

**ANALISIS PENDAPATAN PEGADAGANG SAYUR PASAR PAGI DI DESA  
SIBANGGOR JAE KECAMATAN PUNCAK SORIK MARAPI  
KABUPATEN MANDAILING NATAL**

**Oleh:  
Sardiman Nasution**

*Abstract*

*Puncak Sorik Marapi District is an area at the foot of Mount Merapi, so that it becomes a producer of agricultural commodities due to its fertile soil, especially major vegetables. Vegetable traders from the morning market in the village of sibanggor jae, Puncak Sorik Marapi sub-district are one of the vegetable trade centers, where mandailing Christmas, buyers from outside this area buy vegetables at the morning market in the village of sibanggor jae to be resold to various areas in mandailing natal. Pasarpagi vegetable trade in the village of Sibanggor Jae sells his wares from morning to midday. Vegetables that are not sold out will usually be consumed or resold in the Sibanggor Jae Village grocery stalls because vegetables are a commodity that does not last long. The products offered by the morning market vegetable traders are in accordance with the needs of consumers and the prices that consumers buy are also not much different from the prices in the market. The research design used in this study is a descriptive survey design, which describes systematically the analysis of the income of the morning market vegetable traders in the village of Sibanggor Jae, Puncak Sorik Marapi District, Mandailing Natal Regency. Based on the research results regarding the income analysis of the morning market vegetable traders, conclusions can be drawn. The results of the analysis of the income of the morning market vegetable traders show that the morning market vegetable trader business for two categories of traders is profitable. Category 2 morning market vegetable traders have an R / C ratio of 1.30. Meanwhile, the R / C ratio of category 1 traders was 1.27. From the two values of R? C ratio, it can be seen that the business of the morning market vegetable trader is profitable because the R / C ratio is more than one. Thus, based on the data above, it is concluded that the income of the vegetable traders in the morning market in Sibanggor Jae Village, Puncak Sorik Marapi District, Mandailing Natal Regency.*

**Keywords:** *Income Analysis, Vegetable Trader*

**A. Pendahuluan Latar Belakang**

Sektor informal sebagai sebuah bentuk ekonomi bayangan dalam negara. Ekonomi bayangan digambarkan sebagai kegiatan ekonomi yang tidak mengikuti aturan-aturan yang dikeluarkan oleh pemerintah.

Kegiatan ekonomi bayangan merupakan bentuk kegiatan ekonomi yang bergerak dalam unit – unit kecil sehingga bisa dipandang efisien dalam memberikan pelayanan. Dilihat dari sisi sifat produksinya, kegiatan ini bersifat subsistem yang bernilai ekonomis dalam pemenuhan kebutuhan sehari-hari khususnya bagi masyarakat yang ada di lingkungan sektor informal. Pendapatan Per Kapita Kabupaten Mandailing Natal pada tahun

2018 adalah sebesar Rp 5.290.955, masih sangat rendah bila dibandingkan dengan pendapatan per kapita Provinsi Sumatera Utara sebesar Rp 9.650.070, dan pendapatan per kapita nasional Rp 9.025.533. Hal ini disebabkan oleh laju pertumbuhan ekonomi Mandailing Natal masih rendah, sehingga perlu memperhatikan sektor-sektor ekonomi yang mampu menunjang tingkat perekonomian, khususnya sektor informal yang terbukti mampu bertahan terhadap gejolak ekonomi nasional maupun global. (BPS:2018).

Ritel Modern seperti pasar umumnya menunggu konsumen untuk berbelanja kebutuhan sehari – hari, menggunakan teknologi tinggi, sumber daya manusia

yang dan memiliki sumber dana yang kuat dalam melakukan pemasaran sayuran.

Hal ini bertolak belakang dengan pemasaran sayuran secara tradisional dimana para pedagang kecil mengunjungi konsumen ke rumah-rumah, sehingga memberikan kemudahan bagi konsumen, teknologi yang digunakan masih tradisional, kurang memperhatikan sumber daya manusia dan terbatasnya modal yang dimiliki.

Pedagang kecil secara substansial diartikan sebagai usaha kecil masyarakat yang bergerak di bidang perdagangan dengan lingkungan usaha yang relatif kecil, terbatas dan tidak bersifat tetap. Dalam pengertian ini pedagang kaki lima sering dilekati ciri – ciri perputaran uang yang lambat, tempat usaha yang tidak tetap, modal terbatas, segmen pasar pada masyarakat kelas menengah ke bawah dan jangkauan usahan yang tidak terlalu luas (Ramli, 2003).

Pedagang kecil sudah ada dan tumbuh bersamaan dengan perkembangan suatu kota terutama pada negara – negara yang sedang berkembang.

Hal ini disebabkan oleh kesempatan kerja yang tidak seimbang dengan tuntutan masyarakat untuk memperoleh pekerjaan. Sebagian dari pedagang kecil yang bergerak di sektor informal adalah orang-orang yang tidak memiliki kesempatan dan kemampuan yang memadai untuk tertampung bekerja di sektor formal.

Orang – orang yang tidak tertampung di sektor formal tersebut membuat kegiatan ekonomi di sektor formal tersebut membuat kegiatan ekonomi di sektor informal menjadi alternatif terbaik.

Sektor informal dicirikan sebagai produsen skala kecil, menggunakan tenaga kerja sendiri untuk produksi barang serta berkecimpung dalam kegiatan bisnis, transportasi dan penyediaan jasa (Sumarti, Syaukat dan Nuryana, 2004).

Perdagangan kecil terdiri dari pedagang yang membuka tempat berjualan sederhana yang didatangi oleh konsumen atau pedagang pasar pagi yang menjajakan dagangannya ke warung-warung kelontong bila tidak terjual habis di pasar pagi. Salah satu dari pedagang kecil yaitu pedagang sayur pasar pagi. Pedagang sayur pasar pagi adalah pedagang yang produknya berupa berbagai jenis sayuran yang dibawa ke pasar pagi guna memenuhi kebutuhan konsumen.

Kecamatan Puncak Sorik Marapi merupakan kawasan kaki gunung merapi, sehingga menjadi penghasil komoditi pertanian dikarenakan tanahnya yang subur, khususnya sayur mayor. Pedagang sayur pasar pagi di Desa Sibanggor Jae Kecamatan Puncak Sorik Marapi menjadi salah satu sentra perdagangan sayuran, dimana pembelinya tidak hanya dari penduduk lokal, namun juga dari luar kecamatan bahkan luar kabupaten Mandailing Natal. Para pembeli dari luar daerah ini membeli sayuran ke pasar pagi Desa Sibanggor Jae untuk dijual kembali ke berbagai daerah di Mandailing Natal.

Pedagang sayur pasar pagi Desa Sibanggor Jae menjajakan dagangannya pada pagi sampai siang hari. Sayuran yang tidak habis terjual biasanya akan dikonsumsi atau dijual kembali di warung-warung kelontong Desa Sibanggor Jae, karena sayur merupakan komoditi yang tidak tahan lama.

Produk yang ditawarkan oleh pedagang sayur pasar pagi sesuai dengan kebutuhan konsumen dan harga yang dibeli konsumen juga tidak jauh berbeda dengan di pasar.

Rumusan masalah dalam penelitian ini adalah:

1. Berapa tingkat pendapatan yang diperoleh oleh pedagang sayur pasar pagi?
2. Apakah usaha pedagang sayur pasar pagi ini menguntungkan dan layak usaha ?

## B. Tinjauan Pustaka

Menurut Undang-Undang Republik Indonesia nomor 20 tahun 2008 tentang Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah menyatakan bahwa usaha kecil merupakan kegiatan ekonomi rakyat yang berskala kecil dan memenuhi kriteria kekayaan atau hasil penjualan per tahun sebagai berikut:

1. Memiliki kekayaan bersih paling banyak Rp 200.000.000 tidak termasuk tanah dan bangunan tempat usaha.
2. Memiliki hasil penjualan tahunan paling banyak Rp 1.000.000.000
3. Milik warga negara Indonesia,
4. Berdiri sendiri,
5. Bentuk usaha perorangan.

Ciri-ciri sektor informal adalah produsen berskala kecil, menggunakan tenaga kerja sendiri untuk produksi barang, serta berkecimpung dalam kegiatan bisnis, transportasi dan penyedia jasa (Sumarti, Syaikat, dan Nuryana, 2004).

### Pedagang Sayur Pasar Pagi

Pedagang kaki lima adalah penjual barang atau jasa yang secara perorangan dan atau kelompok berusaha dalam kegiatan ekonomi yang tergolong dalam skala usaha kecil yang menggunakan fasilitas umum dan bersifat sementara atau tidak menetap dengan menggunakan peralatan bergerak maupun tidak bergerak dan atau menggunakan sarana berdagang yang mudah dipindahkan dan dibongkar pasang.

Menurut Ramli (2003), pedagang kaki lima diartikan sebagai usaha kecil masyarakat yang bergerak di bidang perdagangan dengan lingkunagn usaha yang relatif kecil, terbatas dan tidak bersifat tetap. Dalam pengertian ini, pedagang kaki lima sering dilekati oleh ciri – ciri perputaran uang kecil, tempat usaha yang tidak tetap, modal terbatas, segmen pasar pada masyarakat kelas menengah

ke bawah dan jangkauan usaha yang tidak terlalu luas.

### Pendapatan

Pendapatan bersih adalah selisih antara penerimaan total dengan pengeluaran total. Penerimaan tersebut bersumber dari hasil pemasaran atau penjualan hasil usaha sedangkan pengeluaran merupakan biaya total yang digunakan selama proses produksi. Pendapatan dapat diartikan dari dua pendekatan, yaitu : pendapatan menurut ilmu ekonomi diartikan sebagai nilai maksimum yang dapat dikonsumsi oleh seseorang dalam satu periode seperti keadaan semula.

Menurut Sukirno (2006) pendapatan adalah jumlah penghasilan yang diterima oleh penduduk atas prestasi kerjanya selama satu periode tertentu, baik harian, mingguan, bulanan atau tahunan. Dan ada beberapa klasifikasi pendapatan yaitu:

- a) Pertama, pendapatan pribadi yaitu semua jenis pendapatan yang diperoleh tanpa memberikan sesuatu kegiatan apapun yang diterima penduduk suatu negara.
- b) Kedua, pendapatan disposibel yaitu pendapatan pribadi dikurangi pajak yang harus dibayarkan oleh para penerima pendapatan, sisa pendapatan yang siap dibelanjakan inilah yang dinamakan pendapatan disposibel.
- c) Ketiga, pendapatan nasional yaitu nilai seluruh barang-barang jadi dan jasa-jasa yang diproduksi oleh suatu negara dalam satu tahun.

### Hipotesis

Hipotesis merupakan suatu pernyataan yang masih harus diuji kebenarannya secara empiris. Hipotesis merupakan jawaban sementara atas pertanyaan penelitian, yang kebenarannya akan diuji berdasarkan data yang dikumpulkan.

Melihat dari permasalahan-permasalahan yang ada dalam usaha dagang pasar pagi, maka hipotesis

penelitian ini adalah:

- a. diduga usaha pedagang sayur pasar pagi menguntungkan dengan membandingkan tingkat pendapatan dengan biaya operasional
- b. diduga usaha berjualan sayur di pasar pagi dengan menghitung rasio usaha termasuk usaha yang layak untuk dijalankan dan dikembangkan.

### C. Metode Penelitian Desain Penelitian

Desain penelitian yang digunakan dalam penelitian ini adalah desain survey deskriptif, yang menggambarkan secara sistematis mengenai pendapatan pedagang sayur pasar pagi di Desa Sibanggor Jae Kecamatan Puncak Sorik Marapi, Kabupaten Mandailing Natal. Dengan metode ini diharapkan dapat memperoleh data dan informasi yang dibutuhkan dalam penelitian, sebagaimana yang dikemukakan oleh Singarimbun dan Effendi (2005, 35).

### Populasi

Populasi menurut Arikunto (2003:108) adalah “keseluruhan subjek penelitian. Apabila seseorang ingin meneliti semua elemen yang ada dalam wilayah penelitian, maka penelitiannya merupakan penelitian populasi”. “Populasi adalah wilayah generalisasi yang terdiri dari subjek/objek yang mempunyai kuantitas dan karakteristik yang ditetapkan oleh peneliti untuk dipelajari dan kemudian ditarik kesimpulan”.

### Sampel

Usman dan Akbar (2003:44) mengemukakan bahwa:

“Sampel adalah bagian dari anggota populasi yang diteliti dan ditetapkan menggunakan teknik tertentu yang disebut dengan teknik sampling. Hal ini dikarenakan jumlah populasi yang tidak begitu banyak, sehingga untuk menjaga keakuratan data penelitian maka seluruh populasi dijadikan sampel yakni 20 pedagang.

### Analisis Pendapatan Usaha Pendapatan Usaha

Pendapatan Nasional menurut Lincoln Arsyad (2004) merupakan nilai produksi barang-barang dan jasa-jasa yang dihasilkan suatu perekonomian (negara) dalam waktu satu tahun.

Soekartawi (2002) berpendapat bahwa pendapatan usaha tani adalah selisih antara penerimaan dan semua biaya yang dikeluarkan.

Jadi,

$$Pd = TR - TC$$

Pd = Pendapatan Usaha

TR = *Total Revenue* (total penerimaan)

TC = *Total Cost* (total biaya)

### Biaya Usaha

Total pengeluaran adalah nilai semua input yang dikeluarkan dalam kegiatan usaha.. Total pendapatan adalah total penerimaan dikurangi dengan total biaya dalam suatu kegiatan usaha. Rumus penerimaan, total biaya dan pendapatan adalah sebagai berikut:

$$TR = Px \times Qx$$

$$TC = \text{Biaya Tunai} + \text{Biaya Diperhitungkan}$$

$$\Pi = TR - TC$$

Rumus Analisa Pendapatan: *Revenue Cost Ratio (R/C)*

Keterangan :

TR = Total penerimaan usaha

TC = Total biaya usaha

Π = Total pendapatan bersih

Px = Harga produk

Qx = Jumlah produk

Biaya tunai = Biaya tetap + Biaya variabel  
(dikeluarkan langsung)

Biaya diperhitungkan = Biaya tetap + Biaya variabel (tidak dikeluarkan langsung).

Biaya tetap adalah biaya yang besar kecilnya tidak mempengaruhi jumlah produk yang dijual yang meliputi sewa gerobak. Biaya diperhitungkan merupakan biaya yang seharusnya dikeluarkan tetapi tidak dikeluarkan oleh

pedagang sayur pasar pagi, namun tetap haru diperhitungkan. Biaya diperhitungkan terdiri dari biaya penyusutan sayuran, biaya penyusutan peralatan dan biaya tenaga kerja yang tidak dikeluarkan. Biaya penyusutan diperhitugkan dengan mengurangi nilai total pembelian dengan nilai sisa diakhir umur ekonomis, kemudian dibagi dengan umur ekonomis dengan menggunakan rumus berikut ini :

$$\text{Biaya Penyusutan} = \frac{Nb-Ns}{n}$$

Keterangan :

Nb = Nilai pembelian (Rp)

Ns = Nilai sisa (Rp)

n = Jangka usia ekonomis (Tahun)

#### Analisis Kuantitatif

Pengolahan data akan dilakukan dengan menggunakan alat bantu yaitu kalkulator dan software komputer Microsoft Excel 2007. Analisis kuantitatif dalam penelitian ini adalah analisis pendapatan usaha dan R/C rasio.

Rumus R/C ratio adalah sebagai berikut :

$$R/C = \frac{TR}{TC}$$

Keterangan:

R/C = Rasio

TR = Total Revenue (total penerimaan)

TC = Total Cost (total biaya)

#### D. Pembahasan Dan Hasil Analisis Pendapatan Pedagang Sayur Pasar Pagi

Suatu usaha dikatakan menguntungkan bila selisih antara penerimaan dan pengeluaran bernilai positif. Selisih tersebut dinamakan pendapatan atas biaya tunai, jika penerimaan totalnya dikurangkan dengan

pengeluaran tunai, sedangkan apabila penerimaan totalnya dikurangkan dengan pengeluaran totalnya maka selisih tersebut dinamakan pendapatan atas biaya total. Perhitungan analisis pendapatan ini disajikan pada tabel 4.1. Pendapatan atas biaya tunai merupakan pendapatan kotor usaha yaitu setelah penerimaan dikurangi dengan biaya tunai. Besarnya pendapatan kotor ini adalah sebesar Rp 243.125 untuk pedagang kategori 2, sedangkan untuk kategori 1 sebesar Rp 183.450. artinya setiap minggu pedagang sayur pasar pagi kategori 2 akan memperoleh uang tunai sebesar Rp. 243.125. sedangkan pedagang sayur pasar pagi ketegori 1 akan menerima uang tunai sebesar Rp 183.450, karena bernilai positif maka usaha ini dapat dikatakan menguntungkan.

Pendapatan atas biaya total merupakan pendapatan bersih usaha berjualan sayuran setelah komponen penerimaan dikurangi dengan total biaya baik yang tunai maupun yang tidak tunai (diperhitungkan). Besarnya pendapatan bersih yang diterima oleh pedagang sayur pasar pagi ketegori 2 adalah Rp 190.438, sedangkan pendapatan bersih kategori 1 yaitu sebesar Rp 141.300. pendapatan ini merupakan ukuran imbalan yang diperoleh pedagang sayur pasar pagi dari penggunaan factor tenaga kerja dan modal milik sendiri. Rincian pendapatan tunai dan pendapata total dapat dilihat pada table 4.1 di bawah:

**Table 4.1**  
**Pendapatan Tunai dan Pendapatan Total (Rp/minggu)**

| No | Pendapatan       | Kategori 1 | Kategori 2 |
|----|------------------|------------|------------|
| 1  | Pendapatan Tunai | 183.450    | 243.125    |
| 2  | Pendapatan       | 141.300    | 190.438    |

|  |       |  |  |
|--|-------|--|--|
|  | Total |  |  |
|--|-------|--|--|

Keterangan: K1 = Kategori 1  
K2 = Kategori 2

Sumber: data diolah

Salah satu cara mengukur faktor tenaga kerja pedagang sayur pasar pagi ini adalah menghitung rasio antara penerimaan dan biaya. Jika total penerimaan dibandingkan dengan biaya tunai, maka disebut sebagai R/C atas biaya tunai.

**Table 4.2**  
**Total Pendapatan, Total Biaya Tunai, dan Total Biaya (Rp/minggu)**

| No | Pendapatan        | Kategori 1 | Kategori 2 |
|----|-------------------|------------|------------|
| 1  | Total Penerimaan  | 872.500    | 1.116.900  |
| 2  | Total Biaya Tunai | 689.050    | 873.775    |
| 3  | Total Biaya       | 731.200    | 926.463    |

Sumber: data diolah

Berdasarkan tabel di atas, maka pendapatan pendapatan usaha pedagang sayur kategori 1 dan 2 dapat dihitung sebagai berikut:

**Kategori 1**

$$Pd = TR - TC$$

$$Pd = Rp 872.500 - Rp 731.200$$

$$Pd = Rp 141.300$$

Maka, penerimaan bersih pedagang sayur pasar pagi kategori 1 sebesar Rp 141.300 per minggu.

**Kategori 2**

$$Pd = TR - TC$$

$$Pd = Rp 1.116.900 - Rp 926.463$$

$$Pd = Rp 190.473$$

Kemudian, untuk menganalisa kelayakan usaha pedagang sayur pasar pagi, maka perlu dihitung R/C rasio atas biaya, karena meskipun dari hasil analisa usaha ini secara kuantitatif menuntungkan yang dihitung dengan rumus penerimaan, namun belum tentu dapat dikembangkan. Dengan analisa R/C rasio, dapat dilihat bagaimana peluang pengembangan usaha.

Berikut R/C rasio atas biaya tunai untuk pedagang kategori 1:

$$R/C = \frac{TR}{TC}$$

$$R/C = \frac{872.500}{689.050}$$

$$R/C = 1,27$$

Kemudian, R/C rasio atas biaya tunai untuk pedagang kategori 2 sebagai berikut:

$$R/C = \frac{TR}{TC}$$

$$R/C = \frac{1.116.900}{873.775}$$

$$R/C = 1,30$$

Maka, penerimaan bersih pedagang sayur pasar pagi kategori 2 sebesar Rp 190.473 per minggu.

Dari hasil hitungan R/C rasio di atas, dapat dilihat bahwa bahwa R/C atas biaya tunai untuk pedagang kategori 2 sebesar 1,30, artinya jika pedagang sayur pasar pagi kategori 2 menambah biaya tunainya sebesar Rp 100, maka akan meningkatkan penerimaan sebesar Rp 130. Sedangkan R/C rasio pada pedagang sayur pasar pagi kategori 1 yaitu sebesar 1,27, artinya jika pedagang sayur pasar pagi kategori 1 menambah biaya tunainya sebesar Rp 100, maka akan meningkatkan penerimaan sebesar Rp 127. Sehingga tambahan pendapatan tunai pedagang sayur pasar pagi kategori 1 sebesar Rp 27.

Apabila total penerimaan dibandingkan dengan biaya total maka disebut RC atas biaya total, maka disebut R/C rasio atas biaya total. R/C rasio atas biaya total pedagang sayur pasar pagi kategori 1 adalah sebagai berikut:

$$R/C = \frac{TR}{TC}$$

$$R/C = \frac{872.500}{731.200}$$

$$R/C = 1,20$$

Sedangkan R/C rasio atas biaya total pedagang sayur ketegori 2 adalah sebagai berikut:

$$R/C = \frac{TR}{TC}$$

$$R/C = \frac{1.116.900}{926.463}$$

$$R/C = 1,23$$

Artinya, pedagang sayur pasar pagi kategori 2 dapat meningkatkan biaya total sebesar Rp 100, maka akan memperoleh tambahan penerimaan sebesar Rp 123. Sedangkan R/C rasio atas biaya total pedagang sayur pasar pagi kategori 1 sebesar 1,20, artinya pedagang sayur pasar pagi kategori 1 dapat meningkatkan biaya total sebesar Rp 100, maka akan memperoleh penerimaan sebesar Rp 120.

Dengan demikian, kedua rasio tersebut bernilai lebih dari 1 (satu), maka dapat disimpulkan bahwa usaha yang dijalankan oleh pedagang sayur pasar pagi di Desa Sibanggor Jae ini menguntungkan dan masih dapat terus ditingkatkan.

## E. Kesimpulan Dan Saran

### Kesimpulan

Dari analisis total penjualan yang diperoleh dapat dilihat bahwa wilayah dan lama berjualan sangat berpengaruh terhadap tingkat penjualan sayuran yang dijajakan oleh pedagang sayur pasar pagi. Pedagang kategori 2 menjajakan sayurannya tidak hanya di Desa Sibanggor Jae, tetapi juga menjajakannya kedesa lain pada sore harinya. Rata-rata pedagang sayur pasar kategori 2 memperoleh total penjualan dalam satu minggu sebesar Rp. 1.116.900. Hal ini disebabkan oleh jumlah sayuran yang dijual lebih banyak dan konsumennya tidak hanya yang berdomisili di Desa Sibanggor Jae, namun desa lain yang jadi tempat berjualan pada sore hari. Sedangkan total penjualan kategori 1 hanya memperoleh total penjualan rata-rata Rp. 872.500, hal ini dikarenakan sayuran yang dijual volumenya lebih sedikit dibandingkan dengan kategori 2, sebab apabila dagangan mereka tidak laku di pasar pagi akan menjadi busuk karena mereka tidak lagi

menjualnya di sore hari seperti halnya pedagang kategori 2.

Berdasarkan pendapatan tunai yang diperoleh oleh pedagnag sayur untuk kedua kategori pedagang terlihat bahwa pedagang sayur pagi kategori 2 memperoleh pendapatan tunai sebesar Rp. 243.125 dengan pendapatan total sebesar Rp. 190.438. Sedangkan pendapatan tunai kategori 1 dengan nilai sebesar Rp.183.450 dan pendapatan total sebesar Rp. 141.300. Pendapatan tunai dipengaruhi oleh volume pembelian dan biaya-biaya yang diperhitungkan yang dikeluarkan oleh masing-masing pedagang.

Dari hasil analisis pendapatom pedagang sayur pasar pagi yang diperoleh menunjukkan bahwa usaha pedagang sayur pasar pagi untuk dua kategori pedagang menguntungkan. Pedagang sayur pasar pagi kategori 2 memiliki nilai R/C rasio sebesar 1,30. Sedangkan nilai R/C rasio dapat diketahui bahwa usaha pedagang sayur pasar pagi menguntungkan karena nilai R/C rasio lebih dari satu.

### Saran

Berdasarkan hasil penelitian yang telah dilakukan maka penulis mengajukan beberapa saran sebagai berikut:

1. Kepada para pedaganga kategori 1 adalah sebaiknya para pedagang sayur menjual lebih banyak jenis sayuran, jika tidak laku pada pasar pagi Desa Sibanggor Jae dapat menjualnya pada pasar sore desa lain yang terdekat, sebagaimana halnya pedagang kategori 2.
2. Berdasarkan analisa R/C Rasio baik terhadap pedagang sayur pasar pagi kategori 1 dan ketegori 2, dimana nilai R/C Rasio lebih dari satu, maka disarankan kepada para pedagang sayur agar secara bertahap menambah modal usaha untuk dapat meningkatkan omset penjualan.
3. Diharapkan kepada pemerintah malalui bank Negara ataupun bank daerah, agar menyediakan fasilitas kredit lunak kepada para pedagang kecil seperti

pedagang sayur untuk dapat meningkatkan modal usahanya, yang pada akhirnya diharapkan dapat meningkatkan pendapatan.

Sumarti, Titik dan Yusman Syaukat dan Mu'man Nuryana, *Ekonomi Lokal, Jurusan Ilmu-Ilmu Sosial Ekonomi*, Fakultas Pertanian, Institut Pertanian Bogor, 2003.

Arikunto, Suharsimi. 2003. *Prosedur Penelitian Suatu Pendekatan Praktek*. Jakarta: Bina Aksara.

Ramli. T., 2003, *Pendidikan Karakter*, Bandung : Angkasa.

Sadono, Sukirno. 2006. *Ekonomi Pembangunan: Proses, Masalah, dan Dasar Kebijakan*. Jakarta: Prenada Media Group.

Arsyad, Lincolin. 2004. *Ekonomi Pembangunan*. Edisi Keempat. Yogyakarta: STIE YKPN.

Soekartawi. 2002. *Prinsip Dasar Manajemen Pemasaran Hasil-Hasil Pertanian Teori dan Aplikasinya*. Jakarta. PT Raja Grafindo Persada. 134 hal.

Usman, Hundaeni dan P.S Akbar. 2003. *Metodologi Penelitian Sosial*. Jakarta: Bumi Aksara.