Terhadap Pendapatan Pedagang RFC di Kecamatan Percut Sei Tuan .....	58
5.4.5	Pengaruh Lokasi Usaha Terhadap Pendapatan Pedagang RFC di Kecamatan Percut Sei Tuan .....	59
5.4.6	Pengaruh Modal Usaha, Harga Jual, Pengalaman, dan Lokasi Usaha Secara Bersama-sama Terhadap Pendapatan Pedagang RFC di Kecamatan Percut Sei Tuan.....	60
<b>V1.</b>	<b>KESIMPULAN DAN SARAN</b> .....	<b>61</b>
6.1	Kesimpulan.....	61
6.2	Saran .....	62
	<b>DAFTAR PUSTAKA</b> .....	<b>63</b>
	<b>LAMPIRAN</b> .....	<b>67</b>

## DAFTAR TABEL

<b>No</b>	<b>Judul</b>	<b>Halaman</b>
1.	Distribusi Persentase PDRB Kabupaten Deli Serdang Menurut Survey Lapangan Tahun 2018 .....	2
2.	Luas Daerah dan Jumlah Penduduk Menurut Kecamatan, Kabupaten Deli Serdang 2019 .....	3
3.	Jumlah Unit Usaha Sektor Makanan di Kecamatan Percut Sei Tuan Tahun 2017-2019 .....	4
4.	Pedagang RFC di Kecamatan Percut Sei Tuan Kabupaten Deli Serdang .....	7
5.	Skor Jawaban Kuesioner .....	33
6.	Berdasarkan Jenis Kelamin Responden.....	40
7.	Berdasarkan Umur Responden .....	40
8.	Berdasarkan Pendidikan Responden.....	41
9.	Berdasarkan Modal Usaha Responden.....	42
10.	Berdasarkan Harga Jual Responden .....	43
11.	Berdasarkan Pengalaman Responden.....	44
12.	Skor Lokasi Usaha dan Jumlah Pedagang RFC di Kecamatan Percut Sei Tuan.....	44
13.	Berdasarkan Pendapatan Responden .....	45
14.	Uji Validitas Lokasi Usaha (X4) .....	46
15.	Uji Reliabilitas variabel Lokasi Usaha (X4).....	47
16.	Hasil Uji Normalitas.....	48
17.	Penerimaan, Biaya dan Pendapatan Pedagang RFC di Kecamatan Percut Sei Tuan.....	49
18.	Hasil Perhitungan Dari Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Pendapatan Pedagang RFC di Kecamatan Percut Sei Tuan. ....	50

## DAFTAR GAMBAR

No	Judul	Halaman
1.	Skema Kerangka Pemikiran .....	9



## DAFTAR LAMPIRAN

No	Judul	Halaman
1.	Kuesioner Penelitian.....	67
2.	Karakteristik Pedagang RFC di Kecamatan Percut Sei Tuan.....	72
3.	Rata-rata Total Biaya Tetap ( <i>Fixed Cost</i> ).....	73
4.	Rata-rata Biaya Variabel ( <i>Variable Cost</i> ).....	74
5.	Faktor-Faktor yang Mempengaruhi Pendapatan Pedagang RFC ....	75
6.	Penerimaan, Biaya dan Pendapatan Pedagang RFC di Kecamatan Percut Sei Tuan.....	76
7.	Hasil Regresi Faktor-Faktor yang Mempengaruhi Pendapatan Pedagang RFC di Kecamatan Percut Sei Tuan .....	77
8.	Dokumentasi Penelitian.....	80



## I. PENDAHULUAN

### 1.1 Latar Belakang

Indonesia merupakan salah satu negara berkembang dalam pengelompokan negara berdasarkan taraf kesejahteraan masyarakatnya, dalam sejarah perekonomian Indonesia, kegiatan usaha sektor informal sangat potensial dan berperan dalam menyediakan lapangan pekerjaan dengan penyerapan tenaga kerja secara mandiri. Menurut Manning (2007), mengamati sektor informal dengan fokus kepada kehidupan marginal pedagang kecil hubungan sosial ekonomi antara pedagang dan pengaruh perkembangan kota terhadap kehidupan ekonomi masyarakat, hubungan antara para penguasa yang menyediakan bahan baku dan permodalan, dengan pedagang kecil.

Dalam meningkatkan pendapatan, sektor informal akan mendapat kesulitan dalam mewujudkan tanpa adanya dukungan dan bantuan dari pihak-pihak terkait, bagaimanapun para pedagang menghadapi keterbatasan-keterbatasan yang tidak dapat di selesaikan. Ketiadaan akan dukungan yang diberikan terhadap pedagang sektor informal ini oleh pemerintah merupakan kendala bagi pelaku usaha untuk lebih maju dan berkembang. Beberapa jenis pekerjaan yang termasuk sektor informal adalah pedagang kaki lima, seperti warung nasi, penjual rokok, penjual koran, majalah, penjual makanan ringan, minuman, dan lain-lainnya.

Salah satu bentuk pertumbuhan ekonomi yang disumbangkan oleh Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM) dalam bidang usaha perdagangan adalah jenis usaha kuliner. Usaha kuliner yang berkembang pesat pada saat ini tercatat

sebagai salah satu sektor industri kreatif (Putri, 2017). Perkembangan bisnis kuliner di tanah air dalam beberapa tahun terakhir semakin meningkat. Indonesia dengan jumlah populasi penduduknya yang besar, dan ditambah jumlah kelas menengah yang semakin meningkat tajam. Usaha kuliner ini berkembang, ditandai dengan berbagai jenis usaha kuliner yang bisa ditemukan, mulai dari warung, restoran, rumah makan, kafe, bar dengan ciri khas masing-masing.

Tabel 1. Distribusi Persentase PDRB Kabupaten Deli Serdang Menurut Survey Lapangan Tahun 2018

No	Keterangan	Persentase (%)
1	Industri Pengolahan	31,61
2	Bangunan	19,86
3	Perdagangan Besar dan Eceran: Kendaraan Bermotor	16,55
4	Transportasi dan Komunikasi	10,20
5	Penyediaan Akomodasi	2,70
6	Jasa-jasa	5,86
7	Administrasi Pemerintahan, Pertahanan dan Jaminan Sosial Wajib	1,94
8	Pertanian, Kehutanan, Pertambangan dan Perikanan	11,11
9	Pengadaan Listrik dan Gas, Air, dan Sampah	0,16

Sumber : Statistik Kabupaten Deli Serdang Tahun 2018

Angka statistik Kabupaten Deli Serdang tahun 2018 menunjukkan, terlihat pada Tabel 1, diantaranya adalah sektor industri pengolahan secara keseluruhan pada tahun 2018 memberikan kontribusi sebesar 31,61 % dalam pembentukan PDRB Kabupaten Deli Serdang. Setelah sektor industri pengolahan, sektor yang juga memberikan kontribusi kedua terbesar dalam pembentukan PDRB (Produk Domestik Regional Bruto) Kabupaten Deli Serdang adalah sektor bangunan sebesar 19,86 %. Sedangkan sektor yang memberikan kontribusi terkecil adalah sektor listrik, gas air dan sampah sebesar 0,16 %. Sektor industri termasuk kedalamnya merupakan usaha pengolahan makanan.

Pada Tabel 2 dapat dilihat luas daerah Kecamatan Percut Sei Tuan menjadi terluas ketiga setelah Kecamatan Hamparan Perak dan STM. Hulu. Namun jumlah penduduk Kecamatan Percut Sei Tuan memiliki populasi tertinggi dengan jumlah penduduk sebanyak 471.479 jiwa dengan persentase penduduk 21,47 % dari total penduduk yang ada di Kabupaten Deli Serdang.

Tabel 2. Luas Daerah dan Jumlah Penduduk Menurut Kecamatan Deli Serdang, 2019

Kecamatan	Luas Daerah (km <sup>2</sup> )	Jumlah Penduduk (jiwa)	Persentase Penduduk (%)
Gunung Meriah	76,65	3.178	0,14
STM. Hulu	223,38	15.200	0,69
Sibolangit	179,96	24.555	1,12
Kutalimbaru	174,92	44.137	2,01
Pancur Batu	122,53	104.303	4,75
Namo Rambe	62,30	44.795	2,04
Biru-biru	89,69	42.933	1,91
STM. Hilir	190,50	37.772	1,72
Bangung Purba	129,95	26.662	1,21
Galang	150,29	76.001	3,46
Tjg. Morawa	131,75	235.539	10,73
Patumbak	46,79	108.235	4,93
Deli Tua	9,36	74.190	3,38
Sunggal	92,52	298.318	13,59
Hamparan Perak	230,15	184.318	8,39
Labuhan Deli	127,23	73.764	3,36
<b>Percut Sei Tuan</b>	<b>190,79</b>	<b>471.479</b>	<b>21,47</b>
Batang Kuis	40,34	68.929	3,14
Pantai Labu	81,85	52.925	2,41
Beringin	52,69	64.567	2,94
Lubuk Pakam	31,19	99.927	4,55
Pagar Merbau	62,89	46.189	2,06
<b>Total</b>	<b>2.497,72</b>	<b>2.195.709</b>	<b>100</b>

Sumber : BPS Kabupaten Deli Serdang 2020

Untuk kontribusi yang diberikan pada setiap sektor yang ada di Kabupaten Deli Serdang bila dibandingkan dengan angka di sektor perdagangan, hotel dan restaurannya pada setiap Kecamatan akan terlihat pada angka statistik Kecamatan Percut Sei Tuan tahun 2019 yang diperlihatkan melalui jumlah unit untuk sektor

makanan. Dapat dilihat pada Tabel 3, menunjukkan jenis usaha kuliner di Provinsi Sumatera Utara yang terus mengalami peningkatan dan memiliki daya tarik yang mampu meningkatkan pertumbuhan perekonomian dalam satu bidang usaha perdagangan.

Tabel 3. Jumlah Unit Usaha Sektor Makanan di Kecamatan Percut Sei Tuan Tahun 2017-2019

Unit Usaha	2017	2018	2019
Rumah makan	247	285	346
Stand makanan	712	835	1.342
Warung kelontong	1.345	1.420	1.473
Jumlah	2.304	2.540	3.161

Sumber : Kantor Camat Percut Sei Tuan 2020

Kecamatan Percut Sei Tuan yang berbatasan langsung dengan Kota Medan, menjadikan kecamatan ini mengalami peningkatan yang cukup cepat pada sektor perekonomian dan perdagangan. Selain berdampak terhadap perkembangan dan perekonomian, secara tidak langsung juga mempengaruhi selera konsumen dan gaya hidup di Kecamatan Percut Sei Tuan. Hal tersebut dapat dilihat dengan hadirnya penjual *Fried Chicken* pinggir jalan di daerah Kecamatan Percut Sei Tuan, yang sebelumnya makanan *Fried Chicken* ini merupakan makanan yang berasal dari luar negeri dan hadir di kota. *Fried Chicken* merupakan makanan cepat saji yang ditujukan untuk makanan kalangan menengah ke atas.

Dengan kebiasaan makan, selera makan. Menu ayam yang dibalut dengan tepung dan digoreng garing ini sudah banyak dikonsumsi masyarakat hampir di seluruh belahan dunia. Sehingga berkembanglah bisnis restoran internasional atau kelas dunia yaitu KFC, McDonald's, A&W, dan sebagainya di seluruh dunia. Olahan ayam goreng tepung atau sering disebut *Fried Chicken* merupakan olahan ayam yang dibalut tepung yang akan menjadi renyah/crispy. Ayam goreng tepung

atau *Fried Chicken* biasa dijual di gerobak, gerai toko, warung makan dan juga di restoran. Olahan ayam goreng tepung sebenarnya berasal dari negara Amerika yang kemudian menyebar dari restoran yang menjual *Fried Chicken* hingga ke pedagang kaki lima dan juga di warung makan.

Febrianindya (2013) mengungkapkan bahwa, *Fried Chicken* merupakan makanan yang berasal dari Afrika, dimana warga Afrika yang bekerja sebagai juru masak mengadaptasi resep ayam yang dibawa pendatang yang berasal dari Skotlandia yang membawa resep ke tanah Amerika bagian selatan dengan tambahan bumbu yang tidak terdapat dalam menu asal benua Eropa yang dalam komunitas Amerika Afrika, menu ini sering disajikan pada acara khusus dan digolongkan sebagai menu spesial.

Pedagang *Fried Chicken* muncul karena adanya kehidupan yang menciptakan pola konsumsi makan dimana para konsumen dengan mudah mendapatkan sesuatu yang sudah disediakan. Keberadaan kehidupan di dalam masyarakat ditentukan oleh eksistensi. Masyarakat yang tidak punya akses untuk makan di restoran *Fried Chicken* kelas dunia, akhirnya memilih membeli makanan cepat saji di pedagang, dan merupakan peluang para pedagang untuk memanfaatkan situasi tersebut, dengan menjual di warung, booth atau gerobak. Para pedagang *Fried Chicken* ada yang menggunakan sistem bisnis usaha waralaba lokal dan ada juga yang tidak. Contoh nama pedagang *Fried Chicken* yang menggunakan sistem bisnis waralaba franchise yang dijual di Kecamatan Percut Sei Tuan, yaitu *Fried Chicken* (dengan tambahan nama pemilik), Pedagang *Fried Chicken* ini muncul karena banyak masyarakat yang berminat untuk

membelinya, harganya yang lebih murah dibandingkan yang ada di restoran *Fried Chicken* kelas dunia tersebut.

Dari perkembangan tersebut terlihat banyak masyarakat yang dominan bukan dari kalangan kelas atas tertarik dengan makanan tersebut. Menurut Damayanti dan Sudarma (2008), makanan memiliki fungsi (komoditas ekonomi dalam pengertian umumnya) sebagai alat selektor bagi keberlangsungan hidup manusia. Makanan atau pola makanan menjadi alat alamiah yang menyeleksi manusia atau pengelompokan manusia.

Dari kepribadian manusia kota tersebut dapat terlihat pula bagaimana masyarakat memilih makanan yang dikonsumsi. Di wilayah Kecamatan Percut Sei Tuan banyak terlihat perkembangan bisnis kuliner. Dalam masyarakat kota yang modern, masalah makanan tidak hanya sekedar tentang perhitungan gizi, tetapi saling kait-mengait antara olahan dan cita rasanya. Seperti contohnya makanan *Fried Chicken* tersebut. Banyak fenomena yang terjadi di kalangan masyarakat kelas menengah di Kecamatan Percut Sei Tuan. Salah satunya kebiasaan makan dan selera makan masyarakatnya.

Kemunculan para pedagang *Fried Chicken* terbukti mampu menjadi lebih produktif dan membantu pemerataan pertumbuhan ekonomi. Pada kehidupan masyarakat kelas menengah keinginan mengonsumsi makanan *Fried Chicken* yang ada di restoran kelas dunia seperti KFC, McDonald's, A&W, dan sebagainya sangat nampak terlihat, namun keterbatasan ekonomi yang membatasi kehidupan masyarakat kelas menengah tersebut. Maka dari itu, masyarakat hanya mampu mengonsumsi makanan *Fried Chicken* dengan kualitas yang berbeda. Hal tersebut dapat terlihat dari banyaknya masyarakat yang tinggal di Kecamatan Percut Sei

Tuan membeli *Fried Chicken*. Di wilayah Kecamatan Percut Sei Tuan dengan mudah kita menemukan para pedagang yang menjual makanan *Fried Chicken*. Berdasarkan hasil survei yang dilakukan oleh Nilssen tahun 2008, didapatkan data bahwa 69% masyarakat kota di Indonesia mengkonsumsi *fast food*, dengan rincian sebagai berikut: sebanyak 33% menyatakan sebagai makan siang, 25% makan malam, 9% menyatakan makanan selingan dan 2% memilih untuk makan pagi. Minat konsumen yang tinggi akan makanan cepat saji terkhusus *Fried Chicken*, meningkatkan pedagang *Fried Chicken* di Kecamatan Percut Sei Tuan.

Berikut ini tabel pedagang RFC di Kecamatan Percut Sei Tuan Kabupaten Deli Serdang.

Tabel 4. Pedagang RFC di Kecamatan Percut Sei Tuan Kabupaten Deli Serdang

NO	Lokasi	Jumlah Pedagang RFC
1	Jln.Bustamam	3
2	Jln.Bandar Setia	6
3	Jln. Batang Kuis	3
4	Jln Besar Medan Tembung	4
5	Jln Beringin	5
6	Jln Datuk Abu	3
7	Jln.Bandar Kalipah	6
	Total	30

Berdasarkan Tabel 4 diatas, bahwa jumlah pedagang RFC di Kecamatan Percut Sei Tuan, pada tahun 2020 mencapai 30 pedagang RFC. Jumlah pedagang yang ada di Kecamatan Percut Sei Tuan tersebut yang akan dijadikan sampel pada penelitian ini. Berdasarkan masalah yang dijumpai dilapangan peneliti merasa perlu mengangkat penelitian dengan judul “Analisis Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Pendapatan Pedagang RFC (*Rice Fried Chicken*) di Kecamatan Percut Sei Tuan Kabupaten Deli Serdang”

## 1.2 Rumusan Masalah

Berdasarkan latar belakang maka rumusan masalah yang akan dibahas dalam proposal ini adalah :

1. Faktor-faktor apa saja yang mempengaruhi pendapatan pedagang RFC di Kec. Percut Sei Tuan ?
2. Apakah modal, lokasi usaha, lama usaha, jam kerja, berpengaruh terhadap pendapatan pedagang RFC di Kecamatan Percut Sei Tuan ?

## 1.3. Tujuan Penelitian

Tujuan dari penelitian ini :

1. Untuk mengetahui faktor-faktor apa saja yang mempengaruhi pendapatan pedagang RFC di Kec. Percut Sei Tuan.
2. Untuk mengetahui modal, lokasi usaha, lama usaha, jam kerja dapat berpengaruh terhadap pendapatan pedagang RFC di Kecamatan Percut Sei Tuan.

## 1.4. Manfaat Penelitian

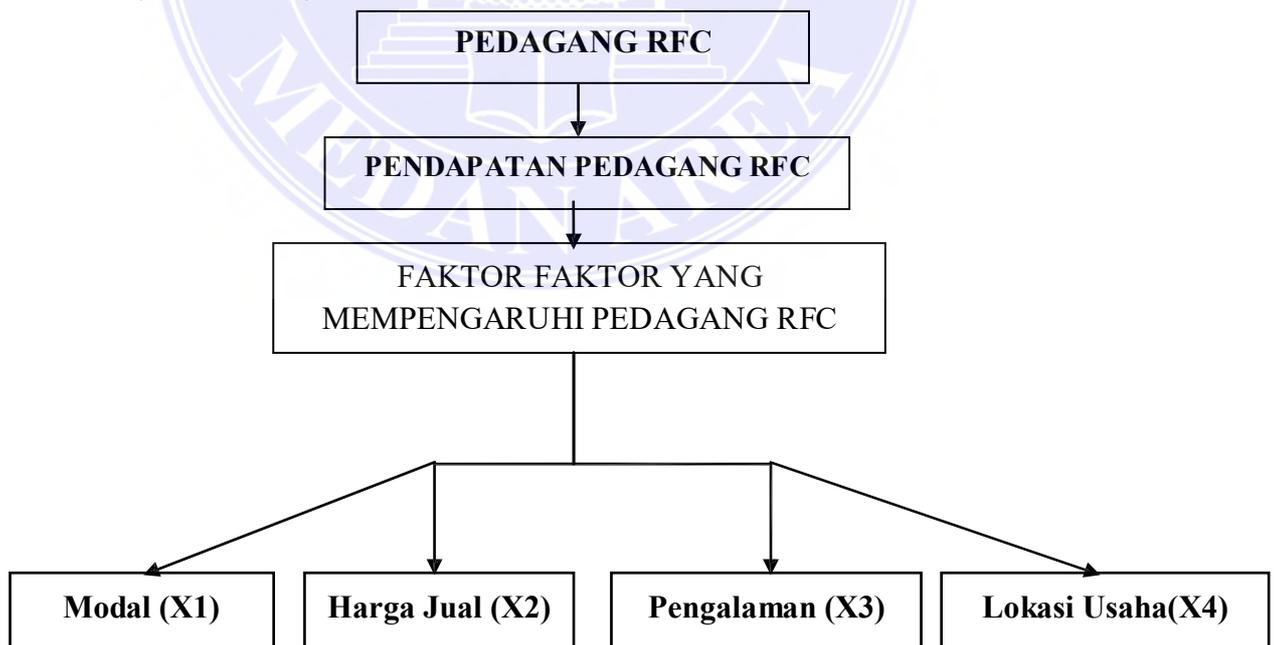
1. Bagi pedagang RFC, melalui analisis faktor-faktor pendapatan dapat menjadi faktor pertimbangan dalam meningkatkan pendapatan pedagang RFC.
2. Bagi akademis, dapat memberikan informasi dan gagasan dalam penelitian selanjutnya berkaitan tentang pedagang RFC.

## 1.5. Kerangka Berpikir

Dalam kerangka penelitian ini terlihat bahwa pendapatan merupakan variabel dependen, sedangkan modal, kondisi tempat, jam kerja dan lama usaha merupakan variabel independen. Skema tersebut mengatakan bahwa pendapatan

pedagang RFC di Percut Sei Tuan dipengaruhi oleh modal, kondisi tempat, lama usaha dan jam kerja. Modal merupakan hal yang sangat penting dalam melakukan usaha, dalam berdagang modal merupakan suatu bentuk kekayaan yang dapat digunakan untuk meningkatkan produksi.

Dalam proses produksi untuk menambah output (Hentiani, 2011) kondisi tempat juga mendukung berjalan suatu usaha, karena kondisi tempat yang baik maka konsumen akan tertarik dan merasa nyaman saat melakukan transaksi jual beli (Putri, 2017) dan salah satu faktor penting lainnya dalam mengelola suatu usaha adalah menentukan usaha. Lama usaha adalah lama waktu yang sudah dijalani pedagang dalam menjalankan usahanya, setelah usaha dimulai, yang diperlukan suatu usaha agar dapat berjalan lancar dan berkembang adalah pengelolaan yang baik (Asmie, 2008). Faktor lain yang penting dalam menjalani usaha adalah jam kerja, jam kerja adalah banyaknya lama waktu kerja dalam sehari (Asmie, 2008).



Gambar 1. Gambar Skema Kerangka Pemikiran

## 1.6 Hipotesis

Berdasarkan rumusan masalah dan kerangka pemikiran, maka dapat dibuat hipotesis yaitu diduga faktor-faktor yang mempengaruhi pendapatan pedagang RFC di Kecamatan Percut Sei Tuan Kabupaten Deli Serdang yaitu modal, harga jual, pengalaman, dan lokasi usaha.



## II. TINJAUAN PUSTAKA

### 2.1 RFC

RFC singkatan dari *Rice fried chicken*. RFC merupakan merek dagang atau nama Brand yang dibuat oleh pedagang RFC tersebut dan merupakan salah satu bisnis di kalangan kelas menengah. Kemudian RFC terus berkembang dan terkenal dengan ayam gorengnya yang disajikan dalam kemasan. Terlebih dari tahun ke tahun RFC selalu memberikan produk-produknya yang lebih kreatif sehingga konsumenpun semakin banyak yang meminatinya.

. Ternyata ayam goreng produk ini memiliki sejarah citarasa enak sehingga masyarakat atau konsumen banyak yang menyukainya. Brand RFC sudah mulai familiar di telinga masyarakat, karena kecenderungan orang yang sangat hobi mengkonsumsi salah satu jenis *fats food* ini. Seringkali banyak orang dari anak kecil hingga orang dewasa menyebut brand RFC, sebenarnya singkatan RFC ini memang menunjuk pada *rice fried chicken* atau sudah menjadi istilah untuk jenis makanan *fast food*.

### 2.2 Pedagang Rice Fried Chicken (RFC)

Makanan siap saji adalah makanan yang disajikan dengan cara dipanaskan, sehingga tidak membutuhkan proses yang rumit. Biasanya produknya berupa, *fried chicken*, (Mandasari dan Tama, 2011). Makanan siap saji sudah menjadi fenomena karena kesibukan masyarakatnya dan tuntutan hidup. Akhirnya banyak kalangan dalam masyarakat yang lebih memilih makanan yang disajikan secara cepat atau instan. *Fried Chicken* merupakan olahan sepotong ayam yang dibalut dengan tepung dan digoreng kering yang menjadi simbol makanan masyarakat modern. Berasal dari negara Amerika yang sangat mendunia melalui jaringan

restoran *fast food*. Banyak orang menyukai makanan ini karena renyah dan gurih (Alamsyah, 2009).

*Fried Chicken* merupakan makanan siap saji yang diolah dengan berbalut tepung dan digoreng kering. Dengan kelezatannya ini, banyak masyarakat yang menyukainya. Dari kalangan anak-anak hingga orang dewasa. Awalnya berasal dari Amerika, *Fried Chicken* ini berhasil mendunia. Disebut dengan nama *Fried Chicken* karena nama itu telah mendunia, sehingga di Indonesia juga dominan menyebutnya sama yaitu *Fried Chicken*. Usaha pedagang sering dijadikan incaran bagi masyarakat yang biasanya pendatang baru di perkotaan. Oleh karena itu untuk membuka usaha ini hanya menggunakan modal yang tidak terlalu besar dibanding usaha menggunakan sistem usaha franchise internasional. Menurut Alisjahbana (2006), pedagang kaki lima adalah para pedagang yang memiliki modal kecil untuk melakukan usaha, yang dilakukan oleh masyarakat yang berpenghasilan rendah (gaji harian). *Fried Chicken* yang awalnya berasal dari resto fast food asal Amerika, berkembang ke seluruh dunia. Muncul juga pedagang *Fried Chicken*. Usaha pedagang di masyarakat Kecamatan Percut Sei Tuan khususnya banyak menggunakan sistem usaha waralaba (*franchise*) Lokal *Fried Chicken* atau tidak menggunakan sistem usaha waralaba (*franchise*) *Fried Chicken*. Pedagang RFC di pinggir jalan berjualan dengan menggunakan stand ataupun warung kecil yang dikelola oleh pemilik usaha itu sendiri. Pada umumnya pemilik usaha membuka usaha selama 5-6 jam setiap harinya dimulai pada sore hari.

## 2.3 Bahan - Bahan Utama RFC

### 1. Ayam Ras Boiler

Pengertian Ayam Broiler adalah jenis ayam ras unggul hasil persilangan antara bangsa ayam cornish dari Inggris dengan ayam white play mounth Rock dari Ameirka (Siregar dan Sabrani, 1980). Pengertian Ayam Broiler Menurut Anggorodi (1985) Ayam broiler adalah ayam pedaging yang dipelihara hingga 6 sampai 13 minggu dengan bobot hidup dapat mencapai 1,5 kg pada umur 6 minggu. Ayam broiler merupakan ternak yang paling efisien menghasilkan daging dibandingkan ayam yang lain. Ayam ini mempunyai sifat antara lain ukuran badan besar penuh daging yang berlemak, bergerak lambat serta pertumbuhan badannya cepat (Suroprawiro, 1981) dengan daging yang dihasilkan bertekstur halus, lembut dan empuk (Siregar *at al*, 1980). Rasyaf (1996) menyatakan bahwa pemeliharaan broiler terbagi dalam dua periode pemeliharaan akhir (*Dinishe*), periode pemeliharaan awal ini dimulai dari umur satu sampai tiga minggu dan periode pemeliharaan akhir adalah setelah umur lebih dari 3 minggu.

Pengertian Ayam Broiler adalah istilah yang biasa dipakai untuk menyebut ayam hasil budidaya teknologi peternakan yang memiliki karakteristik ekonomi dengan ciri khas pertumbuhan yang cepat, sebagai penghasil daging dengan konversi pakan rendah dan siap dipotong pada usia yang relatif muda. Pada umumnya broiler ini siap panen pada usia 28-45 hari dengan berat badan 1,2-1,9 kg/ekor (Priyatno, 2000). Menurut Haberman (1956), Broiler adalah ternak ayam yang paling ekonomis bila dibandingkan dengan ternak lain. Kecepatan produksi daging ayam broiler mempunyai kelebihan. Dalam waktu relatif cepat dan singkat daging ayam bisa segera di peroleh, dipasarkan atau di komsumsi paling lama usia

potong 12 minggu. Menurut Winter dan Funk (1960), broiler adalah ternak ayam yang cepat pertumbuhannya, ekonomis dalam pengolahan, sehingga bisa memberi kepuasan konsumen.

## 2. Pengertian Tepung Terigu

Menurut Syarbini (2013), tepung terigu adalah hasil dari penggilingan biji gandum. Gandum merupakan salah satu tanaman biji-bijian yang biasa tumbuh di negara seperti Amerika, Kanada, Eropa, dan Australia. Secara umum tepung terigu biasa digunakan untuk membuat aneka macam makanan seperti kue dan roti. Hal ini menjadi salah satu dikonsumsi masyarakat karena dianggap sebagai pengganti karbohidrat dan praktik. Tepung terigu mengandung gluten yang dapat membuat adonan makanan menjadi tipis dan elastis.

## 3. Pengertian Telur

Menurut Sudaryani (2003), telur merupakan produk peternakan yang memberikan sumbangan terbesar bagi tercapainya kecukupan gizi masyarakat. Dari sebutir telur didapatkan gizi yang cukup sempurna karena mengandung zat-zat gizi yang sangat baik dan mudah dicerna. Oleh karenanya telur merupakan bahan pangan yang sangat baik untuk anak-anak yang sedang tumbuh dan memerlukan protein dan mineral dalam jumlah banyak dan juga dianjurkan diberikan kepada orang yang sedang sakit untuk mempercepat proses kesembuhannya.

Menurut Rasyaf (1996), telur merupakan kumpulan makanan yang disediakan induk unggas untuk perkembangan embrio menjadi anak ayam didalam suatu wadah. Isi dari telur akan semakin habis begitu telur telah menetas.

Telur tersusun oleh tiga bagian utama: yaitu kulit telur, bagian cairan bening, dan bagian cairan yang bewarna kuning.

## 2.4. Biaya

Biaya produksi dapat diartikan sebagai semua pengeluaran yang dilakukan oleh perusahaan untuk memperoleh faktor-faktor produksi dan bahan mentah yang akan digunakan untuk menciptakan barang-barang yang diproduksi perusahaan tersebut. Biaya produksi merupakan kelompok biaya yang jumlahnya cukup besar dibanding kelompok biaya lain seperti biaya pemasaran, biaya bunga, biaya administrasi dalam perhitungan laba rugi. Biaya produksi memegang peranan penting dalam suatu perusahaan, hal ini disebabkan tujuan perusahaan itu sendiri yaitu agar kegiatan produksi menghasilkan laba untuk mengembangkan dan mempertahankan eksistensi perusahaan dimasa yang akan datang.

Menurut Hansen dan Mowen (2009), biaya produksi adalah biaya yang berkaitan dengan pembuatan barang dan penyediaan jasa. Selanjutnya Mulyadi (2010), menyebutkan bahwa biaya produksi merupakan biaya-biaya yang dikeluarkan dalam pengolahan bahan baku menjadi produk, sedangkan biaya nonproduksi merupakan biaya-biaya yang dikeluarkan untuk kegiatan nonproduksi, seperti kegiatan pemasaran dan kegiatan administrasi dan umum. Dapat disimpulkan bahwa biaya produksi adalah biaya yang berhubungan dengan produksi dan harus dikeluarkan untuk mengolah dan membuat bahan baku menjadi produk jadi yang siap untuk dijual.

Penggolongan biaya menurut perilaku dalam hubungannya dengan volume kegiatan. Penggolongan biaya menurut perilaku dalam hubungannya dengan volume kegiatan merupakan penggolongan biaya sesuai dengan aktivitas

perusahaan terutama untuk tujuan perencanaan, pengendalian serta pengembangan keputusan. Berdasarkan perilakunya terhadap kegiatan perusahaan biaya dapat dikelompokkan menjadi:

a. Biaya Tetap (*Fixed Cost*)

Biaya tetap adalah biaya yang jumlah totalnya tetap dalam kisaran perubahan volume kegiatan tertentu. Karakteristik biaya tetap adalah: 1) Biaya yang jumlah totalnya tetap konstan tidak terpengaruh oleh perubahan volume kegiatan sampai dengan tingkat tertentu. 2) Pada biaya tetap, biaya persatuan akan berubah berbanding terbalik dengan perubahan volume kegiatan. Semakin tinggi volume kegiatan semakin rendah biaya per satuan.

b. Biaya Variabel (*Variable cost*)

Biaya variabel merupakan biaya yang jumlah totalnya berubah sebanding dengan perubahan volume kegiatan. Semakin tinggi volume kegiatan maka semakin tinggi pula total biaya variabel. Elemen biaya variabel ini terdiri atas: biaya bahan baku, biaya tenaga kerja langsung yang dibayar per buah produk atau per jam, biaya overhead pabrik variabel, biaya pemasaran variabel (Ermayanti, 2011). Karakteristik biaya variabel adalah biaya persatuan dipengaruhi oleh perubahan volume kegiatan.

Menurut Hansen dan Mowen (2009), mengungkapkan bahwa unsur produksi dapat diklasifikasikan dalam tiga jenis yaitu :

a. Biaya bahan baku

Biaya bahan baku pada umumnya meliputi semua bahan yang secara langsung digunakan dalam proses produksi dan merupakan bagian pengeluaran yang besar untuk memproduksi suatu barang. Bahan baku dalam proses produksi

merupakan bagian yang tidak terpisah dari barang jadi. Untuk memperoleh bahan baku dapat dilakukan langsung dari pembelian lokal atau impor maupun proses pengolahan terlebih dahulu. Dalam menghitung biaya bahan harus diperhatikan sistem pencatatan dan metode penilaian persediaan agar perhitungan ke harga pokok produksi dapat ditelusuri sesuai pembukuan yang ada. Dalam perhitungan biaya bahan baku dapat dilakukan dengan sistem pencatatan persediaan dan penilaian persediaan yang digunakan.

#### b. Biaya Tenaga Kerja Langsung

Menurut L. Gayle (1999), mendefinisikan biaya tenaga kerja langsung adalah : Upah yang diperoleh pekerja yang mengubah bahan dari keadaan mentah menjadi produk jadi. Secara umum upah langsung terdiri dari:

##### 1) Gaji pokok

Gaji pokok merupakan upah yang harus dibayarkan oleh pihak perusahaan kepada pekerja dengan ketentuan yang telah ditetapkan dan sering disebut dengan upah minimum.

##### 2) Upah lembur

Upah lembur diberikan kepada pekerja dikarenakan adanya kelebihan jam kerja yang telah ditentukan oleh pemerintah. Jam kerja normal yang telah ditetapkan adalah 56 jam kerja perminggu

#### c. Biaya overhead Pabrik

Istilah biaya overhead pabrik atau sering disebut dengan biaya pabrikasi adalah biaya produksi selain biaya bahan langsung dan upah tenaga kerja langsung. Biaya-biaya produksi yang termasuk dalam biaya overhead pabrik adalah :

- 1) Biaya bahan penolong, yaitu bahan yang merupakan bagian dari pada produk jadi. Meskipun menjadi bagian dari produk jadi namun nilainya relatif kecil.
- 2) Biaya reparasi dan pemeliharaan, yaitu pemakaian suku cadang dan supplier pabrik atau persediaan yang lain serta pembelian jasa pihak luar perusahaan, pemeliharaan bangunan pabrik, mesin-mesin dan perlengkapan.
- 3) Biaya tenaga kerja tidak langsung, yaitu biaya biaya tenaga kerja yang tidak dapat diidentifikasi atau dikeluarkan secara langsung dalam produksi barang atau jasa tertentu. Biaya ini dikeluarkan untuk kegiatan produksi secara umum.
- 4) Biaya yang timbul sebagai penilaian terhadap aktiva tetap, biaya yang termasuk dalam kelompok ini antara lain biaya penyusutan mesin pabrik, perlengkapan, kendaraan dan aktiva lain yang digunakan pabrik.
- 5) Biaya yang timbul akibat berlalunya waktu, biaya-biaya yang termasuk kekelompok ini antara lain biaya asuransi gedung pabrik, asuransi mesin dan lainnya.

Sebagaimana dijelaskan diatas, bahwa salah satu tujuan perhitungan harga pokok produksi adalah penentuan harga jual produk, untuk itu di sini dapat dijelaskan bahwa ada dua metode pengumpulan biaya dalam penentuan harga pokok produksi, yaitu perhitungan biaya berdasarkan pesanan dan perhitungan biaya berdasarkan proses.

## 2.5. Penerimaan

Menurut Boediono (2002), yang dimaksud dengan penerimaan (revenue) adalah penerimaan produksi dari hasil penjualan outputnya. Untuk mengetahui penerimaan total diperoleh dari output atau hasil produksi dikalikan dengan harga jual output. Secara matematis dapat ditulis sebagai berikut:

$$TR = P \times Q$$

Dimana :

TR = Total *Revenue* (pendapatan)

P = harga jual

Q = jumlah output/produk yang dihasilkan

Jadi untuk mengetahui jumlah penerimaan total produksi maka harga jual dikalikan dengan jumlah output/produk yang dihasilkan maka akan keluar total penerimaan barang tersebut.

## 2.6 Pendapatan

Pendapatan adalah sejumlah penghasilan yang diperoleh masyarakat atas prestasi kerjanya dalam periode tertentu, baik harian, mingguan, bulanan maupun tahunan (Sukirno, 2006). Rahardja dan Manurung (2001), mengemukakan pendapat adalah total penerimaan (uang dan bukan uang) seseorang atau suatu rumah tangga dalam periode tertentu. Berdasarkan kedua definisi tersebut, dapat disimpulkan bahwa pendapatan merupakan penghasilan yang diterima oleh masyarakat berdasarkan kinerjanya, baik pendapatan uang maupun bukan uang selama periode tertentu, baik harian, mingguan, bulanan maupun tahunan. Gregory (2011), menyebutkan bahwa pendapatan dirumuskan sebagai hasil perkalian antara jumlah unit yang terjual dengan harga per unit.

### 2.6.1 Jenis- Jenis Pendapatan

Rahardja dan Manurung (2001) membagi pendapatan menjadi tiga buntut yaitu;

a. Pendapatan ekonomi

Pendapatan ekonomi adalah pendapatan yang diperoleh seseorang atau keluarga yang digunakan untuk memenuhi kebutuhan tanpa mengurangi atau menambah aset bersih, pendapatan ekonomi meliputi, upah, gaji.

b. Pendapatan uang

Pendapatan uang adalah sejumlah uang yang diperoleh seseorang atau keluarga pada suatu periode sebagai balas jasa terhadap faktor produksi yang diberikan.

c. Pendapatan personal

Pendapatan personal adalah bagian dari pendapatan nasional sebagai hak individu dalam perekonomian, yang merupakan balas jasa terhadap keikutsertaan individu dalam suatu proses produksi.

Menurut cara perolehannya, pendapatan dibedakan menjadi (Tohar, 2003).

1. Pendapatan kotor, yaitu pendapatan yang diperoleh sebelum dikurangi dengan pengeluaran biaya biaya
2. Pendapatan bersih, yaitu pendapatan yang diperoleh setelah dikurangi dengan pengeluaran biaya-biaya.

Menurut Rahardja dan Manurung (2001), menyebutkan bahwa terdapat sumber sumber pendapatan, yaitu:

**a. Gaji dan upah**

Pendapatan dari gaji dan upah merupakan pendapan sebagai balas jasa yang diterima seseorang atas kesediannya menjadi tenaga kerja pada suatu organisasi.

**b. Aset Produktif**

Pendapatan dari aset produktif adalah pendapat yang diterima oleh seseorang atas aset yang memberikan pemasukan sebagai balas jasa atas penggunaannya.

**2.7 Faktor-Faktor yang Mempengaruhi Pendapatan Pedagang RFC**

Faktor faktor yang mempengaruhi pendapatan pedagang didala suatu usaha, selalu diikuti dengan pendapatan yang akan diperoleh. Sehingga faktor-faktor yang memberikan pengaruh terhadap pendapatan pedagang adalah :

1. Modal awal adalah semua bentuk kekayaan yang dapat digunakan langsung maupun tidak langsung dalam proses produksi untuk menambah pendapatan. Modal terdiri dari uang atau barang yang bersama faktor produksi tanah dan tenaga kerja yang menghasilkan barang-barang dan jasa-jasa baru. Modal merupakan faktor produksi yang sangat penting dalam menentukan tinggi rendahnya pendapatan, namun bukan merupakan faktor satu-satunya yang dapat meningkatkan pendapatan (Suparmoko, 1986 *dalam* Firdausa, 2012). Didalam usaha, modal memiliki hubungan yang sangat kuat dengan berhasil tidaknya suatu usaha yang telah didirikan. Modal dapat di bagi menjadi :

2. Modal tetap modal tetap adalah modal yang memberikan jasa untuk proses produksi dan tidak terpengaruh oleh besar kecilnya jumlah produksi.
3. Harga jual merupakan sejumlah biaya yang dikeluarkan oleh perusahaan untuk memproduksi barang ataupun jasa ditambah dengan persentase laba yang diinginkan perusahaan, jika perusahaan ingin mencapai laba salah satu cara yang dilakukan untuk menarik minat konsumen yaitu dengan cara menentukan harga jual yang tepat untuk produk yang akan dijual (Lasena, 2013).
4. Pengalaman memegang peranan penting dalam usaha perjualan, lama usaha berkaitan dengan banyak sedikaitnya pengalaman yng diperoleh pedagang dalam berjualan. Semakin lama pedagang menjadi usahanya akan meningkatkan produktifitasnya sehingga dapat menambah efesiensi dan menekan biaya produksi, yang pada akhirnya akan meningkatkan pendapatan, selain itu semakin lama usaha seseorang dalam berdagang akan meningkatkan pengetahuan pedagang mengenai selera atau minat pembeli dan menambah relasi bisnis serta pelanggan sehingga dapat meningkatkan pendapatan.
5. Lokasi usaha merupakan salah satu strategi dalam perdagangan, lokasi berdagang yang saling berdekatan dengan pesaing mendorong pedagang untuk melakukan strategi kompetisi.

Berdasarkan faktor-faktor diatas, maka dapat disimpulkan bahwa faktor-faktor yang mempengaruhi pendapatan pedagang RFC adalah modal usaha, harga jual, pengalaman, dan lokasi usaha (Artaman, 2015).

## 1. Pengaruh Modal Berdagang Terhadap Pendapatan Pedagang

Modal merupakan sesuatu yang sangat penting, Keberadaan modal dalam suatu usaha menjadi kunci pokok kelangsungan hidup dari usaha tersebut. Hal ini disebabkan karena besar kecilnya modal akan berdampak pada jumlah barang atau jasa yang diperdagangkan, semakin besar modal yang digunakan maka akan semakin banyak jumlah barang atau produk yang dijual. Sebaliknya, semakin sedikit modal yang digunakan maka jumlah barang atau produk yang diperdagangkan juga sedikit. Dengan semakin banyaknya barang atau produk yang diperdagangkan akan meningkat pendapatan pedagang. Sebaliknya apabila modal yang digunakan sedikit, maka jumlah barang yang diperdagangkan juga sedikit yang pada akhirnya jumlah pendapatan yang diterima pedagang juga sedikit.

Dengan demikian semakin banyak modal yang dimiliki pedagang maka akan semakin besar juga pendapatan pedagang, Penelitian Artaman (2015), menunjukkan bahwa modal usaha berpengaruh positif terhadap pendapatan pedagang. Modal juga bisa dilakukan dengan investasi. Investasi dapat diartikan sebagai pengeluaran atau pembelanjaan penanaman-penanaman modal atau perusahaan untuk membeli barang-barang modal dan perlengkapan-perengkapan produksi untuk menambah kemampuan memproduksi barang-barang dan jasa-jasa yang tersedia dalam perekonomian (Sukirno, 2006). Modal perusahaan merupakan biaya tetap. Semakin besar modal perusahaan maka peluang memasuki industri semakin besar. Untuk memperoleh keuntungan perusahaan akan memproduksi dalam kapasitas yang besar (Kurniati, 2010).

Dari beberapa pengertian modal diatas maka dapat diambil kesimpulan bahwa modal ini bersifat kuantitatif karena modal tersebut digunakan untuk

membeli barang dagangan, pembiayaan upah dan pembiayaan operasional lainnya yang berlangsung terus-menerus dalam kegiatan jual beli yang diharapkan akan meningkatkan pendapatan. Bagi pengembang usaha kecil, masalah modal merupakan kendala terbesar. Ada beberapa alternatif yang dapat dilakukan usaha kecil untuk mendapatkan pembiayaan untuk modal dasar maupun langkah-langkah pengembangan usahanya, yaitu: melalui kredit perbankan, modal ventura, 21 pinjaman dari dana penyisihan sebagian laba BUMN, hibah dan jenis-jenis pembiayaan lainnya (Anoraga dan Sudantoko, 2002). Menurut Sukirno (2006) ada 2 macam modal awal yaitu :

1. Modal tetap merupakan biaya yang dikeluarkan dalam proses produksi yang tidak habis dalam satu proses produksi tersebut. Modal tidak bergerak dapat meliputi tanah, bangunan, peralatan dan mesin-mesin.
2. Modal tidak tetap merupakan biaya yang dikeluarkan dalam proses produksi dan habis dalam satu kali proses produksi tersebut. 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. menurut Suparmoko, modal merupakan input (faktor produksi) yang sangat penting dalam menentukan tinggi rendahnya pendapatan. Tetapi bukan berarti faktor satu-satunya yang dapat meningkatkan pendapatan, sehingga dalam hal ini modal usaha bagi pedagang RFC juga merupakan salah satu faktor produksi yang mempengaruhi tingkat pendapatan pedagang RFC pasar . Sejalan dengan perkembangan ilmu pengetahuan dan perkembangan dunia usaha, maka semakin beragam pula orang dalam mendefinisikan atau memberikan pengertian terhadap modal yang kadangkala satu sama lain bertentangan

tergantung dari sudut mana meninjaunya. Peran modal dalam suatu usaha sangat penting karena sebagai alat produksi suatu barang dan jasa. Suatu usaha tanpa adanya modal sebagai salah satu faktor produksinya tidak akan dapat berjalan. Berdasarkan uraian tersebut dapat disusun hipotesis sebagai berikut:

Ha 1: Modal usaha berpengaruh terhadap pendapatan.

## **2. Pengaruh Harga Jual Terhadap Pendapatan Pedagang**

Proses penetapan harga yang didasari persepsi konsumen terhadap value/nilai yang diterima (price value), sensitivitas harga dan perceived quality. Untuk mengetahui value dari harga terhadap kualitas, maka analisis price sensitivity meter (PSM) merupakan salah satu bentuk yang dapat digunakan. Pada Analisa ini konsumen diminta untuk memberikan pernyataan dimana konsumen merasa harga murah, terlalu murah, terasa mahal dan terlalu mahal dan dikaitkan dengan kualitas yang diterima. Penetapan harga jual harus dilakukan secara akurat dan tepat, sehingga perusahaan harus mampu bertahan dan memproduksi produk ditengah banyaknya persaingan. Jika terjadi perubahan harga dalam skala besar maupun kecil akan berdampak pada penjualan produk . maka dari itu perusahaan harus hati-hati dalam menentukan harga jual dengan mempertimbangkan berbagai aspek. pada umumnya harga jual produk atau jasa ditentukan berdasarkan penjumlahan semua biaya baik bersifat produksi maupun non produksi.

Ha 2: harga jual berpengaruh terhadap pendapatan.

## **3. Pengaruh Pengalaman Terhadap Pendapatan Pedagang**

Faktor pengalaman juga mempunyai peran penting dalam perdagangan. Semakin lama pedagang menjalankan usahanya, maka semakin banyak pengalaman yang diperolehnya. Dalam hal ini pengalaman yang diperoleh

tersebut tentang bagaimana menekan biaya produksi agar lebih kecil dari pada penjualan. Selain itu, semakin lama pedagang menjalani usaha dagangannya maka pengetahuan pedagang tentang minat dan perilaku pembeli juga akan meningkat, serta akan menambah relasi bisnis dan pelanggan yang pada akhirnya dapat meningkatkan pendapatan pedagang. Dengan demikian semakin pengalaman berdagang maka semakin tinggi pendapatan pedagang. Penelitian Artaman (2015) menunjukkan bahwa pengalaman berpengaruh terhadap pendapatan pedagang. Berdasarkan uraian diatas tersebut dapat disusun hipotesis sebagai berikut:

Ha 3: pengalaman berpengaruh terhadap pendapatan.

#### **4. Pengaruh Lokasi Usaha Berdagang Terhadap Pendapatan Pedagang**

Lokasi adalah tempat tempat perusahaan melakukan kegiatan untuk menghasilkan barang dan jasa yang mementingkan segi ekonominya, lokasi merupakan tempat usaha yang mempengaruhi keinginan seseorang konsumen untuk datang membeli. Pengertian lokasi menurut Kasmir (2008) yaitu tempat melayani konsumen, dapat pula diartikan sebagai tempat untuk memenjangkan barang-barang dagangannya. Indikatornya yaitu pemilihan dengan berbagai pertimbangan, lokasi mudah terlihat dan lokasi dekat dengan konsumen.

Lokasi adalah tempat perusahaan beroperasi atau tumpat perusahaan melakukan kegiatan untuk menghasilkan barang dan jasa yang mementingkan segi ekonominya. Melihat persoalan dari sisi permintaan (pasar). Teori lokasi adalah ilmu yang yang menyelidiki tata ruang (*spatial order*) kegiatan ekonomi, atau ilmu yang menyelidiki alokasi geografi dan sumber-sumber yang langka, serta hubungannya dengan atau pengaruh terhadap lokasi berbagai macam usaha kegiatan lain baik ekonomi maupun social. Lokasi berbagai kegiatan seperti rumah

tangga, pertokoan, pabrik, pertanian, pertambangan, sekolah, dan tempat ibadah tidaklah asal saja acak berada di lokasi tersebut, melainkan menunjukkan pola dan susunan (mekanisme) yang dapat diselidiki dan dapat di mengerti (Tarigan, 2005).

Menurut Tjiptono (2002) pemilihan tempat lokasi fisik memerlukan pertimbangan cermat terhadap faktor-faktor berikut:

1. Akses, misalnya lokasi yang dilalui atau mudah di jangkau sarana transfortasi umum.
2. Visibilitas, yaitu lokasi atau tempat yang dapat dilihat dengan jelas dari jarak pandang normal.
3. Tempat parker yang luas, nyaman, dan aman, baik untuk kendaraan roda dua maupun roda empat.
4. Lingkungan, yaitu daerah sekitar yang mendukung produk yang ditawarkan, sebagai contoh restoran atau rumah makan.
5. Ekspansi, yaitu tersedianya tempat yang cukup luas apabila ada perluasan dikemudian hari.

Berdasarkan penjelasan tersebut, maka dalam menentukan lokasi pedagang harum mempertimbangkan berbagai aspek yang mendukung bagi aktivitas pemasaran yang dilakukan pedagang.

## 2.8 Penelitian Terdahulu

Adapun Penelitian ini yang mengacu pada penelitian sebelumnya untuk mempermudah pengumpulan data, analisis data, dan pengolahan data. Adapun penelitian terdahulu yang relevan dengan penelitian penulis yaitu: Dikutip dari Penelitian yang dilakukan Dian Sastra yang berjudul “Analisis Faktor-Faktor yang Mempengaruhi Pendapatan Tenaga Kerja Informal Di Atas Upah Minimum

Propinsi Di Sumatera Barat” menggunakan analisis deskripsi dan logistik menyebutkan bahwa Pengaruh variabel lokasi usaha terhadap pendapatan tenaga kerja informal, ditemukan bahwa usaha informal yang berlokasi di perkotaan, mempunyai probabilitas lebih besar untuk mendapatkan pendapatan sama atau lebih besar dari UMP dibandingkan tenaga kerja informal yang berlokasi di pedesaan.

Lapangan usaha yang memerlukan keterampilan tertentu seperti jasa, konstruksi dan transportasi memberikan pendapatan yang lebih baik daripada lapangan usaha perdagangan yang tidak membutuhkan keterampilan khusus. Variabel jam kerja berdasarkan uji logistik, memberikan pengaruh paling besar terhadap pendapatan tenaga kerja informal. Dari analisis deskriptif ditemukan sebagian besar tenaga kerja bekerja dalam jam kerja besar, namun disisi lain sebagian besar pendapatan berada di bawah UMP. Jumlah modal mempunyai hubungan positif dengan pendapatan tenaga kerja informal.

Penelitian Ma'arif (2013) faktor-faktor yang meneliti yang mempengaruhi pendapatan pedagang pasar Bandarjo Ungaran kabupaten Semarang .Tehnik pengumpulan bdata menggunakan metode angket, Teknik analisis menggunakan analisis regresi berganda. Hasil penelitian menunjukkan bahwa variable modal ,lokasi berdagang,dankondisi tempat berdagang secara si multan maupun persial berpengaruh signifikan terhadap pendapan pedagang ,factor yang paling dominan mempengaruhi pendapatan pedagang adalah modal berdagang.

Ilham (2006) dengan judul “Analisis faktor-faktor yang mempengaruhi Minat beli konsumen Roti Al Anshar Bakery Medan. Penelitian yang dilakukan oleh (Aryanto, 2011), dengan judul Analisis Faktor-faktor yang Mempengaruhi

Pendapatan Pedagang Pasar setelah Kebakaran di Pasar Kliwon Temanggung. Hasil penelitian tersebut menunjukkan bahwa. Berdasarkan F-hitung  $67,018 > F$ -tabel 2,81, maka  $H_0$  di tolak dan  $H_a$  diterima sehingga disimpulkan modal dagang, jam berdagang, dan pengalaman usaha secara serempak berpengaruh positif terhadap pendapatan pedagang pasar. Hubungan skripsi tersebut dengan skripsi ini yaitu adanya persamaan antara modal dagang pengaruhnya terhadap pendapatan para pedagang pasar, dan penelitian tersebut menggunakan metode analisis yang sama yaitu regresi berganda.



### III. METODE PENELITIAN

#### 3.1 Waktu dan Tempat Penelitian

Penentuan lokasi dilakukan secara sengaja (*purposive*) di Kecamatan Percut Sei Tuan. Lokasi penelitian ini dipilih secara sengaja dengan pertimbangan bahwa daerah tersebut merupakan daerah yang banyak terdapat pedagang RFC. Dari hasil prasurvey yang telah dilakukan oleh peneliti di Kecamatan Percut Sei Tuan memiliki 30 populasi penjual RFC. Penelitian ini dilaksanakan pada bulan Maret-April 2020.

#### 3.2 Metode Pengambilan Sampel

Pengertian sampel menurut Sugiono (2014), adalah bagian dari jumlah dan karakteristik yang dimiliki oleh populasi, agar sampel yang diambil representatif, maka diperlukan tehnik pengambilan sampel. Penentuan sampel perlu dilakukan dengan cara yang dapat dipertanggungjawabkan untuk mendapatkan data yang benar, sehingga kesimpulan yang diambil dapat dipercaya.

Menurut Arikunto (2012), jika jumlah populasinya kurang dari 100 orang, maka jumlah sampelnya diambil secara keseluruhan, tetapi jika populasinya lebih dari 100 orang, maka bisa diambil 10-15% atau 20-25% dari jumlah populasinya. Sampel dalam penelitian ini yaitu pedagang RFC di Kecamatan Percut Sei Tuan. Berdasarkan pengamatan langsung oleh peneliti saat survei yang dilakukan pada tanggal 20 Maret 2020. bahwa populasi pedagang RFC di Jln. Bustamam yaitu sebanyak 3 orang pedagang RFC di Jln. Bandar Setia sebanyak 6 orang pedagang RFC, di Jln. Batang Kuis 3 orang pedagang RFC, di Jln. Besar Medan Tembung sebanyak 4 orang pedagang RFC, di Jln. Beringin sebanyak 5 orang pedagang

RFC, di Jln. Datuk Abu sebanyak 3 orang pedagang RFC di Jln. Bandar Klippah sebanyak 6 orang pedagang RFC. Jumlah pedagang RFC di Kecamatan Percut Sei Tuan sebanyak 30 sampel orang pedagang RFC.

Teknik pengambilan sampel yang digunakan adalah sampling jenuh atau sensus. Menurut Sugiono (2014) teknik sampling jenuh merupakan teknik penentuan sampel bila semua anggota populasi digunakan sebagai sampel. Hal ini dikarenakan populasi yang digunakan pada penelitian relatif kecil. Kurang dari 100 orang atau penelitian yang ingin membuat generalisasi dengan kesalahan yang sangat kecil. Pada penelitian ini, sampel yang digunakan kurang dari 100 orang, sehingga keseluruhan dari populasi dijadikan sampel yang diteliti yaitu sebanyak 30 orang sampel pedagang RFC di Kecamatan Percut Sei Tuan.

### **3.3 Metode Pengumpulan Data**

Sumber data peneliti ini menggunakan data primer dan data sekunder. Data primer diambil dari penyebaran koesioner kepada pedagang RFC di Kecamatan Percut Sei Tuan. Data sekunder adalah data yang diperoleh dari hasil studi kepustakaan maupun dari Badan Pusat Statistik Sumatera Utara.

Metode pengumpulan data yang digunakan adalah sebagai berikut:

#### **1. Observasi**

Yaitu pengamatan langsung ke lokasi penelitian di Jalan Bustamam Kecamatan Percut Sei Tuan, di Jalan Bandar Setia, di Jalan Batang Kuis, di Jalan Besar Medan Tembung, Jalan Beringin, Jalan Datuk Abu, dan Jalan Bandar Kalifa.

## 2. Kuesioner

Dilakukan dengan cara memberikan pertanyaan-pertanyaan kepada responden dengan panduan kuesioner maupun memberikan daftar pertanyaan untuk diisi oleh responden, dan data diperoleh dapat diolah dan memberikan informasi tertentu kepada peneliti.

## 3. Wawancara

Yaitu metode pengumpulan data dengan caranya jawab yang dikerjakan secara sistematis dan berlandaskan pada tujuan peneliti yang dijadikan sebagai sample untuk melengkapi data dan informasi yang dibutuhkan.

## 4. Studi Pustaka

Yaitu catatan atau dokumentasi resmi tertulis dan dikeluarkan oleh Badan Pusat Statistik dan Lembaga Lain yang ada kaitannya pada penelitian ini.

Pada penelitian ini, peneliti memberikan daftar pertanyaan tertutup dan terbuka kepada responden. Pertanyaan tertutup dalam kuesioner tersebut menyajikan sebuah pertanyaan yang harus ditanggapi oleh responden secara terstruktur dibarengi dengan pertanyaan mengenai tanggapan yang telah diberikan dengan bentuk pertanyaan terbuka yang diungkapkan dengan tulisan. Pertanyaan yang sifatnya tertutup menggunakan skala likert dengan skor 1-5 jawaban untuk setiap skala likert mempunyai gradasi dari negatif sampai positif dan untuk keperluan analisis kuantitatif maka jawaban tersebut diberi skor sesuai dengan tabel berikut:

Tabel 5. Skor Jawaban Kuesioner

Pilihan Jawaban	Skor
Sangat tidak setuju	1
Tidak setuju	2
Kurang Setuju	3
Setuju	4
Sangat setuju	5

### 3.4 Metode Analisis Data

Analisis yang digunakan dalam penelitian ini adalah kualitatif deskriptif yang dilakukan dengan menganalisis data dengan mendeskripsikan atau menggambarkan data yang telah terkumpul sebagaimana tanpa bermaksud membuat kesimpulan yang berlaku untuk umum atau generalisasi (Muhson, 2013). Penyajian data dengan teknik analisis ini adalah dengan bentuk tabel. Analisis kuantitatif dalam penelitian adalah analisis pendapatan digunakan untuk mengetahui besarnya penerimaan yang diperoleh dan besarnya keuntungan yang diperoleh. Untuk mengetahui besarnya pendapatan pedagang RFC analisis kuantitatif yang digunakan merupakan analisis pendapatan menggunakan rumus (Soekartawi, 1984):

$$= TR - TC$$

Dimana:

= pendapatan bersih (Rp/Bulan)

TR = Total *Revenue*/Penerimaan (Rp/Bulan)

TC = Total *Cost*/Biaya (Rp/Bulan)

### 3.5 Uji Instrumen Penelitian

#### A. Uji Validitas

Dalam suatu penelitian yang menggunakan instrument, perlu dilakukan uji validitas untuk mengetahui ke validan dari instrument yang dibuat. Instrument valid berarti alat ukur yang digunakan untuk mendapatkan data itu valid. Valid berarti instrument tersebut dapat digunakan tersebut mengukur apa yang seharusnya di ukur (Sugiono, 2014).

Uji validitas merupakan suatau ukuran yang menunjukkan tingkat keandalan atau keabsahan suatu alat ukur. Validitas digunakan untuk mengetahui kelayakan butir-butir dalam suatu daftar (Konstruk) pertanyaan dalam mendefenisikan suatu variabel. Uji validitas dilakukan dengan membandingkan nilai  $r$  hitung (*correlated item-total correlations*) dengan nilai  $r$ -tabel. Jika nilai  $r$  hitung  $>$   $r$  tabel bernilai positif pada signifikan 5% maka data tersebut dapat dikatakan valid. Sebaliknya,  $r$  hitung lebih kecil dari  $r$  table maka data tidak valid.

#### B. Uji Reliabilitas

Selain uji validitas, perlu juga dilakukan uji reliabilitas pada instrumen penelitian. Reliabilitas intrumen menggambarkan kemantapan alat ukur yang digunakan. Oleh karena itu, pengujian reliabilitas angket dimaksudkan untuk mengetahui sejauh mana konsisten hasil pengukuran yang dilakukan (Gunawan, 2005).

Uji reliabilitas merupakan indeks yang menunjukkan sejauh mana suatu alat pengukur dapat dipercaya atau dapat diandalkan. Uji reliabilitas instrument dapat dilihat dari besarnya nilai *cronbach alpha* pada masing-masing variabel. *cronbach alpha* ( $\alpha$ ) digunakan untuk mengetahui reliabilitas konsisten interiten

atau menguji kekonsistenan dalam merespon seluruh item. Instrument untuk mengukur masing-masing variabel dikatakan reliabel atau handal jika memiliki *cronbach alpha* lebih besar dari 0,60.

### 1. Analisis Linear Regresi Berganda

Setelah dilakukan uji instrument penelitian maka selanjutnya dilakukan pengujian hipotesis dengan bentuk persamaan dari regresi linear berganda yang digunakan dalam penelitian ini adalah:

$$Y = b_0 + b_1X_1 + b_2X_2 + b_3X_3 + b_4X_4 + e$$

Keterangan:

Y = Pendapatan pedagang (Rp/bulan)

X1 = Modal Usaha (Rp/bln)

X2 = Harga Jual (Rp/pes)

X3 = Pengalaman (tahun)

X4 = Lokasi Usaha

e = Error

#### A. Uji Simultan (Uji F)

Uji simultan bertujuan untuk mengetahui apakah variabel bebas secara bersama-sama berpengaruh terhadap variabel terikat. Sehingga bisa diketahui disimpulkan variabel bebas secara bersama-sama berpengaruh signifikan terhadap variabel terikat.

Pengujian hipotesis dapat dilakukan dengan cara membandingkan nilai F – hitung dengan F- table, yaitu dengan kriteria :

Jika  $F_{hitung} \geq F_{tabel}$ , maka  $H_0$  ditolak ;  $H_1$  diterima

Jika  $F_{hitung} \leq F_{tabel}$ , maka  $H_0$  diterima ;  $H_1$  ditolak

## B. Uji Parsial (Uji t)

Untuk mengetahui bagaimana pengaruh masing-masing variabel bebas secara sendiri-sendiri terhadap variabel terikat maka dilakukan Uji. Sehingga bisa diketahui diterima atau tidaknya hipotesis satu, dua, tiga dan empat. Jika nilai p-value kurang dari 0,05 maka dapat disimpulkan terdapat pengaruh yang signifikan dari masing-masing variabel bebas terhadap variabel terikat.

Pengujian hipotesis dapat dilakukan dengan cara membandingkan nilai t-hitung dengan t-tabel, yaitu dengan kriteria :

Jika  $t_{hitung} \geq t_{tabel}$  , maka  $H_0$  ditolak ;  $H_1$  diterima

Jika  $t_{hitung} \leq t_{tabel}$  maka  $H_0$  diterima ;  $H_1$  ditolak.

## C. Koefesien Determinasi $R^2$ (R Square)

Determinasi umumnya digunakan untuk mengukur seberapa jauh kemampuan variabel bebas dalam menerangkan variabel terikat. Determinasi ( $R^2$ ) dinyatakan dalam persentase yang nilainya berkisar antara  $0 < R^2 < 1$ . Nilai  $R^2$  yang kecil berarti kemampuan variabel-variabel dependen amat terbatas. Nilai yang mendekati berarti variasi variabel independen memberikan hampir semua informasi yang dibutuhkan untuk memprediksi variabel-variabel dependen. Secara umum koefesien determinasi untuk data silang (*cross section*) relative rendah karena adanya variasi yang besar antara masing-masing pengamatan, sedangkan untuk data runtun waktu (*time series*) biasanya mempunyai nilai koefesien determinasi yang tinggi.

### 3.5.1 Definisi dan Batasan Operasional

Adapun definisi batasan operasional dalam penelitian ini adalah sebagai berikut:

- 1 Responden dalam penelitian ini adalah 30 Pedagang RFC di Kecamatan Percut Sei Tuan (orang).
- 2 Penerimaan adalah penghasilan yang diperoleh pedagang RFC dari hasil penjualan dagangannya setiap harinya. Pendapatan yang didapatkan dinyatakan dalam satuan Rupiah (Rp/bulan).
- 3 Modal dalam pedagang RFC ini merupakan biaya-biaya yang dikeluarkan pedagang RFC untuk menjalankan usahanya. Modal dalam penelitian ini dinyatakan dalam satuan rupiah (Rp/bulan).
- 4 Biaya merupakan sejumlah uang yang digunakan untuk membeli bahan baku untuk memproduksi produk RFC. Biaya ini terdiri dari biaya tetap dan biaya variabel.
- 5 Harga jual RFC yang ditetapkan oleh pedagang setiap potong/pcs (Rp/pcs)
- 6 Pengalaman adalah lama pedagang dalam menjalankan usaha, dihitung semenjak pedagang melakukan usaha ditempat tersebut pertama kali hingga dilakukan survey. Lama usaha dalam penelitian ini dinyatakan dalam satuan tahun (thn).
- 7 Lokasi tempat adalah tempat beroperasi atau tempat kegiatan berdagang yang dilakukan oleh pedagang RFC setiap harinya.
- 8 Pendapatan pedagang RFC adalah penghasilan yang diperoleh pedagang RFC dari hasil penjualan dagangannya setiap hari yang sudah dikurangi dari modal yang dikeluarkan dalam satu bulan. Pendapatan yang didapatkan dinyatakan dalam satuan Rupiah (Rp).

## IV. GAMBARAN UMUM LOKASI PENELITIAN

### 4.1 Gambaran Umum Kabupaten Deli Serdang

Deli Serdang merupakan salah satu Kabupaten yang berada di kawasan Pantai Timur Sumatera Utara. Kabupaten Deli Serdang adalah sebuah Kabupaten di Provinsi Sumatera Utara, Indonesia. Ibu kota Kabupaten Deli Serdang berada di Lubuk Pakam. Kabupaten Deli Serdang dikenal sebagai salah satu daerah dari 33 Kabupaten/Kota di Provinsi Sumatera Utara. Secara geografis Kabupaten Deli Serdang berada 2°57' Lintang Utara sampai 3°16' Lintang Utara dan 98°33' Bujur Timur sampai 99°27' Bujur Timur dengan ketinggian 0 - 500 m di atas permukaan laut.

Kabupaten Deli Serdang adalah daerah yang beriklim tropis dengan dua musim yaitu musim hujan dan musim kemarau. Musim hujan dan musim kemarau biasanya ditandai dengan jumlah hari hujan pada tiap bulan terjadinya musim. Kabupaten Deli Serdang menempati area seluas 2.497,72 km<sup>2</sup> yang terdiri dari 22 Kecamatan dan 394 Desa/Kelurahan. Batas-batas Wilayah Kabupaten Deli Serdang :

- a. Utara : Kabupaten Langkat dan Selat Malaka,
- b. Selatan : Kabupaten Karo dan Simalungun,
- c. Barat : Kabupaten Langkat dan Karo serta Kota Binjai.
- d. Timur : Kabupaten Serdang Bedagai.

#### 4.1.1. Letak Geografis Kecamatan Percut Sei Tuan

Secara geografis Kecamatan Percut Sei Tuan berada 3°54' Lintang Utara sampai 3°83" Lintang Utara dan 98°72' Bujur Timur sampai 98° Bujur Timur dengan ketinggian 3 - 22 m diatas permukaan laut. Kecamatan Percut Sei Tuan menempati area seluas 190,79 km<sup>2</sup> yang terdiri dari 18 Desa dan 2 Kelurahan serta 230 Dusun dan 24 Lingkungan. Batas-batas Wilayah

- a. Utara : Selat Malaka
- b. Selatan : Kec. Batang Kuis dan Pantai Labu
- c. Timur : Kec. Labuhan Deli dan Kota Medan
- d. Barat : Kota Medan

Usaha RFC di Kecamatan Percut Sei Tuan berada di pinggir jalan menuju ke arah Kecamatan Batang Kuis, akses yang mudah dijangkau pembeli karena terletak di jalan yang sering dilalui orang dan berada diantara pedagang-pedagang lain yang juga berdagang di daerah tersebut.

#### 4.2 Karakteristik Sampel Penelitian

Sampel dalam penelitian ini adalah usaha RFC yang melakukan usaha berdagang RFC di Kabupaten Deli Serdang (Kec. Percut Sei Tuan). Kriteria yang dijadikan sampel dalam penelitian ini yaitu pedagang RFC yang menjual RFC di pinggir jalan dan menggunakan stand sebagai ciri khas dari pedagang RFC. Jumlah sampel yang diambil yaitu sebanyak 30 sampel.

#### 4.2.1. Jenis Kelamin

Gambaran keadaan jenis kelamin sampel pedagang RFC di daerah penelitian dapat dilihat pada Tabel 6 sebagai berikut :

Tabel 6. Berdasarkan Jenis Kelamin Responden.

No	Jenis Kelamin	Jumlah	Persentase
1	Perempuan	13	43,33%
2	Laki-laki	17	56,67%
	Total	30	100%

Sumber : Data Primer Diolah, 2020

Berdasarkan Tabel 6 dapat dilihat bahwa sampel usaha RFC terbanyak adalah pria dengan persentase sebesar 56,67 % dan jumlah usaha RFC yang terendah adalah wanita dengan persentase 43,33%.

#### 4.2.2 Umur

Gambaran keadaan umur sampel pedagang RFC di daerah penelitian dapat dilihat pada Tabel 7 sebagai berikut :

Tabel 7. Berdasarkan Umur Responden

No	Umur	Jumlah	Persentase
1.	20-26	9	30%
2.	27-33	18	60%
3.	34-40	3	10%
	Total	30	100%

Sumber : Data Primer Diolah 2020

Berdasarkan Tabel 7 dapat dilihat bahwa umur dengan sampel pedagang RFC terbanyak berada di kelompok umur 27-33 tahun dengan persentase 60 % dan jumlah pedagang RFC yang terendah berada pada kelompok umur 34-40 tahun dengan persentase 10 %.

### 4.2.3. Pendidikan Gambaran Keadaan Tingkat Pendidikan

Sampel usaha RFC di daerah penelitian dapat dilihat pada Tabel 8 sebagai berikut:

Tabel 8. Berdasarkan Pendidikan Responden

No	Pendidikan	Jumlah	Persentase
1	SMP	2	6,7%
2	SMA	26	86,7%
3	D3	1	3,3%
4	S1	1	3,3%
Total		30	100%

Sumber : Data Primer Diolah 2020

Berdasarkan Tabel 8 dapat dilihat bahwa tingkat pendidikan dengan sampel pedagang RFC terbanyak berada pada tingkat SMA dengan persentase 86,7% dan jumlah pedagang RFC yang terendah berada pada tingkat D3 dan S1 dengan persentase 3,3%

## VI. KESIMPULAN DAN SARAN

### 6.1. Kesimpulan

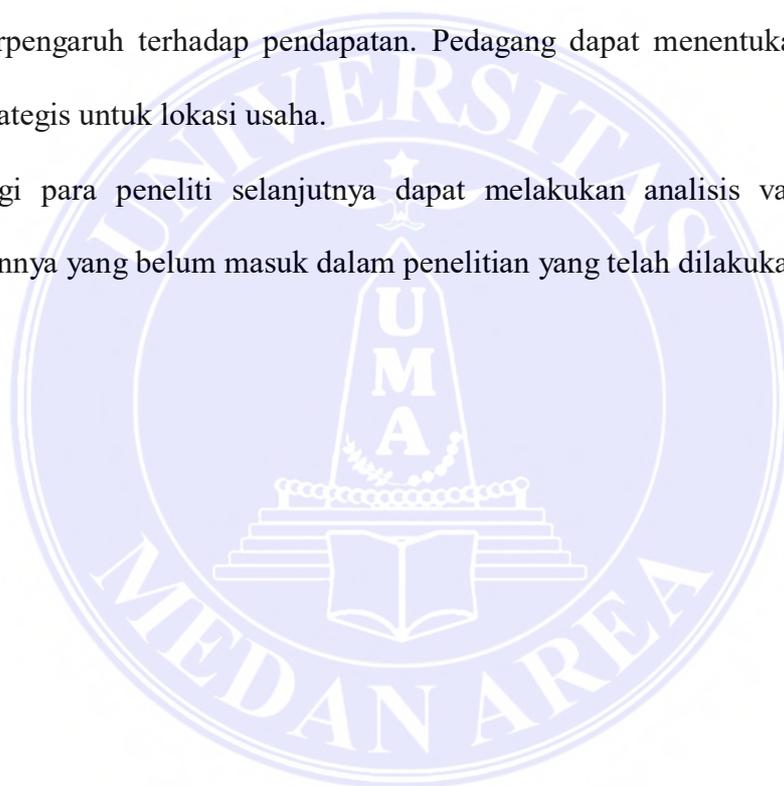
Berdasarkan analisis yang telah dilakukan, dapat diperoleh beberapa kesimpulan sebagai berikut :

1. Pendapatan rata-rata yang diperoleh pedagang RFC di Kecamatan Percut Sei Tuan adalah sebesar Rp. 4.006.000,- per bulan. Terdapat pengaruh yang signifikan variabel modal terhadap variabel pendapatan pedagang RFC di Kecamatan Percut Sei Tuan, terlihat dari nilai signifikansi pada variabel modal sebesar 0,036. Tidak terdapat pengaruh yang signifikan variabel harga jual terhadap variabel pendapatan pedagang RFC di Kecamatan Percut Sei Tuan, terlihat dari nilai signifikansi pada variabel harga jual sebesar 0,814. Tidak terdapat pengaruh yang signifikan variabel pengalaman terhadap variabel pendapatan pedagang RFC di Kecamatan Percut Sei Tuan, terlihat dari nilai signifikansi pada variabel pengalaman sebesar 0,506. Terdapat pengaruh yang signifikan variabel lokasi usaha terhadap variabel pendapatan pedagang RFC di Kecamatan Percut Sei Tuan, terlihat dari nilai signifikansi pada variabel modal sebesar 0,001.
2. Hasil uji F modal, harga jual, pengalaman, dan lokasi usaha mempengaruhi pendapatan pedagang RFC di Kecamatan Percut Sei Tuan. Dengan menunjukkan nilai F hitung > F tabel atau  $8,531 > 2,98$ .
3. Berdasarkan hasil uji-t dapat diketahui bahwa secara parsial variabel modal usaha dan lokasi usaha berpengaruh positif dan signifikan terhadap pendapatan pedagang RFC di Kecamatan Percut Sei Tuan, sedangkan

variabel harga jual, dan pengalaman tidak berpengaruh terhadap pendapatan pedagang RFC di Kecamatan Percut Sei Tuan.

## 6.2. Saran

1. Dari hasil penelitian diketahui bahwa modal merupakan variabel yang berpengaruh terhadap pendapatan. Oleh karena itu para pedagang dapat meningkatkan modal dengan melibatkan lembaga keuangan.
2. Dari hasil penelitian diketahui bahwa lokasi merupakan variabel yang berpengaruh terhadap pendapatan. Pedagang dapat menentukan lokasi yang strategis untuk lokasi usaha.
3. Bagi para peneliti selanjutnya dapat melakukan analisis variabel-variabel lainnya yang belum masuk dalam penelitian yang telah dilakukan ini.



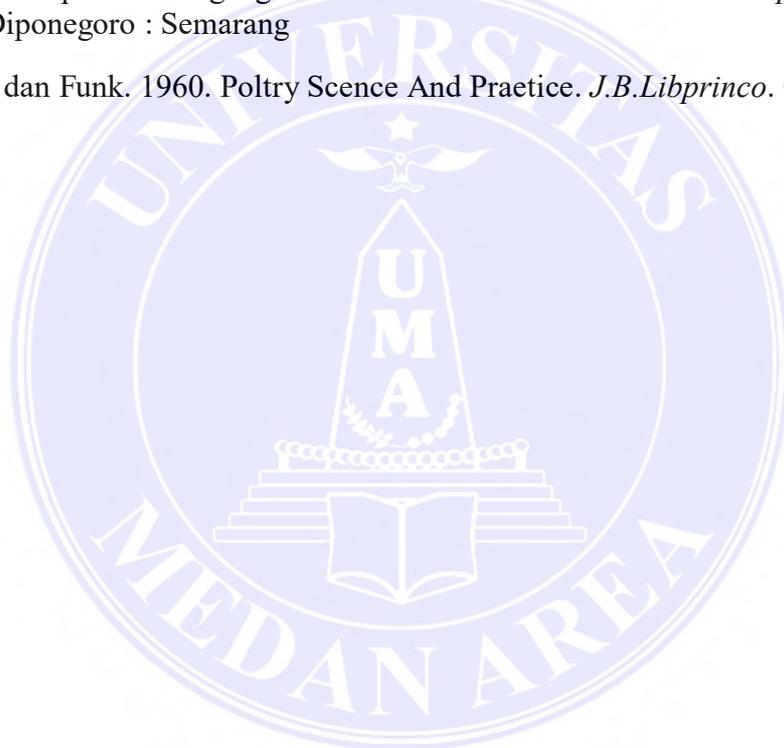
## DAFTAR PUSTAKA

- Alamsyah, Yuyun. 2009. *Bisnis Fast Food ala Indonesia*, cetakan pertama. Jakarta: Elex Media Komputindo.
- Alisjahbana. 2006. *Marginalisasi Sektor Informal Perkotaan*. Surabaya : ITS Press
- Anggorodi. 1985. *Kemajuan Mutakhir Ilmu Makanan Ternak Unggas*, Jakarta : Universitas Indonesia Press.
- Anoraga, P dan Sudantoko, D. 2002. *Koperasi, Kewirausahaan dan Usaha Kecil*. Jakarta: Rineka Cipta.
- Arikunto. 2012. *Prosedur Penelitian Suatu Pendekatan Praktik*. Jakarta : Rineka Cipta.
- Artaman. 2015. *Analisis Yang Mempengaruhi Pendapatan Pedagang Pasar Seni Sukawati Lanyar*. Bali: Universitas Udayana.
- Aryanto. 2011. Analisis Kemandirian Keuangan Dan Pertumbuhan Akonomi Kabupaten/Kota Sumatera Selatan. *Jurnal ilmiah volume 111 No.2*.
- Asmie. 2008. Analisis yang mempengaruhi pendapatan pedagang tradisional di kota Yogyakarta. *Tesis*. Universitas Gajah Mada. Yogyakarta
- Badan Pusat Statistik Kabupaten Deli Serdang. 2020. Kecamatan Percut Sei Tuan dalam Angka. *Katalog*. 1102001.1212260. Jakarta: CV Rilis Grafika.
- Damayanti, S. dan Sudarma 2008. Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Perusahaan Berpindah Kantor Akuntan Publik. Simposium Nasional XI, Pontianak, hal. 1-13.
- Ermayanti, Dwi. 2011. *Persistensi Laba* (Online). (<http://wordpress.com>), diakses 15 Juni 2021.
- Febrianindya, F. 2013. Fried Chicken, Ayam Renyah Amerika yang Berasal dari Afrika. <http://food.detik.com/read/fried-chicken-ayamrenyah-amerika-yang-berasal-dari-afrika>. Diakses pada tanggal 22 November 2020.
- Firdausa, A. R. 2012. Pengaruh Modal Awal, Lama Usaha dan Jam Kerja Terhadap Pendapatan Pedagang Kios di pasar Bintoro Demak. *Skripsi*. Universitas Diponegoro Semarang.
- Gregory N. Mankiw. 2011. *Principles Of Economics (Pengantar Ekonomi Mikro)*. Jakarta: Salemba Empat.
- Gunawan. 2005. *Usaha Pembibitan Jamur*. Jakarta: Penebar Swadaya.
- Haberman, J. J. 1956. *Paultry Farming for Prifit*. Prentice-HALL Iac, Englewood Cliffs, USA

- Hansen, Don R. dan Maryanne M. Mowen. 2009. *Cost Accounting, Akuntansi Biaya*. Jakarta: Salemba Empat.
- Hentiani. 2011. Analisis Yang Mempengaruhi Pendapatan Pedagang in Formal di Pasar Sentral Medan. *Tesis* Universitas Sumatera Utara.
- Kasmir. 2008. *Bank dan keuangan lainnya*. Jakarta: PT. Raja Grafindo Persada.
- Kurniati, Y. 2010. Dinamika Industri Manufaktur dan Respon terhadap Siklus Bisnis.
- L. Gayle Rayburn, 2003. *Akuntansi Biaya dengan Menggunakan Pendekatan Manajemen Biaya*. Jakarta: Erlangga.
- Lupiyoadi, R. 2009. *Manajemen Pemasaran Jasa*. Jakarta: Salemba Empat.
- Ma'arif. 2013. Kebutuhan Material Pada Perencanaan Portal Di Wilayah Gempa Empat. Universitas Muhammadiyah. Surakarta.
- Mandasari, V dan Tama, B.A. 2011. Analisis Kepuasan Konsumen Terhadap Restoran Cepat Saji Melalui Pendekatan Data Mining: Studi Kasus XYZ, *Journal Generic*. Universitas Sriwijaya, Vol.6, No.1, 25-28.
- Manning, Chris dan Tajuddin Noer Effendi. 2007. *Urbanisasi, Pengangguran dan Sektor Informal di Kota*. Yayasan Ober Indonesia. Jakarta.
- Mulyadi, 2010. *Akuntansi Biaya. Edisi kelima*. Sekolah Tinggi Ilmu Manajemen YKPN, Yogyakarta.
- Munfaridah, Rina S. 2007. Pengaruh harga dan Kualitas Produk Terhadap Keputusan Pembelian Produk Kosmetik Merek POMD'S di Ratu Swalayan. *Skripsi*. UIN Maliki Malang. Malang.
- Muntari. 2007. Hubungan Antara Besarnya Modal Usaha dan kesulitan Pemasaran Dengan Tingkat Pendapatan Pengusaha. *Skripsi*. Universitas Sanata Dharma. Yogyakarta.
- Nilsen, A.C, 2008. *Majalah Appetite Journey*.  
[http://repository.usu.ac.id/appetitejourney/docs/appetitejourney\\_39](http://repository.usu.ac.id/appetitejourney/docs/appetitejourney_39) Diakses 10 Maret 2021
- Priyatno. 2000. *Mendirikan Usaha Pemotongan Ayam*, cetakan ke-3. Jakarta: Penebar Swadaya.
- Putri, E. H., 2017. Efektivitas Pelaksanaan Program Pengembangan Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM) di Kota Samarinda (Studi Pada Dinas Koperasi dan UMKM Kota Samarinda). *eJournal Administrasi Negara*. Vol. 5 (1):5431-5445
- Rahim. Abd. Dan Hastuti. DRW. 2007. *Ekonomi Pertanian*. Jakarta : Penebar Swadaya

- Rangkuti, Freddy. 2001. *Creating Effective Marketing Plan*. Gramedia Pustaka Utama.
- Rani. 2019. Pengaruh Modal dan Lama Usaha Terhadap Pendapatan Pedagang di Pasar Tradisional Pasar Minggu. *Widya Cipta*. Vol. 3(1):143-149.
- Rasyaf, M. 1996. *Beternak Ayam Pedaging*. Jakarta: Penebar Swadaya
- Riyanti. 2003. *Kewirausahaan dari Sudut Pandang Psikologi Kepribadian*. Jakarta: Grasindo.
- Rukmana, I. 2012. Pengaruh Disparitas Pendapatan, Jumlah Penduduk dan Inflasi Terhadap Pertumbuhan Ekonomi di Jawa Tengah Tahun 1984-2009. *Economics Development Analysis Journal*. Vol. 1 No. 1.
- Sadono, Sukirno. 1994. *Pengantar Ekonomi Makro*. Jakarta: PT. Raja Grasindo Persada.
- Santi. NiWayan A., Iyus A.H., dan I Nyoman S. 2019. Pengaruh Harga Jual dan volume Penjualan terhadap Pendapatan UD. Broiler Putra di Dusun Batumulapan Kabupaten Klungkung Pada Tahun 2015-2017. *Jurnal Pendidikan Ekonomi*. 11(1):116-127
- Siregar dan sabrani. 1980. Ayam Sayur Di Indonesia, Perbaikan Dan Peningkatan Kualitas Perpomans Dan Populasinya. *Politry Indonesia*. No.10/thn,ke 2.
- Siregar *et al.* 1980. *Teknik beternak ayam pedagang di Indonesia*. Mardie. Grup. Jakarta.
- Soekartawi. 1984. *Analisis Usaha Tani*. Jakarta: UI. Press.
- Sudaryani, T. dan Santoso. 2003. *Pembibitan Ayam Ras*. Jakarta: Penebar Swadaya.
- Sugiyono. 2014. *Metode Penelitian Pendidikan Pendekatan Kuantitatif, Kualitatif, dan R dan D*. Bandung: Alfabeta.
- Sukartawi. 1995. *Analisis usaha tani*. Jakarta: Grand Media Pustaka Utama.
- Sukirno, 2006. *Magroekonomi. Teori Pengantar* (edisi ke tiga). Jakarta: Rajawali press.
- \_\_\_\_\_. 2006. *Ekonomi Pembangunan Proses Masalah dan Kebijakan*. Jakarta : Media Grup.
- Suroprawiro, P., A.P Siregar dan M. Sabrani. 1981. *Teknik Beternak Ayam Ras di Indonesia*. Bogor: Pusat Penelitian dan Pengembangan Peternakan.
- Syarbini, M. 2013. *Referensi Komplet A-Z Bakery Fungsi Bahan, Proses Pembuatan Roti, Panduan Menjadi Bakepreneur* Cetakan Ke-1. Tiga Serangkai Pustaka Mandiri. Solo

- Tarigan, 2005. *Ekonomi regional. Teori aplikasi*, Jakarta: Bumi aksara.
- Tjiptono, Fandy. 2002. *Strategi Pemasaran*. Yogyakarta: Penerbit Andi.
- Tjiptono, Fandy. 2007. *Pemasaran Jasa*. Malang: Bayu Media Publishing.
- Tohar. 2003. Profil Dan Strategi Pembangunan Sector Informal Di Kota Medan (Studi Kasus. Pedagang Makanan Minuman). *Tesis*. Perencanaan Wilayah Dan Pedesaan USU.
- Usuli, Sudarto. 2011. Pengaruh Persediaan Terhadap Volume Penjualan Suku Cadang Pada CV. Metro Jaya Mandiri Poso. *Jurnal Ekomen*. Vol. 11(2):51-72.
- Wicaksono. 2011. Pengaruh Modal Awal, Lama Usaha, Dan Jam Kerja Terhadap Pendapatan Pedagang Kios Di Pasar Bintoro Demak. *Skripsi Universitas Diponegoro* : Semarang
- Winter dan Funk. 1960. *Poltry Science And Praetice*. *J.B.Libprinco*. Co Chicagu.



Lampiran 1. Kuesioner Penelitian

**KUESIONER PENELITIAN**

**“ANALISIS YANG MEMPENGARUHI PENDAPATAN RFC (*Rice Fried Chicken* di KECAMATAN PERCUT SEI TUAN KABUPATEN DELI SERDANG)”**

Terima kasih atas partisipasi Bapak/Ibu untuk menjadi salah satu responden dalam pengisian kusioner ini merupakan instrument penelitian yang dilakukan oleh :

Peneliti : Himpun Dardawi Nasution

NPM : 14 822 0053

Fakultas : Pertanian

Universitas : Medan area

Untuk memenuhi syarat tugas penyelesaian Skripsi Program Sarjana, saya harap Bapak/Ibu menjawab dengan jujur dan terbuka, sebab tidak ada jawaban yang benar atau salah, Semua sesuai kode dan etik penelitian. Penelitian menjamin kerahasiaan semua data. Ketersediaan Bapak/Ibu dalam mengisi kusioner ini adalah bantuan yang tak ternilai bagi saya, akhir kata saya sampaikan terimakasih atas kerjasamanya.

Petunjuk Pengisian Kuesioner:

- ✓ Isilah daftar identitas yang telah disediakan.
- ✓ Bacalah setiap pertanyaan dengan teliti dan seksama
- ✓ Isilah setiap pertanyaan dengan jujur dan sesuai dengan keadaan anda.

## Identitas Responden

1. Nama Responden.....
2. Jenis Kelamin:  Laki-laki     Perempuan
3. Usia                   : ..... Tahun
4. Pendidikan Terakhir :                    Tidak Sekolah  
                                                          SD  
                                                          SMP  
                                                          SMA  
                                                          D3  
                                                          S1
5. Status Pernikahan.....
6. Jumlah Tanggungan Keluarga: .....

### A. Modal Usaha

1. Darimanakah bapak\ibuk memperoleh modal usaha?  
Jawab :.....
2. Berapa jumlah modal awal yang bapak\ibu gunakan untuk penyediaan perlengkapan untuk berdagang RFC?  
Jawab :.....
3. Berapa jumlah modal yang bapak atau ibu keluarkan setiap harinya untuk pengadaan sarana dan prasarana?  
Jawab :.....
4. Apakah bapak/ibu pemilik tempat dagangan RFC tersebut?  
Jawab :.....
5. Berapakah jumlah pendapatan yang bapak/ibu dapatkan setiap harinya?  
Jawab :.....

## B. Harga Jual

6. Berapakah harga jual pada RFC yang anda tawarkan?

Jawab :.....

7. Sesuaikah harga yang anda tawarkan?

Jawab :.....

## C. Pengalaman

8. Berapa lama bapak/ibu menekuni usaha ini?

Jawab :.....

9. Sebelum menjadi pedagang RFC pekerjaan apa ibu/bapak lakukan?

Jawab :.....

10. Apa usaha ini merupakan pekerjaan utama bapak/ibu?

a. Ya      b. Tidak

Jika tidak, apakah pekerjaan utam bapak/ibu?

Jawab :.....

11. Menurut bapak/ibu apa alasan orang membeli RFC ini? Apa dikarenakan rasanya atau murahnya RFC tersebut?

Jawab :.....

#### D. Lokasi Usaha

berilah tanda (√) seberapa besar tingkat kesetujuan bapak/ibu terhadap pertanyaan-pertanyaan berikut. Jawaban yang tersedia berupa skala likers yaitu antara 1-5 yang mempunyai arti :

STS = Sangat Tidak Setuju

TS = Tidak Setuju

KS = Kurang Setuju

S = Setuju

SS = Sangat Setuju

No.	PERTANYAAN	PENDAPATAN				
		SS	S	KS	TS	STS
	Lokasi usah (X4)					
12.	Lokasi usaha mempengaruhi pendapatan saya					
13.	Lokasi usaha mempengaruhi kelancaran kegiatan berdagang					
14.	Lokasi usaha menjadi salah satu faktor utama dalam kemajuan usaha dagang saya					
15.	Lokasi usaha yang saya jalankan dekat dengan keramaian					

16.	Lokasi usaha dipilih berdasarkan pertimbangan					
17.	Lokasi usaha dagang saya strategis sehingga mudah untuk dilihat					

18. Alamat anda :.....

19. Tempat berdagang RFC: .....

20. Jarak dari rumah ke lokasi berdagang RFC :.....

**E. Pendapatan**

21. Berapa besar pendapatan yang bapak/ibu peroleh dari hasil berdagang setiap harinya?

Jawab : Rp...../hari

22. berapa biaya pengeluaran bapak/ibu dalam satu bulan?

Jawab: .....

23. Berapa hasil penjualan bapak/ibu dalam saru bulan?

Jawab: .....

24. Apakah pendapatan anda cukup untuk kebutuhan pokok anda dan keluarga?

- a. Ya
- b. Tidak

Lampiran 2. Karakteristik Pedagang RFC di Kecamatan Percut Sei Tuan

No	Nama	Jenis Kelamin	Umur (Thn)	Pendidikan	Status Pernikahan	Jumlah Tanggungan
1	Aldi Taher	L	35	SMA	Menikah	3
2	Surya	L	28	SMA	Menikah	2
3	Nurlatifah	P	32	SMA	Menikah	4
4	Rizki Akbar	L	25	SMA	Menikah	2
5	Reza	L	27	SMA	Menikah	3
6	Deni Ryan	L	21	SMA	Belum Menikah	2
7	Redha Rangkuti	P	30	SMA	Menikah	4
8	Imam Riski	L	27	D3	Menikah	2
9	Adam	L	25	SMA	Menikah	2
10	Suprpto	L	33	SMA	Menikah	4
11	Amir	L	29	SMA	Menikah	3
12	Arinda	P	25	SMA	Menikah	2
13	Rini	P	27	SMA	Menikah	2
14	Melinda	P	23	SMA	Menikah	2
15	Sarah	P	31	SMA	Menikah	3
16	Putri	P	22	SMA	Belum Menikah	1
17	Yanto	L	28	SMA	Menikah	3
18	Desti	P	31	SMA	Menikah	4
19	Fandi	L	29	SMA	Menikah	2
20	Jono Putra	L	36	SMP	Menikah	4
21	Tina	P	22	SMA	Belum Menikah	1
22	Zulham	L	34	SMA	Menikah	3
23	Fitri Alimah	P	27	S1	Menikah	3
24	Yunita	P	25	SMA	Belum Menikah	2
25	Tomi	L	29	SMA	Menikah	3
26	Hamdan	L	30	SMA	Menikah	2
27	Ahmad Dian	L	28	SMA	Menikah	3
28	Sartini	P	26	SMA	Menikah	2
29	Tono	L	32	SMA	Menikah	4
30	Juliana	P	27	SMA	Menikah	2

Sumber : Analisis Data Prime 2020

Lampiran 3. Rata-rata Total Biaya Tetap (*Fixed Cost*)

No.	Rata-rata Biaya Tetap (Rp)				Jumlah	Penyusutan/ bulan
	Etalase	Kompom	Wajan	Lain-lain		
1	1.500.000	500.000	100.000	235.000	2.335.000	51.300
2	2.000.000	350.000	75.000	300.000	2.725.000	54.500
3	1.600.000	400.000	120.000	200.000	2.320.000	46.400
4	1.500.000	300.000	75.000	350.000	2.225.000	44.500
5	1.300.000	450.000	100.000	250.000	2.100.000	42.000
6	1.600.000	350.000	80.000	300.000	2.330.000	46.600
7	1.500.000	400.000	75.000	250.000	2.225.000	44.500
8	2.000.000	500.000	100.000	200.000	2.800.000	56.000
9	1.800.000	350.000	80.000	350.000	2.580.000	51.600
10	1.400.000	450.000	70.000	300.000	2.220.000	44.400
11	1.600.000	400.000	100.000	250.000	2.350.000	47.000
12	1.800.000	350.000	75.000	300.000	2.525.000	50.500
13	1.700.000	400.000	100.000	300.000	2.500.000	50.000
14	1.500.000	500.000	70.000	250.000	2.320.000	46.400
15	1.300.000	350.000	80.000	200.000	1.930.000	38.600
16	1.500.000	450.000	100.000	300.000	2.350.000	47.000
17	1.600.000	350.000	75.000	350.000	2.375.000	47.500
18	1.700.000	400.000	100.000	300.000	2.500.000	50.000
19	2.000.000	500.000	80.000	300.000	2.880.000	57.600
20	1.500.000	350.000	70.000	350.000	2.270.000	45.400
21	1.600.000	400.000	100.000	250.000	2.350.000	47.000
22	1.800.000	450.000	75.000	200.000	2.525.000	50.500
23	1.400.000	500.000	100.000	250.000	2.250.000	45.000
24	1.600.000	450.000	80.000	250.000	2.380.000	47.600
25	1.700.000	500.000	70.000	300.000	2.570.000	51.400
26	1.800.000	400.000	75.000	250.000	2.525.000	50.500
27	2.000.000	450.000	100.000	300.000	2.850.000	57.000
28	1.500.000	500.000	100.000	250.000	2.350.000	47.000
29	1.600.000	350.000	80.000	350.000	2.380.000	47.600
30	1.800.000	400.000	75.000	300.000	2.575.000	51.500
Total	49.200.000	12.500.000	2.580.000	8.335.000	72.615.000	1.456.900
Rataan	1.640.000	416.667	86.000	277.833	2.420.500	48.563

Sumber : Analisis Data Primer 2020

Lampiran 4. Rata-rata Biaya Variabel (*Variable Cost*)

No	Rata-rata Biaya Variabel (Rp)				Jumlah	Total FC + VC
	Tepung	Daging ayam	Minyak goreng	Biaya lainnya		
1	3.350.000	4.200.000	500.000	1.198.700	9.248.700	9.300.000
2	2.750.000	3.650.000	430.000	615.500	7.445.500	7.500.000
3	3.250.000	3.800.000	480.000	1.023.600	8.553.600	8.600.000
4	2.400.000	3.450.000	450.000	855.500	7.155.500	7.200.000
5	3.250.000	4.350.000	520.000	1.338.000	9.458.000	9.500.000
6	3.150.000	3.650.000	450.000	703.400	7.953.400	8.000.000
7	4.300.000	5.450.000	650.000	1.555.500	11.955.500	12.000.000
8	3.500.000	4.350.000	420.000	1.274.000	9.544.000	9.600.000
9	3.100.000	3.400.000	425.000	623.400	7.548.400	7.600.000
10	4.670.000	4.850.000	560.000	1.875.600	11.955.600	12.000.000
11	3.450.000	4.350.000	420.000	1.333.000	9.553.000	9.600.000
12	3.250.000	3.860.000	410.000	929.500	8.449.500	8.500.000
13	3.400.000	4.250.000	435.000	1.065.000	9.150.000	9.200.000
14	3.350.000	3.800.000	425.000	978.600	8.553.600	8.600.000
15	3.840.000	5.150.000	470.000	1.001.400	10.461.400	10.500.000
16	3.100.000	3.850.000	435.000	1.168.000	8.553.000	8.600.000
17	3.250.000	3.600.000	410.000	512.500	7.772.500	7.820.000
18	3.150.000	3.810.000	432.000	1.058.000	8.450.000	8.500.000
19	3.620.000	4.350.000	450.000	1.022.400	9.442.400	9.500.000
20	4.350.000	5.400.000	535.000	869.600	11.154.600	11.200.000
21	2.650.000	3.400.000	385.000	718.000	7.153.000	7.200.000
22	3.250.000	3.900.000	410.000	889.500	8.449.500	8.500.000
23	3.600.000	4.350.000	485.000	1.220.000	9.655.000	9.700.000
24	2.850.000	3.630.000	425.000	647.400	7.552.400	7.600.000
25	3.200.000	3.750.000	440.000	1.158.600	8.548.600	8.600.000
26	2.850.000	3.400.000	375.000	824.500	7.449.500	7.500.000
27	3.400.000	4.500.000	450.000	1.093.000	9.443.000	9.500.000
28	3.250.000	3.800.000	430.000	873.000	8.353.000	8.400.000
29	3.100.000	3.950.000	415.000	1.087.400	8.552.400	8.600.000
30	3.500.000	4.350.000	436.000	1.162.500	9.448.500	9.500.000
Total	100.130.000	122.600.000	13.558.000	30.675.100	266.963.100	268.420.000
Rataan	3.337.667	4.086.667	451.933	1.022.503	8.898.770	8.947.333

Sumber : Analisis Data Primer 2020

Lampiran 5. Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Pendapatan Pedagang RFC

No	Modal Usaha (Rp/Bln)	Harga Jual (Rp)	Pengalaman (Thn)	Lokasi Usaha	Pendapatan (Rp/Bln)
1	9.300.000	5000	5	25	4.000.000
2	7.500.000	5000	3	25	4.500.000
3	8.600.000	5000	5	20	2.800.000
4	7.200.000	5000	2	24	3.300.000
5	9.500.000	5000	4	20	2.900.000
6	8.000.000	5000	2	23	3.500.000
7	12.60.000	5000	6	27	5.400.000
8	9.600.000	5000	4	26	4.600.000
9	7.600.000	5000	3	26	2.800.000
10	12.000.000	6000	4	26	5.500.000
11	9.600.000	5000	5	23	4.600.000
12	8.500.000	5000	3	22	3.300.000
13	9.200.000	5000	4	23	4.300.000
14	8.600.000	5000	4	24	5.000.000
15	10.500.000	5000	3	23	4.500.000
16	8.600.000	5000	2	26	3.900.000
17	7.820.000	5000	4	24	3.580.000
18	8.500.000	5000	5	22	3.500.000
19	9.500.000	5000	3	25	4.100.000
20	11.200.000	6000	4	24	4.400.000
21	7.200.000	5000	2	24	3.200.000
22	8.500.000	5000	4	21	4.100.000
23	9.700.000	5000	5	24	3.700.000
24	7.600.000	5000	3	22	2.900.000
25	8.600.000	5000	3	25	3.900.000
26	7.500.000	5000	4	27	5.000.000
27	9.500.000	5000	4	24	4.100.000
28	8.400.000	5000	5	26	4.100.000
29	8.600.000	5000	3	25	4.600.000
30	9.500.000	5000	4	24	4.100.000
Total	256.420.000	152.000	112	720	120.180.000
Rataan	8.842.069	5.067	4	24	4.006.000

Sumber : Analisis Data Primer 2020

Lampiran 6. Penerimaan, Biaya dan Pendapatan Pedagang RFC di Kecamatan Percut Sei Tuan

No	Penerimaan (Rp/Bln)	Biaya (Rp/Bln)	Pendapatan (Rp/Bln)
1	13.300.000	9.300.000	4.000.000
2	12.000.000	7.500.000	4.500.000
3	11.400.000	8.600.000	2.800.000
4	10.500.000	7.200.000	3.300.000
5	12.400.000	9.500.000	2.900.000
6	11.500.000	8.000.000	3.500.000
7	18.000.000	12.600.000	5.400.000
8	14.200.000	9.600.000	4.600.000
9	10.400.000	7.600.000	2.800.000
10	17.500.000	12.000.000	5.500.000
11	14.200.000	9.600.000	4.600.000
12	11.800.000	8.500.000	3.300.000
13	13.500.000	9.200.000	4.300.000
14	13.600.000	8.600.000	5.000.000
15	15.000.000	10.500.000	4.500.000
16	12.500.000	8.600.000	3.900.000
17	11.400.000	7.820.000	3.580.000
18	12.000.000	8.500.000	3.500.000
19	13.600.000	9.500.000	4.100.000
20	15.600.000	11.200.000	4.400.000
21	10.400.000	7.200.000	3.200.000
22	12.600.000	8.500.000	4.100.000
23	13.400.000	9.700.000	3.700.000
24	10.500.000	7.600.000	2.900.000
25	12.500.000	8.600.000	3.900.000
26	12.500.000	7.500.000	5.000.000
27	13.600.000	9.500.000	4.100.000
28	12.500.000	8.400.000	4.100.000
29	13.200.000	8.600.000	4.600.000
30	13.600.000	9.500.000	4.100.000
Total	389.200.000	269.020.000	120.180.000
Rataan	12.973.333	8.967.333	4.006.000

Sumber : Analisis Data Primer 2020

Lampiran 7. Hasil Regresi Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Pendapatan Pedagang RFC di Kecamatan Percut Sei Tuan

**Regression**

**Variables Entered/Removed<sup>a</sup>**

Model	Variables Entered	Variables Removed	Method
1	Lokasi Usaha (X4), Pengalaman (X3), Harga Jual (X2), Modal (X1) <sup>b</sup>		Enter

a. Dependent Variable: Pendapatan (Y)

b. All requested variables entered.

**Model Summary**

Model	R	R Square	Adjusted R Square	Std. Error of the Estimate
1	.760 <sup>a</sup>	.577	.510	516868.060

a. Predictors: (Constant), Lokasi Usaha (X4), Pengalaman (X3), Harga Jual (X2), Modal (X1)

**ANOVA<sup>a</sup>**

Model		Sum of Squares	df	Mean Square	F	Sig.
1	Regression	9116505226351.611	4	2279126306587.903	8.531	.000 <sup>b</sup>
	Residual	6678814773648.389	25	267152590945.936		
	Total	15795320000000.000	29			

a. Dependent Variable: Pendapatan (Y)

b. Predictors: (Constant), Lokasi Usaha (X4), Pengalaman (X3), Harga Jual (X2), Modal (X1)

**Coefficients<sup>a</sup>**

Model	Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients		Sig.	
	B	Std. Error	Beta	t		
1						
	(Constant)	-3705700.674		-1.592	.124	
	Modal (X1)	.236	.106	.422	2.221	.036
	Harga Jual (X2)	112.157	470.754	.039	.238	.814
	Pengalaman (X3)	75751.019	112214.139	.108	.675	.506
	Lokasi Usaha (X4)	197659.600	52838.226	.497	3.741	.001

a. Dependent Variable: Pendapatan (Y)

**Residuals Statistics<sup>a</sup>**

	Minimum	Maximum	Mean	Std. Deviation	N
Predicted Value	3217124.00	5620722.00	4006000.00	560680.167	30
Residual	-1215522.125	1067988.625	.000	479899.946	30
Std. Predicted Value	-1.407	2.880	.000	1.000	30
Std. Residual	-2.352	2.066	.000	.928	30

a. Dependent Variable: Pendapatan (Y)

**NPar Test**

**One-Sample Kolmogorov-Smirnov Test**

		Unstandardized Residual
N		30
Normal Parameters <sup>a,b</sup>	Mean	.0000000
	Std. Deviation	479899.945521
Most Extreme Differences	Absolute	.170
	Positive	.170
	Negative	-.105
Test Statistic		.170
Asymp. Sig. (2-tailed)		.027 <sup>c</sup>

a. Test distribution is Normal.

b. Calculated from data.

c. Lilliefors Significance Correction.

## Reliability

### Scale: ALL VARIABLES

#### Case Processing Summary

		N	%
Cases	Valid	30	100.0
	Excluded <sup>a</sup>	0	.0
	Total	30	100.0

a. Listwise deletion based on all variables in the procedure.

#### Reliability Statistics

Cronbach's Alpha	Cronbach's Alpha Based on Standardized	
	Items	N of Items
.607	.605	6

#### Item Statistics

	Mean	Std. Deviation	N
X1	4.03	.669	30
X2	4.10	.481	30
X3	4.00	.525	30
X4	3.93	.521	30
X5	3.93	.365	30
X6	4.00	.587	30

## Lampiran 8. Dokumentasi Penelitian



Gambar 1. Pedagang RFC



Gambar 2. Responden di Jalan Bustamam



Gambar 3. Responden di Jalan Beringin



Gambar 4. Responden di Jalan Datuk Abu