

LEMBAR
HASIL PENILAIAN SEJAWAT SEBIDANG ATAU PEER REVIEW
KARYA ILMIAH: PENULISAN JURNAL ILMIAH

Judul Jurnal Ilmiah : Hubungan Faktor Sosial Ekonomi Dan Alokasi Waktu Kerja Terhadap Tingkat Pendapatan Penjual Pinang Di Pasar Sanggeng Kabupaten Manokwari

Penulis Jurnal Ilmiah : **Yuyun Puji Rahayu**

Identitas Jurnal Ilmiah :
 a. Nama Jurnal : Jurnal Sosio-Agri Papua
 b. Nomor/Volume : No.2/Volume 6
 c. Edisi (bulan/tahun) : Desember 2017
 d. Penerbit : Perhimpunan Peneliti Agribisnis (PPA) Faperta Unipa
 e. Jumlah Halaman : 10

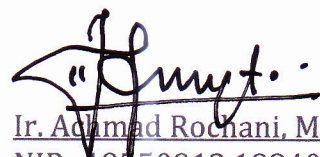
Kategori Publikasi Jurnal Ilmiah (beri √ pada kategori yang tepat)

<input type="checkbox"/>	Jurnal Ilmiah Internasional
<input type="checkbox"/>	Jurnal Ilmiah Nasional Terakreditasi
<input checked="" type="checkbox"/>	Jurnal Ilmiah Nasional

Hasil Penelitian Peer Review

Komponen Yang Dinilai	Nilai Maksimal Jurnal Ilmiah			Nilai Akhir Yang Diperoleh
	Internasional/Internasional Bereputasi <input type="checkbox"/>	Nasional Terakreditasi <input type="checkbox"/>	Nasional <input checked="" type="checkbox"/>	
a Kelengkapan unsur isi artikel (10%)	4	2.5	1	1.0
b Ruang lingkup dan kedalaman pembahasan (30%)	12	7.5	3	3.0
c Kecukupan dan kemutakhiran data/informasi dan metodologi (30%)	12	7.5	3	3.0
d Kelengkapan unsur dan kualitas penerbitan/jurnal (30%)	12	7.5	3	3.0
Total = 100%	40	25	10	10.0

Manokwari,
 Reviewer,



Ir. Achmad Rochani, M.S.
 NIP. 19550912 198403 1 003
 Unit Kerja: FEB - UNIPA

Volume 6 No. 2 Desember 2017

ISSN 2088-3684

SOSIO-AGRI PAPUA

Publikasi Ilmu-Ilmu Sosial Ekonomi Pertanian



Diterbitkan Oleh:

Perhimpunan Peneliti Agribisnis (PPA)

Fakultas Pertanian dan Teknologi Pertanian

Universitas Negeri Papua

Manokwari



9 772088 368006

JURNAL SOSIO-AGRI PAPUA

Publikasi Ilmu Sosial Ekonomi Pertanian

Jurnal **Sosio-Agri Papua** merupakan sarana/media publikasi ilmiah tentang ilmu-ilmu sosial ekonomi pertanian. Tujuan jurnal ini adalah untuk meningkatkan komunikasi ilmiah, pemahaman dan aplikasi ilmu pengetahuan dan teknologi di bidang sosial ekonomi pertanian dan/atau agribisnis. Cakupan jurnal meliputi disiplin-disiplin ilmu pada bidang pertanian dan teknologi pertanian antara lain: sosial ekonomi pertanian dan agribisnis.

Penerbit

Perhimpunan Peneliti Agribisnis (PPA)
Fakultas Pertanian dan Teknologi Pertanian
(FAPERTEK)
Universitas Negeri Papua (UNIPA)

Penganggung Jawab

Dekan FAPERTEK UNIPA

Alamat Redaksi:

Laboratorium Jurusan Sosek Unipa
Jl. Gunung Salju Amban, Manokwari
Provinsi Papua Barat
Telp. (0986)212998
HP: 0812 144 522 58
Email: jurnal.agripapua@yahoo.com

Ketua Redaksi

Ir. Supri Hadi, M.Si

Anggota Redaksi

Ir. Ishak Suwardi, M.Si
Ir. Kunto Wibowo, MP
Soleman Imbiri, SP.,M.Si
Martua Hutabarat, SP., MDP

Deasi Mayawati, SP.,M.Si
Trees A. Pattiasina, SP., M.,Si

Penyunting Ahli

Prof. Dr. Ir. F. Wanggai
Prof. Dr. Ir. Budi Santoso, MP
Dr. Ir. Agus Sumule
Dr. Ir. O. Kambuaya, M.Si
Dr. Charlie Heatubun, S.Hut, M. Si

Reviewer

Ir. Yunus Abdullah, M.Si
Dr. Ir. Ihwan Tjolli, MP

Rekening Bank:

160-00-0040623-7
Bank Mandiri Cabang Manokwari
a.n. Elsa Agustianingsih BR Sembiring
Meliala

Redaksi menerima tulisan ilmiah yang aktual, objektif dan bertanggung jawab

Untuk kepentingan referensi ilmiah, jurnal ini dapat dikutip tanpa seijin redaksi, kecuali apabila diperbanyak

JURNAL SOSIO-AGRI PAPUA

DAFTAR ISI

<i>Teks</i>	<i>Halaman</i>
Analisis Usahatani Jagung Secara Tradisional Di Kampung Kawipi Distrik Ambai Kabupaten Kepulauan Yapen (<i>Maria FebrianaYowei, Mecky Sagrim, Martua Hutabarat</i>)...	81 – 87
Kontribusi Produksi Beras Lokal Terhadap Konsumsi Beras Penduduk Di Kabupaten Manokwari (<i>Maurisca N. P. Mambrasar, Hans Mamboai, Djuliaty Dampa</i>)	88 – 94
Fluktuasi Harga Cabai Keriting Di Pasar Wosi Manokwari (Price Fluctuations Of Curly Chili In The Wosi Market Manokwari) (<i>Ervi Wibawati, Agus Sumule, Krisnawati</i>)	95 – 99
Analisis Usahatani Sayur Pada Masyarakat Di Distrik Ayamaru Timur Kabupaten Maybrat (<i>Maylen Nauw, Meko Sagrim, Ihwan Tjolli</i>)	100 – 110
Peran Perempuan Dalam Peningkatan Ekonomi Rumah Tangga (Studi Kasus Perempuan Pedagang Jeruk Manis Di Kabupaten Nabire) The Role Of Women In Household Economic Improvement (Case Study Woman Traders In Nabire Regency) (<i>Yos Yanti Wonggor, Djuliaty Dampa, Agustina S. Mori Muzendi</i>).....	111 – 116
Kontribusi Pendapatan Usaha Ternak Sapi Potong Terhadap Pendapatan Usaha Pertanian Di Distrik Oransbari Kabupaten Manokwari Selatan (The Contribution Of Beef Cattle Business Income To Agricultural Business Income In Oransbari District, South Manokwari Regensi) (<i>Royaldo S. Rumbrawer, Kunto Wibowo, Siti H. Sa'diyah</i>)	117 – 124
Analisis Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Kebutuhan Daging Sapi Di Kabupaten Manokwari (Kasus Pada Industri Makanan Di Kabupaten Manokwari) (Analisis Of The Factors That Affect The Needs Of Beef In Manokwari Districts) (Cases In The Food Industry In Manokwari District) (<i>Russel S Jembise, Deasi Mayawati, Trees A. Pattiasina</i>)	125 – 133
Hubungan Faktor Sosial Ekonomi Dan Alokasi Waktu Kerja Terhadap Tingkat Pendapatan Penjual Pinang Di Pasar Sanggeng Kabupaten Manokwari (<i>Yuyun Puji Rahayu</i>)	134 – 144
Karakteristik Usaha Ikan Asar Di Kelurahan Padarni Kabupaten Manokwari (<i>Ludia Theresia Wambrauw</i>).....	145 – 153

**HUBUNGAN FAKTOR SOSIAL EKONOMI DAN ALOKASI WAKTU KERJA
TERHADAP TINGKAT PENDAPATAN PENJUAL PINANG DI PASAR SANGGENG
KABUPATEN MANOKWARI**

Yuyun Puji Rahayu¹

Jurusan Ekonomi Pembangunan Fakultas Ekonomi Dan Bisnis Universitas Papua
Jl. Gunung Salju Amban Manokwari

Abstrak

Pinang sebagai tanaman yang belum dibudidayakan secara besar-besaran di Pulau Papua memiliki kekhasan sebagai makanan ringan yang dikonsumsi sehari-hari. Kebutuhan untuk konsumsi buah pinang membuka kesempatan bagi para pencari kerja untuk menjual pinang dalam ukuran tumpuk. Beberapa faktor sosial ekonomi dan juga kondisi dari usaha penjualan pinang tumpuk menentukan besarnya pendapatan dari penjual. Lokasi penelitian di Pasar Sanggeng Manokwari dengan mengambil sebanyak 16 sampel secara sensus. Metode analisis statistik deskriptif menjelaskan kondisi sosial ekonomi penjual dan hubungan signifikan yang terdapat pada beberapa variabel yang digunakan. Hasil penelitian menunjukkan bahwa terdapat dua variabel yaitu usia dan lama usaha yang berhubungan negatif terhadap tingkat pendapatan. Sedangkan untuk variabel tingkat pendidikan, jumlah tanggungan, modal, dan alokasi waktu kerja berhubungan positif. Variabel yang signifikan memiliki hubungan positif dengan tingkat pendapatan adalah tingkat pendidikan dengan taraf kepercayaan 99% dan alokasi waktu kerja pada taraf kepercayaan 95%.

Kata Kunci: Pendapatan, Penerimaan, Modal, Alokasi Waktu Kerja

Abstract

Areca nut (Areca catechu) as a plant that has not been cultivated on a large scale on the island of Papua has a distinctiveness as a snack consumed daily. The need for areca nut consumption opens up opportunities for job seekers to sell betel nuts in stacked sizes. Some socio-economic factors and also the conditions of the pinang sale business determine the amount of income from the seller. The research location in Sanggeng Market Manokwari took as many as 16 census samples. Descriptive statistical analysis method explains the seller's socio-economic conditions and the significant relationship found in several variables used. The results of the study show that there are two variables, namely age and duration of business which are negatively related to income level. Whereas for education level variables, number of dependents, capital, and allocation of work time are positively related. A significant variable has a positive relationship with the level of income is the level of education with a level of confidence of 99% and allocation of work time at the 95% level of confidence.

Keywords: Income, Revenue, Capital, Allocation of Work Time

¹ Staf Pengajar Jurusan Ekonomi Pembangunan Fakultas Ekonomi Dan Bisnis Universitas Papua

PENDAHULUAN

Tanaman pinang (*Areca catechu* LINN), merupakan salah satu jenis tanaman palma. Hingga saat ini, pinang belum dikenal sebagai tanaman budidaya perkebunan seperti kelapa sawit meskipun di beberapa daerah, pinang menjadi komoditi perdagangan. Pinang mengandung senyawa katechin dan sedikit tannin sehingga dapat digunakan sebagai 1. Bahan campuran kosmetik, 2. Bahan baku pewarna tekstil, 3. Bahan baku industri makanan dan farmasi, dan 4. Sebagai bahan makanan tradisional (sirih) (Natassia & Utami, 2016).

Tanaman pinang di Indonesia tersebar di beberapa daerah antara lain di Pulau Sumatera (Aceh, Sumatera Barat dan Sumatera Utara), Kalimantan (Kalimantan Selatan dan Kalimantan Utara), Sulawesi (Sulawesi Selatan dan Sulawesi Utara), NTB, NTT. Peluang pemanfaatan buah pinang untuk pangan (Barlina, 2007) dan Pulau Papua (Papua dan Papua Barat). Karena belum menjadi tanaman budidaya, pertumbuhan tanaman pinang kebanyakan secara alami dan difungsikan sebagai pagar tanaman budidaya lainnya. Kegunaan buah pinang hingga saat ini sebagian besar untuk dikonsumsi langsung buahnya bersama sirih dan kapur. Namun demikian, pinang di beberapa daerah seperti Nanggroe Aceh Darussalam (NAD) dan NTT pinang merupakan komoditi ekspor.

Nilai ekspor pinang provinsi Jambi yang merupakan provinsi pengekspor pinang ke beberapa negara dapat dilihat pada gambar 1. Negara pengimpor pinang terbesar adalah Singapura meskipun nilainya menurun ke \$US 20 juta dan di beberapa negara lainnya mengalami peningkatan nilai di tahun 2015. Bahkan terdapat negara Arab yang baru memulai mengimpor pinang dari Indonesia ditahun 2015 dengan nilai mencapai \$US 14 juta (BPS Provinsi Jambi, 2017).

Tanaman pinang di Kabupaten Manokwari tidak dibudidayakan seperti tanaman perkebunan besar lainnya.

Namun di sisi perdagangan pinang termasuk komoditi dengan jumlah yang terbesar untuk beberapa kabupaten kota yang ada di Provinsi Papua Barat dari sisi impor, termasuk Kabupaten Manokwari. Berdasarkan data dari Direktorat Jenderal Perkebunan (2013), Provinsi Papua Barat memiliki luas lahan pinang terkecil untuk skala perkebunan rakyat (296 Ha pada Tahun 2014). Sedangkan berdasarkan data BPS Kabupaten Manokwari (2017), luas areal tanaman pinang mencapai 32,50 Ha dengan produksinya sebesar 4,05 Ton. Tanaman pinang dengan luas areal terbesar terdapat di Distrik Manokwari Barat dan Manokwari Selatan dengan luas masing-masing 9 Ha, tetapi untuk produksi terbesar terdapat di Manokwari Selatan sebanyak 1,1 Ton pada tahun 2016. Harga jual pinang rata-rata per Kg sebesar Rp. 25.000. Jika dilihat dari jumlah petani pinang terbanyak di Distrik Manokwari Barat dan Manokwari Selatan, masing-masing sebanyak 130 orang. Sementara jumlah petani pinang di Distrik lainnya dibawah 100 orang petani. Jumlah petani pinang untuk Kabupaten Manokwari sebanyak 748 orang petani.

Untuk komoditi pertanian dan perkebunan, perdagangan yang dilakukan biasanya antar daerah dengan orientasi ekspor. Namun untuk komoditi pinang yang diperjualbelikan di Kabupaten Manokwari kebanyakan merupakan impor dari daerah lain. Dengan demikian permintaan pinang diasumsikan tidak berkurang tetapi terus ada dan membuka lapangan pekerjaan bagi para pencari kerja utama maupun sampingan. Hal ini dikarenakan pinang diperjualbelikan dari kota hingga pelosok desa di Kabupaten Manokwari. Keberadaan pedagang pinang yang terus bertambah mengindikasikan adanya tambahan pendapatan bagi penjual.

Meskipun dari sisi pemasaran, penjualan pinang sangat lemah efisiensinya (Thamrin, Herman, & Hanafi, 2012) dan juga ketidakmampuan mengurangi pembiayaan usaha. Faktor yang mempengaruhi usaha penjualan seperti terbatasnya modal, tenaga kerja

dan keterampilan akan mempengaruhi besarnya pendapatan. Kebutuhan modal dan tenaga kerja erat kaitannya dengan skala usaha. Jika usaha yang dilakukan berskala kecil maka modal yang besar dan tenaga kerja yang banyak tidak diperlukan kecuali ditujukan untuk perluasan usaha. Sedangkan keterampilan umumnya meningkat seiring dengan lama usaha. Selain faktor yang berkaitan dengan kegiatan penjualan pinang, faktor pendidikan dan usia turut mempengaruhi pendapatan penjual pinang. Semakin tinggi pendidikan semakin terbuka alternatif pemikiran dalam memecahkan masalah dan perubahan pola pikir untuk mencapai tujuan dengan lebih baik. Semakin tinggi usia seseorang maka kinerjanya akan berkurang. Dengan demikian kurangnya modal, rendahnya tingkat pendidikan dan usia yang telah lanjut di duga mengurangi besarnya pendapatan penjual pinang.

Keputusan seseorang sebagai bagian dari sebuah rumah tangga dan pencari nafkah dalam mengalokasikan waktu berdagang dipengaruhi oleh faktor yang ada di dalam dan di luar rumah tangga. Lama usaha, pengetahuan, ketrampilan, jumlah tanggungan, usia, jenis kelamin dan pendapatan menjadi faktor dari dalam yang mempengaruhi keputusan alokasi waktu berjualan. Sedangkan faktor di luar rumah tangga seperti upah, struktur sosial, teknologi, harga barang, dan jenis pekerjaan (Rochaeni & Lokollo, 2005). Hasil penelitian Wulandari (2016) menunjukkan bahwa faktor sosial ekonomi yang memiliki hubungan dengan alokasi waktu kerja adalah umur, jumlah tanggungan keluarga, tingkat upah, jarak rumah tempat kerja, kepemilikan aset transportasi, pendidikan, lama usaha, status perkawinan, status pekerjaan utama dan proporsi anggota rumah tangga. Sementara itu, yang memiliki pengaruh nyata terhadap alokasi waktu kerja adalah tingkat upah. Hal ini dikarenakan terlalu rendahnya upah yang diterima buruh tani sehingga ketika peningkatan upah itu terjadi akan segera merangsang

peningkatan alokasi waktu kerja buruh tani. Rochaeni & Lokollo (2005) menyatakan rumah tangga miskin pada umumnya tidak mengharapkan hanya dari satu pekerjaan, apalagi pekerjaan yang dilakukan bukan merupakan pekerjaan tetap.

Curahan waktu kerja untuk berjualan pinang yang besar belum tentu menjamin besarnya tingkat pendapatan. Bahkan, tingkat partisipasi perempuan lebih dibanding partisipasi laki-laki, termasuk dalam kegiatan berdagang. Selain itu, Becker (1965) menyebutkan bahwa ada perbedaan antara waktu kerja (berdagang) dan waktu santai dan dapat dihitung nilainya berdasarkan biaya per jam yang dialokasikan. Dengan demikian, jumlah waktu yang dialokasikan untuk berdagang seharusnya dihitung sebagai biaya dalam kegiatan usaha dan seiring dengan jumlah pendapatan. Berdasarkan uraian sebelumnya maka rumusan masalah penelitian adalah bagaimana hubungan antara faktor usia, tingkat pendidikan, jumlah tanggungan, lama usaha, modal, dan lokasi waktu kerja terhadap tingkat pendapatan. Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui hubungan antara faktor usia, tingkat pendidikan, jumlah tanggungan, lama usaha, modal, dan lokasi waktu kerja terhadap tingkat pendapatan rumah tangga penjual pinang.

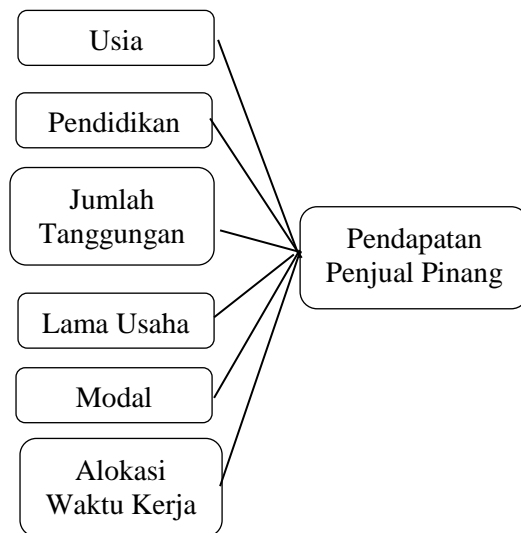
METODOLOGI

Metode penelitian yang digunakan adalah metode studi kasus (*case study*) yaitu penelitian yang dilakukan dengan melihat langsung lapangan, studi kasus merupakan metode yang menjelaskan jenis penelitian mengenai suatu objek tertentu selama kurun waktu, atau suatu fenomena yang ditemukan pada suatu tempat yang belum tentu sama dengan daerah lain.

Penelitian ini menggunakan sensus untuk memperoleh sampel karena tidak diketahui secara pasti jumlah penjual pinang di Kabupaten Manokwari. Nonprobability sampling digunakan dalam penelitian yaitu sampling jenuh

dengan pertimbangan jumlah penjual di Pasar Sanggeng kurang dari 30 orang. Teknik sensus dilakukan di Pasar Sanggeng dan diperoleh jumlah sampel sebanyak 16 orang penjual pinang eceran/tumpuk.

Data yang dikumpulkan dalam penelitian ini terdiri dari data primer dan data sekunder. Data primer adalah data yang diperoleh dari wawancara langsung kepada responden dengan daftar pertanyaan yang telah dibuat terlebih dahulu, sedangkan data sekunder adalah data yang diperoleh dari lembaga atau instansi terkait seperti Badan Pusat Statistik (BPS).



Keterangan:

— = Hubungan

Gambar 1. Kerangka Hubungan Variabel

Hipotesis penelitian merupakan hipotesis asosiatif dimana masing-masing variabel akan dianalisis korelasinya terhadap pendapatan penjual pinang.

H₀: Tidak terdapat hubungan antara faktor usia, tingkat pendidikan, jumlah tanggungan, lama usaha, modal, dan alokasi waktu kerja terhadap tingkat pendapatan

H₁: Terdapat hubungan antara faktor usia, tingkat pendidikan, jumlah tanggungan, lama usaha, modal, dan alokasi waktu kerja terhadap tingkat pendapatan

Data dianalisis menggunakan statistik deskriptif untuk menggambarkan frekuensi, persentasi dan hubungan antar indikator penelitian. Untuk melihat ada tidaknya korelasi antar variabel, analisis Pearson *Product Moment* dan Kendall's Tau sesuai dengan jenis data masing-masing variabel. Dalam penelitian ini data yang diperoleh terdiri dari data ordinal dan rasio.

Rumus yang digunakan untuk memperoleh hubungan antar variabel adalah (Sugiyono, 2014):

1. Koefisien korelasi *Product Moment*

$$r_{xy} = \frac{n \sum XY - (\sum X) \times (\sum Y)}{\sqrt{(n \sum X^2 - (\sum X)^2) \times (n \sum Y^2 - (\sum Y)^2)}}$$

dimana:

r_{xy} = Koefisien korelasi *Product Moment*

X = Variabel independen

Y = Variabel dependen

2. Koefisien korelasi *Kendall Tau*

$$\tau = \frac{\sum A - \sum B}{\frac{1}{2}N(N - 1)}$$

dimana:

τ = Koefisien korelasi *Kendall Tau*

A = Jumlah ranking atas

B = Jumlah ranking bawah

N = Jumlah sampel

Nilai koefisien korelasi berkisar antara $-1 < 0 < 1$. Jika koefisien korelasi yang diperoleh lebih dari 0,6 maka hubungan antar variabel kuat, lebih dari 0,8 sangat kuat dan jika nilai koefisiennya di bawah 0,6 maka tingkat hubungan antar variabelnya rendah dan sangat rendah.

Pendapatan dari penjualan pinang diperoleh dari rumus:

$$\text{Pendapatan: } \pi = TR - TC$$

Dimana:

π = Tingkat pendapatan penjual (Rp)

TR = Penerimaan pinang (Rp)

TC = Total biaya yang dikeluarkan (Rp)

Hasil dari pendapatan diperoleh dari penerimaan, rumusnya:

$$\text{Penerimaan: } TR = PxQ$$

dimana:

- TR = Penerimaan penjualan pinang (Rp/tumpuk)
 P = Harga pinang yang dijual (Rp)
 Q = Jumlah pinang yang terjual (tumpuk)

Alokasi waktu bekerja dihitung dengan mengalikan jumlah curahan hari kerja dan waktu berjualan yang kesemuanya diseragamkan dengan satuan jam/bulan, rumusnya:

$$\begin{aligned} \text{Alokasi Jam Kerja : } AJK \\ = \sum \text{JK/hari} \times \text{HK} \\ \text{/bulan} \end{aligned}$$

dimana:

- AJK = Alokasi Jam Kerja (Jam/Bulan)
 JK = Jam Kerja
 HK = Hari Kerja

Definisi operasional dalam penelitian ini diuraikan sebagai berikut:

1. Tingkat pendapatan adalah jumlah penerimaan bersih setelah dikurangi biaya yang diperoleh oleh penjual selama satu bulan besarnya dihitung dalam Rupiah per bulan.
2. Usia adalah umur dari penjual pinang saat dilakukan penelitian ini. Satuannya adalah tahun.
3. Tingkat pendidikan yang dimaksud adalah pendidikan formal yang telah diselesaikan mulai dari yang terendah hingga yang tertinggi. Tingkat pendidikan menggunakan skala ordinal dimana semakin tinggi pendidikan maka skornya semakin besar.
4. Jumlah tanggungan adalah jumlah anggota keluarga serumah yang menjadi tanggungan kepala keluarga.
5. Lama usaha diukur dengan satuan tahun. Lama usaha menunjukkan

berapa lama seorang penjual melakukan usahanya.

6. Modal diukur dalam rupiah per satu kali proses penjualan. Seluruh biaya yang digunakan untuk membeli bahan baku dan untuk operasional penjualan setiap hari. Modal dimaksud termasuk kedalam kelompok modal kerja.
7. Alokasi waktu kerja diukur dalam satuan jam per bulan yang merupakan akumulasi dari jumlah jam yang dialokasikan penjual setiap kali berjualan.

HASIL DAN PEMBAHASAN

Karakteristik Penjual Pinang

Penjual pinang yang ada di pasar Sanggeng Kabupaten Manokwari berasal dari berbagai daerah yang ada di Papua. 31,25% berasal dari Biak, 25% dari Arfak, sisanya dari Maybrat, Wasior, Paniai, Nabire, Jayapura, Buton dan Sanger. Dilihat dari lama tinggal penjual di Kabupaten berkisar antara 7-59 tahun dengan rata-rata 29 tahun. Hal ini menunjukkan bahwa penjual pinang telah lama menjadi penduduk tetap di Kabupaten Manokwari meskipun sebagiannya berasal dari luar Manokwari. Tingkat pendidikan penjual paling banyak adalah SMA dengan usia penjual paling rendah 35 tahun dan responden terbanyak adalah perempuan. Ini menunjukkan bahwa pelaku usaha penjualan pinang bukanlah generasi muda tetapi lebih kepada ibu rumah tangga untuk memperoleh tambahan penghasilan untuk keluarga. Kondisi ini juga berkaitan dengan jumlah tanggungan keluarga yang cukup besar dimana paling sedikit jumlah tanggungan adalah dua orang dan paling banyak 10 orang dengan rata-rata jumlah tanggungan sebanyak enam orang.

Lama berjualan sehari paling cepat 6 jam dan paling lama 12 jam dengan jumlah hari berjualan per minggu 4-7 hari. Untuk sekali berjualan rata-rata diperlukan 30-95 tumpuk pinang yang harganya Rp. 5.000,-

dan Rp. 10.000,- Dengan jumlah ini seorang penjual memperoleh rata-rata penerimaan Rp. 303.125/penjualan dengan penerimaan terendah sebesar Rp. 100.000,- dan tertinggi Rp. 700.000,-. Telah menjadi pengetahuan bersama bahwa pinang yang dijual sepaket beserta sirih dan kapur. Biaya pemasaran yang dikeluarkan perhari di bawah Rp. 30.000 tanpa biaya sewa tempat. Jika penjual pinang menyewa tempat berjualan, maka diperlukan Rp. 150.000 per bulan. Sedangkan untuk biaya retribusi tidak ada. Usaha penjualan pinang dengan karakteristik ini tergolong usaha mikro

dan untuk perkembangan usaha cenderung stagnan.

Hasil Analisis Deskriptif

Sebaran responden dilihat berdasarkan usia, pendidikan, jumlah tanggungan, lama usaha, modal, dan lokasi waktu kerja yang penyajiannya dibandingkan terhadap tingkat pendapatan. Sebaran responden penjual pinang di Pasar Sanggeng ditunjukkan pada tabel 1 hingga tabel 6. Selanjutnya, data dianalisis untuk melihat ada tidaknya hubungan yang signifikan antar variabel terhadap tingkat pendapatan.

Tabel 1. Sebaran Responden Berdasarkan Pendapatan & Usia

Kategori	Tingkat Pendapatan (Rp/Bulan)				Jumlah (Orang)	Persen (%)
	≤ 6 Juta	Persen (%)	> 6 Juta	Persen (%)		
Usia (Tahun)						
35-45	8	50.00	4	25.00	12	75.00
46-65	3	18.75	1	6.25	4	25.00
Jumlah	11	68.75	5	31.25	16	100.00

Sumber: data primer diolah, 2017

Tabel 2. Sebaran Responden Berdasarkan Pendapatan & Pendidikan

Kategori	Tingkat Pendapatan (Rp/Bulan)				Jumlah (Orang)	Persen (%)
	≤ 6 Juta	Persen (%)	> 6 Juta	Persen (%)		
Tingkat Pendidikan						
SD	2	12.50	0	0.00	2	12.50
SMP	4	25.00	4	25.00	8	50.00
SMA	5	31.25	1	6.25	6	37.50
Jumlah	11	68.75	5	31.25	16	100.00

Sumber: data primer diolah, 2017

Berdasarkan usia penjual pinang dapat diketahui bahwa usia tertinggi penjual adalah 59 tahun dan terendah 35 tahun dengan rata-rata usia penjual 43 tahun. Hal ini menunjukkan bahwa aktivitas berjualan pinang lebih didominasi oleh pekerja yang berusia diatas 30an tahun. Jika dilihat dari persentasi terbesar tingkat pendapatan, maka responden yang berada pada usia dibawah 45 tahun lebih banyak (75%) dengan tingkat pendapatan dibawah 6 juta rupiah (50% responden).

Nilai pendapatan terendah responden adalah sebesar Rp. 640.000 per bulan.

Tingkat pendidikan penjual pinang dapat menunjukkan bahwa selain keahlian dan ketrampilan, pengetahuan dan kemampuan responden dapat dilihat dari pendidikan yang diselesaikan. Dari tabel 2 diketahui bahwa sebagian besar penjual pinang menempuh bangku pendidikan SMP (50%) dan 25% penjual memiliki pendapatan lebih dari Rp. 6 juta. Namun untuk pendidikan SD hanya terdapat dua orang penjual dengan tingkat

pendapatan dibawah 6 juta rupiah. Dengan demikian terdapat kecenderungan bahwa tingkat pendidikan seseorang turut

menentukan hasil atau pendapatan yang mampu diperoleh.

Tabel 3. Sebaran Responden Berdasarkan Pendapatan & Jumlah Tanggungan

Kategori Jumlah Tanggungan (Orang)	Tingkat Pendapatan (Rp/Bulan)				Jumlah (Orang)	Persen (%)
	≤ 6 Juta	Persen (%)	> 6 Juta	Persen (%)		
<3	4	25.00	0	0.00	4	25.00
4-6	2	12.50	3	18.75	5	31.25
7-10	5	31.25	2	12.50	7	43.75
Jumlah	11	68.75	5	31.25	16	100.00

Sumber: data primer diolah, 2017

Tabel 4. Sebaran Responden Berdasarkan Pendapatan & Lama Usaha

Kategori Lama Usaha (Tahun)	Tingkat Pendapatan (Rp/Bulan)				Jumlah (Orang)	Persen (%)
	≤ 6 Juta	Persen (%)	> 6 Juta	Persen (%)		
<4	1	6.25	1	6.25	2	12.50
5-9	9	56.25	3	18.75	12	75.00
10-12	1	6.25	1	6.25	2	12.50
Jumlah	11	68.75	5	31.25	16	100.00

Sumber: data primer diolah, 2017

Jumlah tanggungan dalam keluarga menjadi motivasi seorang pencari nafkah dalam keluarga untuk memperoleh pendapatan lebih besar. Tabel 3 menunjukkan bahwa sebagian besar responden memiliki jumlah tanggungan diatas tujuh orang (43,75%). Jika dilihat dari jumlah pendapatan penjual pinang, 31,25% responden memiliki pendapatan dibawah 6 juta rupiah. Responden memiliki lama usaha kerja 5-9 tahun (75%). Waktu yang cukup lama

untuk tetap berjualan pinang menunjukkan bahwa pendapatan yang diperoleh dari penjualan cukup untuk memenuhi kebutuhan keluarga sehari-hari. Terdapat dua orang responden yang telah berjualan lebih dari 10 tahun. Jika dilihat dari tingkat pendapatannya dapat ditarik kesimpulan bahwa berjualan pinang telah menjadi sumber pendapatan keluarga tanpa melihat tinggi rendahnya tingkat pendapatan yang diperoleh.

Tabel 5. Sebaran Responden Berdasarkan Pendapatan & Modal Kerja

Kategori Modal Kerja (Rp)	Tingkat Pendapatan (Rp/Bulan)				Jumlah (Orang)	Persen (%)
	≤ 6Juta	Persen (%)	> 6 Juta	Persen (%)		
≤300 Ribu	7	43.75	3	18.75	10	62.50
>300 Ribu	4	25.00	2	12.50	6	37.50
Jumlah	11	68.75	5	31.25	16	100.00

Sumber: data primer diolah, 2017

Tabel 6. Sebaran Responden Berdasarkan Pendapatan & Alokasi Waktu Kerja

Kategori Alokasi Jam Kerja (Jam/Bln)	Tingkat Pendapatan (Rp/Bulan)				Jumlah (Orang)	Persen (%)
	≤ 6 Juta	Persen (%)	> 6 Juta	Persen (%)		
≤250	9	56.25	2	12.50	11	68.75
>250	3	18.75	2	12.50	5	31.25
Jumlah	12	75.00	4	25.00	16	100.00

Sumber: data primer diolah, 2017

Responden yang dikelompokkan berdasarkan kebutuhan modal kerjanya menunjukkan bahwa tingkat pendapatan responden dibawah 6 juta rupiah lebih dominan dengan kebutuhan modal kerja maksimum sebesar Rp. 300.000. Dengan demikian kebutuhan modal kerja yang terjangkau ini merupakan faktor pendukung bagi penjual pinang untuk terus melanjutkan usahanya.

Aktivitas berjualan responden per harinya berhubungan dengan besarnya pendapatan. Semakin lama alokasi waktu untuk berjualan diasumsikan mampu meningkatkan jumlah penerimaan. Berdasarkan tabel 6 diketahui bahwa responden penjual pinang yang mengalokasikan waktu kerja kurang dari 250 jam per bulan memiliki rata-rata pendapatan di bawah enam juta rupiah adalah yang terbanyak, sedangkan alokasi waktu lebih dari 250 jam per bulan belum tentu meningkatkan pendapatan ditunjukkan dengan jumlah responden yang hanya empat orang responden.

Hasil Analisis Korelasi

Tabel 7 berikut menunjukkan hasil analisis menggunakan koefisien korelasi untuk menunjukkan hubungan antara beberapa variabel seperti usia,

pendidikan, jumlah tanggungan, lama usaha, modal dan alokasi waktu kerja terhadap pendapatan. Terdapat dua variabel (usia dan lama usaha) yang menunjukkan hubungan negatif terhadap tingkat pendapatan penjual pinang di Kabupaten Manokwari. Sebaliknya untuk variabel pendidikan, jumlah tanggungan, modal dan alokasi waktu kerja memiliki hubungan positif dengan tingkat pendapatan. Jika dilihat dari nilai signifikansinya hanya pendidikan terakhir dan alokasi waktu kerja yang berhubungan dengan tingkat pendapatan pada taraf kepercayaan masing-masing sebesar 99% dan 95%.

Jawaban responden mengenai alokasi dari pendapatan penjualan pinang adalah sebagian besar digunakan untuk kehidupan sehari-hari dan biaya sekolah anak. Jika ada sisa pendapatan akan digunakan untuk modal selanjutnya dan selebihnya ditabung. Jumlah tanggungan keluarga yang juga besar mendorong penjual untuk mencari tambahan pendapatan. Rata-rata jumlah tanggungan penjual pinang sebanyak enam orang jumlah tanggungan ini cukup banyak dan membebani rumah tangga penjual pinang itu sendiri terutama untuk pemenuhan kebutuhan hidup dasar sehari-hari.

Tabel 7. Koefisien Korelasi

Variabel	Pendapatan (Rp/Bln)	
	Correlation Coefficient	Sig. (1-tailed)
Usia (Tahun)	-0.158	0.279
Pendidikan Terakhir	0.356 *	0.044
Jumlah Tanggungan (Orang)	0.287	0.140
Lama Usaha (Tahun)	-0.036	0.448
Modal (Rp)	0.226	0.200
Alokasi Waktu Kerja (Jam/Bln)	0.616 **	0.006

Keterangan:

* Correlation is significant at the 0.05 level (1-tailed).

** Correlation is significant at the 0.01 level (1-tailed).

Sumber: data primer diolah, 2017

Pembahasan

Berdasarkan hasil analisis diketahui nilai koefisien korelasi untuk hubungan antara pendidikan dan alokasi waktu kerja adalah signifikan. Pada taraf kepercayaan 99%, nilai koefisien korelasi antara pendidikan dan pendapatan adalah 0,356 atau 0,4 yang menunjukkan hubungan yang searah dan cukup kuat. Artinya semakin tinggi tingkat pendidikannya maka tingkat pendapatannya akan meningkat. Hasil ini sejalan dengan penelitian Thamrin, Herman dan Hanafi (2012) yang menyatakan bahwa pendidikan berkorelasi dengan pendapatan dalam hal penyerapan suatu yang bermanfaat bagi keberlangsungan suatu usaha. Namun dalam pengujian secara statistik tidak ada pengaruhnya terhadap tingkat pendapatan petani. Selanjutnya pada taraf kepercayaan 95%, nilai koefisien korelasi antara alokasi waktu kerja dan pendapatan adalah 0,616 atau 0,62 yang menunjukkan hubungan yang searah dan kuat. Artinya semakin besar waktu kerjanya maka tingkat pendapatan penjual akan meningkat.

Unuk nilai korelasi variabel lainnya seperti usia dan lama usaha memiliki hubungan yang negatif dengan pendapatan. Namun karena nilai ini sangat kecil (0,16 dan 0,04) dan juga tidak signifikan maka dapat disimpulkan bahwa

kedua variabel tersebut tidak berhubungan dengan tingkat pendapatan penjual pinang. Tinggi rendahnya usia tidak ada hubungannya dengan pendapatan, demikian juga untuk lama usaha. Semakin lama usaha tidak menjamin tingkat pendapatan usaha pinang yang semakin besar. Adapun variabel seperti jumlah tanggungan keluarga dan modal memiliki nilai korelasi positif masing-masing sebesar 0,29 dan 0,23. Nilai ini juga rendah dan tidak signifikan. Banyaknya jumlah tanggungan tidak mengurangi ataupun menambah pendapatan, begitu pula untuk modal. Besar kecilnya modal sangat kecil hubungannya dengan besarnya pendapatan penjual. Dengan demikian, dapat disimpulkan bahwa usia, lama usaha, jumlah tanggungan dan modal sangat lemah hubungannya dengan tingkat pendapatan penjual.

Hasil ini menjelaskan bahwa penjual pinang tumpuk di Pasar Sanggeng Manokwari memiliki skala penjualan sangat kecil dengan pendapatan yang bagi penjual dan keluarganya telah mencukupi kebutuhan sehari-hari. Dengan demikian sifat penjualannya bukan untuk komersil atau tidak ditujukan untuk pengembangan perdagangan yang lebih besar. Kegiatan jual beli yang dilakukan adalah untuk memenuhi kebutuhan keluarga dan masih bersifat tradisional atau turun temurun meskipun jika dilihat

dari lama usahanya, kegiatan ini sudah cukup lama dilakukan.

Hasil penelitian ini menunjukkan bahwa hanya tingkat pendidikan dan alokasi waktu kerja yang memiliki hubungan yang cukup kuat dengan tingkat pendapatan penjual pinang. Tingkat pendidikan seseorang menunjukkan kemampuan seorang penjual dalam berpikir, mengelola dan mengambil keputusan berdasarkan pertimbangan-pertimbangan yang telah dipelajarinya. Keputusan untuk berjualan pinang meskipun dengan skala sangat kecil tidak membutuhkan modal besar tetapi memiliki keuntungan yang kurang lebih setara dengan usaha yang lebih membutuhkan waktu untuk memproduksi/mengolah bahan baku sebelum bisa dijual. Alokasi waktu kerja memiliki hubungan yang cukup kuat juga menunjukkan bahwa semakin lama waktu berjualan per hari dapat meningkatkan pendapatan. Sehingga untuk melakukan usaha ini hanya dibutuhkan curahan waktu pemasaran yang lama jika menginginkan pendapatan lebih besar. Hal ini sejalan dengan karakteristik penjual yang mayoritas perempuan dengan usia diatas 30 tahun. Pada usia ini, seseorang bukan lagi dalam tahapan mencari pekerjaan, tetapi telah mengetahui pekerjaan apa yang bisa dilakukan dan jika belum bekerja akan memilih pekerjaan yang lebih mudah untuk dilakukan termasuk berjualan pinang tumpuk. Dengan demikian dapat disimpulkan bahwa aktivitas penjual pinang untuk memperoleh pendapatan hanya memiliki hubungan positif dan signifikan dengan pendidikan terakhir dan alokasi waktu kerja sementara untuk faktor lainnya, hubungannya tidak signifikan.

KESIMPULAN

Tujuan penelitian ini adalah mengetahui hubungan antara faktor usia, tingkat pendidikan, jumlah tanggungan, lama usaha, modal, dan lokasi waktu kerja terhadap tingkat pendapatan rumah tangga

penjual pinang. Dari keseluruhan faktor yang memiliki korelasi signifikan terhadap pendapatan penjual pinang adalah tingkat pendidikan dan alokasi waktu kerja. Sedangkan faktor lainnya tidak mempunyai korelasi yang cukup kuat dengan tingkat pendapatan penjual pinang adalah usia, lama usaha, jumlah tanggungan dan modal.

SARAN

Bagi pemerintah yang memberdayakan UMKM lokal perlu membuat strategi pengembangan usaha ini berdasarkan karakteristik usaha yang dimiliki dan juga berdasarkan hasil analisis faktor-faktor yang menjadi keunggulan dan hambatan usaha sehingga usaha penjualan pinang tetap berjalan tetapi dengan profil dan karakteristik yang lebih baik.

DAFTAR PUSTAKA

- Barlina, R. (2007). Peluang Pemanfaatan Buah Pinang Untuk Pangan Opportunity of Arecanut for Food Utilizing. *Buletin Palma*, 33, 96–105.
- Becker, G. (1965). *The Economics Approach to Human Behavior*. Chicago: The University of Chicago Press.
- BPS Kabupaten Manokwari. (2017). *Kabupaten Manokwari Dalam Angka*. Manokwari.
- BPS Provinsi Jambi. (2017). *Provinsi Jambi Dalam Angka*. Jambi.
- Direktorat Jenderal Perkebunan. (2013). *Tanaman Rempah Dan Penyegar*. Jakarta.
- Natassia, R., & Utami, H. Y. (2016). Pengaruh Harga Pinang Terhadap Volume Ekspor Pinang Pada Perusahaan Ekspor Cv. Putra Al-Amin. *Economica*, 5(1), 6–15. <https://doi.org/10.22202/economica.v5i1.265>
- Rochaeni, S., & Lokollo, E. M. (2005). Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Keputusan Ekonomi Rumah Tangga

- Petani Di Kelurahan Setugede Kota Bogor. *Jurnal Agro EKonomi*, 23(2), 133–158.
- Thamrin, M., Herman, S., & Hanafi, F. (2012). Pengaruh Faktor Sosial Ekonomi Terhadap Pendapatan Petani Pinang. *Agrium*, 17(2), 86.
- Wulandari, R. D. (2016). *Alokasi Waktu Kerja Rumah Tangga Buruh Tani Perkebunan Tebu dan Variabel Sosial Ekonomi yang Mempengaruhi (Studi pada Desa Sukosari Kecamatan Gondanglegi Kabupaten Malang)*. Universitas Brawijaya.

FORMAT PENULISAN NASKAH UNTUK JURNAL SOSIO-AGRI PAPUA

Jurnal *Sosio-Agri Papua* menerima naskah ilmiah dari siapa saja dengan ketentuan sebagai berikut.

Umum

Naskah asli belum pernah diterbitkan di media lain dan sejalan dengan misi jurnal *Sosio-Agri Papua*. Naskah ditulis dalam bahasa Indonesia baku atau bahasa Inggris dengan Microsoft Word. Naskah asli (1 Eksemplar + tabel dan ilustrasi, disertai dengan elektronik file dari naskah tersebut) dikirim ke Redaksi Jurnal *Sosio-Agri Papua* dengan alamat : Laboratorium Jurusan Sosek Unipa Jl. Gunung salju Amban, Manokwari Provinsi Papua Barat.

Organisasi Penulisan

Naskah yang berupa laporan penelitian susunannya mencakup : Judul, Abstrak, Pendahuluan, Metodologi, Hasil dan Pembahasan, Kesimpulan, Ucapan Terima Kasih (kalau ada) dan Daftar Pustaka.

Judul

Judul harus memuat : Judul lengkap, nama penulis. Pada halaman pertama sebelah kiri bawah ditulis catatan kaki jabatan penulis dan instansinya, serta nomor telepon/HP/email (Wajib bagi penulis utama).

Abstrak

Ditulis dalam bahasa Inggris, tidak melebihi dari 250 kata, ditulis menggunakan Microsoft Word (huruf *Times New Roman, italic, font size* 10 dan 1 spasi). Kata kunci (*keywords*) dicantumkan pada bagian akhir abstrak maksimal 5 kata. Abstrak memuat rangkuman dari keseluruhan artikel, tidak mencantumkan kutipan hasil karya ilmiah lain.

Naskah

Diperbolehkan 10-12 halaman, A4 ditulis dengan Microsoft Word, Times New Roman 10, spasi 1 dalam format dua kolom (untuk tabel atau gambar/ilustrasi) tidak perlu dibagi dua, bila memungkinkan diperbolehkan).

Ilustrasi/Gambar

Ilustrasi/gambar dibuat dalam format elektronik: .jpg, disalin ke dalam file naskah. Tabel dan grafik bisa dibuat dalam format Word maupun Excel.

Ucapan Terima Kasih

Ucapan terima kasih berkaitan dengan suatu proyek atau sponsor dapat ditambahkan pada bagian akhir naskah sebelum Daftar Pustaka.

Daftar Pustaka

Daftar Pustaka menganut sistem (Author, Year) disusun menurut abjad pada bagian akhir naskah dengan ketentuan sebagai berikut :

1. Jika ada dua nama dipublikasikan dalam tahun yang sama, maka penulisannya adalah sebagai berikut: (Author, 1998a), (Author, 1998b).
2. Jika artikel ditulis oleh 3 orang atau lebih, maka cukup ditulis sebagai berikut: (Author et al., 1998). Semua referensi harus ditulis dengan lengkap dan teliti.
3. Jika diperlukan bisa mencantumkan hasil karya ilmiah yang tidak terpublikasikan dalam naskah, tapi perlu dimuat dalam daftar pustaka.

Informasi Lain

Redaktur berhak mengadakan editing naskah tanpa mengubah isinya. Perubahan yang dirasa terlalu banyak akan dikomunikasikan dahulu dengan penulis. Hak cipta desain/naskah yang dimuat ada pada redaksi Jurnal *Sosio-Agri Papua*. Bagi penulis yang karyanya dimuat akan diwajibkan membayar biaya kontribusi publikasi. Artikel yang tidak dimuat akan menjadi dokumen arsip redaksi. Hal lain yang belum dimuat dapat ditanyakan langsung ke Redaksi Jurnal *Sosio-Agri Papua*.

Batas Akhir

Batas akhir penerimaan naskah adalah 30 April untuk edisi bulan Juni dan 30 Oktober untuk edisi bulan Desember.

Sosio Agri

by 13 Nas.v6n2

Submission date: 20-Apr-2023 09:40AM (UTC+0900)

Submission ID: 2069819711

File name: 13.pdf (286.46K)

Word count: 4673

Character count: 28182

HUBUNGAN FAKTOR SOSIAL EKONOMI DAN ALOKASI WAKTU KERJA TERHADAP TINGKAT PENDAPATAN PENJUAL PINANG DI PASAR SANGGENG KABUPATEN MANOKWARI

Yuyun Puji Rahayu¹

Jurusan Ekonomi Pembangunan Fakultas Ekonomi Dan Bisnis Universitas Papua
Jl. Gunung Salju Amban Manokwari

Abstrak

Pinang sebagai tanaman yang belum dibudidayakan secara besar-besaran di Pulau Papua memiliki kekhasan sebagai makanan ringan yang dikonsumsi sehari-hari. Kebutuhan untuk konsumsi buah pinang membuka kesempatan bagi para pencari kerja untuk menjual pinang dalam ukuran tumpuk. Beberapa faktor sosial ekonomi dan juga kondisi dari usaha penjualan pinang tumpuk menentukan besarnya pendapatan dari penjual. Lokasi penelitian di Pasar Sanggeng Manokwari dengan mengambil sebanyak 16 sampel secara sensus. Metode analisis statistik deskriptif menjelaskan kondisi sosial ekonomi penjual dan hubungan signifikan yang terdapat pada beberapa variabel yang digunakan. Hasil penelitian menunjukkan bahwa terdapat dua variabel yaitu usia dan lama usaha yang berhubungan negatif terhadap tingkat pendapatan. Sedangkan untuk variabel tingkat pendidikan, jumlah tanggungan, modal, dan alokasi waktu kerja berhubungan positif. Variabel yang signifikan memiliki hubungan positif dengan tingkat pendapatan adalah tingkat pendidikan dengan taraf kepercayaan 99% dan alokasi waktu kerja pada taraf kepercayaan 95%.

Kata Kunci: Pendapatan, Penerimaan, Modal, Alokasi Waktu Kerja

Abstract

Areca nut (Areca catechu) as a plant that has not been cultivated on a large scale on the island of Papua has a distinctiveness as a snack consumed daily. The need for areca nut consumption opens up opportunities for job seekers to sell betel nuts in stacked sizes. Some socio-economic factors and also the conditions of the pinang sale business determine the amount of income from the seller. The research location in Sanggeng Market Manokwari took as many as 16 census samples. Descriptive statistical analysis method explains the seller's socio-economic conditions and the significant relationship found in several variables used. The results of the study show that there are two variables, namely age and duration of business which are negatively related to income level. Whereas for education level variables, number of dependents, capital, and allocation of work time are positively related. A significant variable has a positive relationship with the level of income is the level of education with a level of confidence of 99% and allocation of work time at the 95% level of confidence.

Keywords: Income, Revenue, Capital, Allocation of Work Time

¹ Staf Pengajar Jurusan Ekonomi Pembangunan Fakultas Ekonomi Dan Bisnis Universitas Papua

PENDAHULUAN

Tanaman pinang (*Areca catechu* LINN), merupakan salah satu jenis tanaman palma. Hingga saat ini, pinang belum dikenal sebagai tanaman budidaya perkebunan seperti kelapa sawit meskipun di beberapa daerah, pinang menjadi komoditi perdagangan. Pinang mengandung senyawa katechin dan sedikit tannin sehingga dapat digunakan sebagai 1. Bahan campuran kosmetik, 2. Bahan baku pewarna tekstil, 3. Bahan baku industri makanan dan farmasi, dan 4. Sebagai bahan makanan tradisional (sirih) (Natassia & Utami, 2016).

Tanaman pinang di Indonesia tersebar di beberapa daerah antara lain di Pulau Sumatera (Aceh, Sumatera Barat dan Sumatera Utara), Kalimantan (Kalimantan Selatan dan Kalimantan Utara), Sulawesi (Sulawesi Selatan dan Sulawesi Utara), NTB, NTT. Peluang pemanfaatan buah pinang untuk pangan (Barlina, 2007) dan Pulau Papua (Papua dan Papua Barat). Karena belum menjadi tanaman budidaya, pertumbuhan tanaman pinang kebanyakan secara alami dan difungsikan sebagai pagar tanaman budidaya lainnya. Kegunaan buah pinang hingga saat ini sebagian besar untuk dikonsumsi langsung buahnya bersama sirih dan kapur. Namun demikian, pinang di beberapa daerah seperti Nanggro Aceh Darussalam (NAD) dan NTT pinang merupakan komoditi ekspor.

Nilai ekspor pinang provinsi Jambi yang merupakan provinsi pengekspor pinang ke beberapa negara dapat dilihat pada gambar 1. Negara pengimpor pinang terbesar adalah Singapura meskipun nilainya menurun ke \$US 20 juta dan di beberapa negara lainnya mengalami peningkatan nilai di tahun 2015. Bahkan terdapat negara Arab yang baru memulai mengimpor pinang dari Indonesia ditahun 2015 dengan nilai mencapai \$US 14 juta (BPS Provinsi Jambi, 2017).

Tanaman pinang di Kabupaten Manokwari tidak dibudidayakan seperti tanaman perkebunan besar lainnya.

Namun di sisi perdagangan pinang termasuk komoditi dengan jumlah yang terbesar untuk beberapa kabupaten kota yang ada di Provinsi Papua Barat dari sisi impor, termasuk Kabupaten Manokwari. Berdasarkan data dari Direktorat Jenderal Perkebunan (2013), Provinsi Papua Barat memiliki luas lahan pinang terkecil untuk skala perkebunan rakyat (296 Ha pada Tahun 2014). Sedangkan berdasarkan data BPS Kabupaten Manokwari (2017), luas areal tanaman pinang mencapai 32,50 Ha dengan produksinya sebesar 4,05 Ton. Tanaman pinang dengan luas areal terbesar terdapat di Distrik Manokwari Barat dan Manokwari Selatan dengan luas masing-masing 9 Ha, tetapi untuk produksi terbesar terdapat di Manokwari Selatan sebanyak 1,1 Ton pada tahun 2016. Harga jual pinang rata-rata per Kg sebesar Rp. 25.000. Jika dilihat dari jumlah petani pinang terbanyak di Distrik Manokwari Barat dan Manokwari Selatan, masing-masing sebanyak 130 orang. Sementara jumlah petani pinang di Distrik lainnya dibawah 100 orang petani. Jumlah petani pinang untuk Kabupaten Manokwari sebanyak 748 orang petani.

Untuk komoditi pertanian dan perkebunan, perdagangan yang dilakukan biasanya antar daerah dengan orientasi ekspor. Namun untuk komoditi pinang yang diperjualbelikan di Kabupaten Manokwari kebanyakan merupakan impor dari daerah lain. Dengan demikian permintaan pinang diasumsikan tidak berkurang tetapi terus ada dan membuka lapangan pekerjaan bagi para pencari kerja utama maupun sampingan. Hal ini dikarenakan pinang diperjualbelikan dari kota hingga pelosok desa di Kabupaten Manokwari. Keberadaan pedagang pinang yang terus bertambah mengindikasikan adanya tambahan pendapatan bagi penjual.

Meskipun dari sisi pemasaran, penjualan pinang sangat lemah efisiensinya (Thamrin, Herman, & Hanafi, 2012) dan juga ketidakmampuan mengurangi pembiayaan usaha. Faktor yang mempengaruhi usaha penjualan seperti terbatasnya modal, tenaga kerja

dan keterampilan akan mempengaruhi besarnya pendapatan. Kebutuhan modal dan tenaga kerja erat kaitannya dengan skala usaha. Jika usaha yang dilakukan berskala kecil maka modal yang besar dan tenaga kerja yang banyak tidak diperlukan kecuali ditujukan untuk perluasan usaha. Sedangkan keterampilan umumnya meningkat seiring dengan lama usaha. Selain faktor yang berkaitan dengan kegiatan penjualan pinang, faktor pendidikan dan usia turut mempengaruhi pendapatan penjual pinang. Semakin tinggi pendidikan semakin terbuka alternatif pemikiran dalam memecahkan masalah dan perubahan pola pikir untuk mencapai tujuan dengan lebih baik. Semakin tinggi usia seseorang maka kinerjanya akan berkurang. Dengan demikian kurangnya modal, rendahnya tingkat pendidikan dan usia yang telah lanjut di duga mengurangi besarnya pendapatan penjual pinang.

Keputusan seseorang sebagai bagian dari sebuah rumah tangga dan pencari nafkah dalam mengalokasikan waktu berdagang dipengaruhi oleh faktor yang ada di dalam dan di luar rumah tangga. Lama usaha, pengetahuan, ketrampilan, jumlah tanggungan, usia, jenis kelamin dan pendapatan menjadi faktor dari dalam yang mempengaruhi keputusan alokasi waktu berjualan. Sedangkan faktor di luar rumah tangga seperti upah, struktur sosial, teknologi, harga barang, dan jenis pekerjaan (Rochaeni & Lokollo, 2005). Hasil penelitian Wulandari (2016) menunjukkan bahwa faktor sosial ekonomi yang memiliki hubungan dengan alokasi waktu kerja adalah umur, jumlah tanggungan keluarga, tingkat upah, jarak rumah ketempat kerja, kepemilikan aset transportasi, pendidikan, lama usaha, status perkawinan, status pekerjaan utama dan proporsi anggota rumah tangga. Sementara itu, yang memiliki pengaruh nyata terhadap alokasi waktu kerja adalah tingkat upah. Hal ini dikarenakan terlalu rendahnya upah yang diterima buruh tani sehingga ketika peningkatan upah itu terjadi akan segera merangsang

peningkatan alokasi waktu kerja buruh tani. Rochaeni & Lokollo (2005) menyatakan rumah tangga miskin pada umumnya tidak mengharapkan hanya dari satu pekerjaan, apalagi pekerjaan yang dilakukan bukan merupakan pekerjaan tetap.

Curahan waktu kerja untuk berjualan pinang yang besar belum tentu menjamin besarnya tingkat pendapatan. Bahkan, tingkat partisipasi perempuan lebih dibanding partisipasi laki-laki, termasuk dalam kegiatan berdagang. Selain itu, Becker (1965) menyebutkan bahwa ada perbedaan antara waktu kerja (berdagang) dan waktu santai dan dapat dihitung nilainya berdasarkan biaya per jam yang dialokasikan. Dengan demikian, jumlah waktu yang dialokasikan untuk berdagang seharusnya dihitung sebagai biaya dalam kegiatan usaha dan seiring dengan jumlah pendapatan. Berdasarkan uraian sebelumnya maka rumusan masalah penelitian adalah bagaimana hubungan antara faktor usia, tingkat pendidikan, jumlah tanggungan, lama usaha, modal, dan lokasi waktu kerja terhadap tingkat pendapatan. Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui hubungan antara faktor usia, tingkat pendidikan, jumlah tanggungan, lama usaha, modal, dan lokasi waktu kerja terhadap tingkat pendapatan rumah tangga penjual pinang.

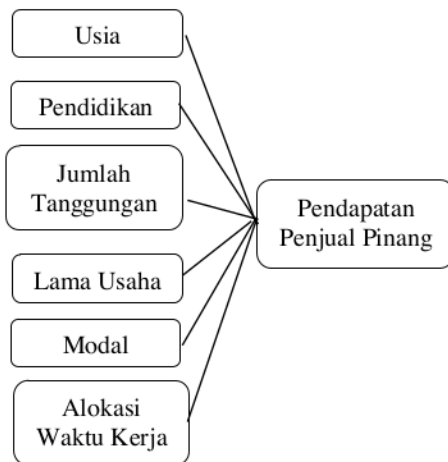
METODOLOGI

¹ Metode penelitian yang digunakan adalah metode studi kasus (*case study*) yaitu penelitian yang dilakukan dengan melihat langsung kelengkapan, studi kasus merupakan metode yang menjelaskan jenis penelitian mengenai suatu objek tertentu selama kurun waktu, atau suatu fenomena yang ditemukan pada suatu tempat yang belum tentu sama dengan daerah lain.

Penelitian ini menggunakan sensus untuk memperoleh sampel karena tidak diketahui secara pasti jumlah penjual pinang di Kabupaten Manokwari. Nonprobability sampling digunakan dalam penelitian yaitu sampling jenuh

dengan pertimbangan jumlah penjual di Pasar Sanggeng kurang dari 30 orang. Teknik sensus dilakukan di Pasar Sanggeng dan diperoleh jumlah sampel sebanyak 16 orang penjual pinang eceran/5mpuk.

Data yang dikumpulkan dalam penelitian ini terdiri dari data primer dan data sekunder. Data primer adalah data yang diperoleh dari wawancara langsung kepada responden dengan daftar pertanyaan yang telah dibuat terlebih dahulu, sedangkan data sekunder adalah data yang diperoleh dari lembaga atau instansi terkait seperti Badan Pusat Statistik (BPS).



Keterangan:

— = Hubungan

Gambar 1. Kerangka Hubungan Variabel
 Hipotesis penelitian merupakan hipotesis asosiatif dimana masing-masing variabel akan dianalisis korelasinya terhadap pendapatan penjual pinang.

H₀: Tidak terdapat hubungan antara faktor usia, tingkat pendidikan, jumlah tanggungan, lama usaha, modal, dan alokasi waktu kerja terhadap tingkat pendapatan

H₁: Terdapat hubungan antara faktor usia, tingkat pendidikan, jumlah tanggungan, lama usaha, modal, dan alokasi waktu kerja terhadap tingkat pendapatan

Yuyun Puji Rahayu

Data dianalisis menggunakan statistik deskriptif untuk menggambarkan frekuensi, persentasi dan hubungan antar indikator penelitian. Untuk melihat ada tidaknya korelasi antar variabel, analisis Pearson *Product Moment* dan Kendall's Tau sesuai dengan jenis data masing-masing variabel. Dalam penelitian ini data yang diperoleh terdiri dari data ordinal dan rasio.

Rumus yang digunakan untuk memperoleh hubungan antar variabel adalah (Sugiyono, 2014):

1. Koefisien korelasi *Product Moment*

$$r_{xy} = \frac{n \sum XY - (\sum X) \times (\sum Y)}{\sqrt{(n \sum X^2 - (\sum X)^2) \times (n \sum Y^2 - (\sum Y)^2)}}$$

dimana:

r_{xy} = Koefisien korelasi *Product Moment*

X = Variabel independen

Y = Variabel dependen

2. Koefisien korelasi *Kendall Tau*

$$\tau = \frac{\sum A - \sum B}{\frac{1}{2}N(N - 1)}$$

dimana:

τ = Koefisien korelasi *Kendall Tau*

A = Jumlah ranking atas

B = Jumlah ranking bawah

N = Jumlah sampel

Nilai koefisien korelasi berkisar antara -1<0<1. Jika koefisien korelasi yang diperoleh lebih dari 0,6 maka hubungan antar variabel kuat, lebih dari 0,8 sangat kuat dan jika nilai koefisiennya di bawah 0,6 maka tingkat hubungan antar variabelnya rendah dan sangat rendah.

Pendapatan dari penjualan pinang diperoleh dari rumus:

$$\text{Pendapatan: } \pi = TR - TC$$

Dimana:

π = Tingkat pendapatan penjual (Rp)

TR = Penerimaan pinang (Rp)

TC = Total biaya yang dikeluarkan (Rp)

Hasil dari pendapatan diperoleh dari penerimaan, rumusnya:

$$Penerimaan: TR = PxQ$$

dimana:

TR = Penerimaan penjualan pinang (RP/tumpuk)

P = Harga pinang yang dijual (Rp)

Q = Jumlah pinang yang terjual (tumpuk)

Alokasi waktu bekerja dihitung dengan mengalikan jumlah curahan hari kerja dan waktu berjualan yang kesemuanya diseragamkan dengan satuan jam/bulan, rumusnya:

$$Alokasi Jam Kerja : AJK = \sum \frac{JK/hari \times HK}{/bulan}$$

dimana:

AJK= Alokasi Jam Kerja (Jam/Bulan)

JK = Jam Kerja

HK = Hari Kerja

Definisi operasional dalam penelitian ini diuraikan sebagai berikut:

1. Tingkat pendapatan adalah jumlah penerimaan bersih setelah dikurangi biaya yang diperoleh oleh penjual selama satu bulan besarnya dihitung dalam Rupiah per bulan.
2. Usia adalah umur dari penjual pinang saat dilakukan penelitian ini. Satuannya adalah tahun.
3. Tingkat pendidikan yang dimaksud adalah pendidikan formal yang telah diselesaikan mulai dari yang terendah hingga yang tertinggi. Tingkat pendidikan menggunakan skala ordinal dimana semakin tinggi pendidikan maka skornya semakin besar.
4. Jumlah tanggungan adalah jumlah anggota keluarga serumah yang menjadi tanggungan kepala keluarga.
5. Lama usaha diukur dengan satuan tahun. Lama usaha menunjukkan

berapa lama seorang penjual melakukan usahanya.

6. Modal diukur dalam rupiah per satu kali proses penjualan. Seluruh biaya yang digunakan untuk membeli bahan baku dan untuk operasional penjualan setiap hari. Modal dimaksud termasuk kedalam kelompok modal kerja.
7. Alokasi waktu kerja diukur dalam satuan jam per bulan yang merupakan akumulasi dari jumlah jam yang dialokasikan penjual setiap kali berjualan.

HASIL DAN PEMBAHASAN

Karakteristik Penjual Pinang

Penjual pinang yang ada di pasar Sanggeng Kabupaten Manokwari berasal dari berbagai daerah yang ada di Papua. 31,25% berasal dari Biak, 25% dari Arfak, sisanya dari Maybrat, Wasior, Paniai, Nabire, Jayapura, Buton dan Sanger. Dilihat dari lama tinggal penjual di Kabupaten berkisar antara 7-59 tahun dengan rata-rata 29 tahun. Hal ini menunjukkan bahwa penjual pinang telah lama menjadi penduduk tetap di Kabupaten Manokwari meskipun sebagiannya berasal dari luar Manokwari. Tingkat pendidikan penjual paling banyak adalah SMA dengan usia penjual paling rendah 35 tahun dan responden terbanyak adalah perempuan. Ini menunjukkan bahwa pelaku usaha penjualan pinang bukanlah generasi muda tetapi lebih kepada ibu rumah tangga untuk memperoleh tambahan penghasilan untuk keluarga. Kondisi ini juga berkaitan dengan jumlah tanggungan keluarga yang cukup besar dimana paling sedikit jumlah tanggungan adalah dua orang dan paling banyak 10 orang dengan rata-rata jumlah tanggungan sebanyak enam orang.

Lama berjualan sehari paling cepat 6 jam dan paling lama 12 jam dengan jumlah hari berjualan per minggu 4-7 hari. Untuk sekali berjualan rata-rata diperlukan 30-95 tumpuk pinang yang harganya Rp. 5.000,-

dan Rp. 10.000,- Dengan jumlah ini seorang penjual memperoleh rata-rata penerimaan Rp. 303.125/penjualan dengan penerimaan terendah sebesar Rp. 100.000,- dan tertinggi Rp. 700.000,-. Telah menjadi pengetahuan bersama bahwa pinang yang dijual sepaket beserta sirih dan kapur. Biaya pemasaran yang dikeluarkan perhari di bawah Rp. 30.000 tanpa biaya sewa tempat. Jika penjual pinang menyewa tempat berjualan, maka diperlukan Rp. 150.000 per bulan. Sedangkan untuk biaya retribusi tidak ada. Usaha penjualan pinang dengan karakteristik ini tergolong usaha mikro

dan untuk perkembangan usaha cenderung stagnan.

Hasil Analisis Deskriptif

Sebaran responden dilihat berdasarkan usia, pendidikan, jumlah tanggungan, lama usaha, modal, dan lokasi waktu kerja yang penyajiannya dibandingkan terhadap tingkat pendapatan. Sebaran responden penjual pinang di Pasar Sanggeng ditunjukkan pada tabel 1 hingga tabel 6. Selanjutnya, data dianalisis untuk melihat ada tidaknya hubungan yang signifikan antar variabel terhadap tingkat pendapatan.

Tabel 1. Sebaran Responden Berdasarkan Pendapatan & Usia

Kategori	Tingkat Pendapatan (Rp/Bulan)				Jumlah (Orang)	Persen (%)
	≤ 6 Juta	Persen (%)	> 6 Juta	Persen (%)		
Usia (Tahun)						
35-45	8	50.00	4	25.00	12	75.00
46-65	3	18.75	1	6.25	4	25.00
Jumlah	11	68.75	5	31.25	16	100.00

Sumber: data primer diolah, 2017

Tabel 2. Sebaran Responden Berdasarkan Pendapatan & Pendidikan

Kategori	Tingkat Pendapatan (Rp/Bulan)				Jumlah (Orang)	Persen (%)
	≤ 6 Juta	Persen (%)	> 6 Juta	Persen (%)		
Tingkat Pendidikan						
SD	2	12.50	0	0.00	2	12.50
SMP	4	25.00	4	25.00	8	50.00
SMA	5	31.25	1	6.25	6	37.50
Jumlah	11	68.75	5	31.25	16	100.00

Sumber: data primer diolah, 2017

Berdasarkan usia penjual pinang dapat diketahui bahwa usia tertinggi penjual adalah 59 tahun dan terendah 35 tahun dengan rata-rata usia penjual 43 tahun. Hal ini menunjukkan bahwa aktivitas berjualan pinang lebih didominasi oleh pekerja yang berusia diatas 30an tahun. Jika dilihat dari persentasi terbesar tingkat pendapatan, maka responden yang berada pada usia dibawah 45 tahun lebih banyak (75%) dengan tingkat pendapatan dibawah 6 juta rupiah (50% responden).

Nilai pendapatan terendah responden adalah sebesar Rp. 640.000 per bulan.

Tingkat pendidikan penjual pinang dapat menunjukkan bahwa selain keahlian dan ketrampilan, pengetahuan dan kemampuan responden dapat dilihat dari pendidikan yang diselesaikan. Dari tabel 2 diketahui bahwa sebagian besar penjual pinang menempuh bangku pendidikan SMP (50%) dan 25% penjual memiliki pendapatan lebih dari Rp. 6 juta. Namun untuk pendidikan SD hanya terdapat dua orang penjual dengan tingkat

pendapatan dibawah 6 juta rupiah. Dengan demikian terdapat kecenderungan bahwa tingkat pendidikan seseorang turut menentukan hasil atau pendapatan yang mampu diperoleh.

Tabel 3. Sebaran Responden Berdasarkan Pendapatan & Jumlah Tanggungan

Kategori Jumlah Tanggungan (Orang)	Tingkat Pendapatan (Rp/Bulan)				Jumlah (Orang)	Persen (%)
	≤ 6 Juta	Persen (%)	> 6 Juta	Persen (%)		
<3	4	25.00	0	0.00	4	25.00
4-6	2	12.50	3	18.75	5	31.25
7-10	5	31.25	2	12.50	7	43.75
Jumlah	11	68.75	5	31.25	16	100.00

Sumber: data primer diolah, 2017

Tabel 4. Sebaran Responden Berdasarkan Pendapatan & Lama Usaha

Kategori Lama Usaha (Tahun)	Tingkat Pendapatan (Rp/Bulan)				Jumlah (Orang)	Persen (%)
	≤ 6 Juta	Persen (%)	> 6 Juta	Persen (%)		
<4	1	6.25	1	6.25	2	12.50
5-9	9	56.25	3	18.75	12	75.00
10-12	1	6.25	1	6.25	2	12.50
Jumlah	11	68.75	5	31.25	16	100.00

Sumber: data primer diolah, 2017

Jumlah tanggungan dalam keluarga menjadi motivasi seorang pencari nafkah dalam keluarga untuk memperoleh pendapatan lebih besar. Tabel 3 menunjukkan bahwa sebagian besar responden memiliki jumlah tanggungan diatas tujuh orang (43,75%). Jika dilihat dari jumlah pendapatan penjual pinang, 31,25% responden memiliki pendapatan dibawah 6 juta rupiah. Responden memiliki lama usaha kerja 5-9 tahun (75%). Waktu yang cukup lama

untuk tetap berjualan pinang menunjukkan bahwa pendapatan yang diperoleh dari penjualan cukup untuk memenuhi kebutuhan keluarga sehari-hari. Terdapat dua orang responden yang telah berjualan lebih dari 10 tahun. Jika dilihat dari tingkat pendapatannya dapat ditarik kesimpulan bahwa berjualan pinang telah menjadi sumber pendapatan keluarga tanpa melihat tinggi rendahnya tingkat pendapatan yang diperoleh.

Tabel 5. Sebaran Responden Berdasarkan Pendapatan & Modal Kerja

Kategori Modal Kerja (Rp)	Tingkat Pendapatan (Rp/Bulan)				Jumlah (Orang)	Persen (%)
	≤ 6Juta	Persen (%)	> 6 Juta	Persen (%)		
≤300 Ribu	7	43.75	3	18.75	10	62.50
>300 Ribu	4	25.00	2	12.50	6	37.50
Jumlah	11	68.75	5	31.25	16	100.00

Sumber: data primer diolah, 2017

Tabel 6. Sebaran Responden Berdasarkan Pendapatan & Alokasi Waktu Kerja

Kategori Alokasi Jam Kerja (Jam/Bln)	Tingkat Pendapatan (Rp/Bulan)				Jumlah (Orang)	Persen (%)
	≤ 6 Juta	Persen (%)	> 6 Juta	Persen (%)		
≤250	9	56.25	2	12.50	11	68.75
>250	3	18.75	2	12.50	5	31.25
Jumlah	12	75.00	4	25.00	16	100.00

Sumber: data primer diolah, 2017

Responden yang dikelompokkan berdasarkan kebutuhan modal kerjanya menunjukkan bahwa tingkat pendapatan responden dibawah 6 juta rupiah lebih dominan dengan kebutuhan modal kerja maksimum sebesar Rp. 300.000. Dengan demikian kebutuhan modal kerja yang terjangkau ini merupakan faktor pendukung bagi penjual pinang untuk terus melanjutkan usahanya.

Aktivitas berjualan responden per harinya berhubungan dengan besarnya pendapatan. Semakin lama alokasi waktu untuk berjualan diasumsikan mampu meningkatkan jumlah penerimaan. Berdasarkan tabel 6 diketahui bahwa responden penjual pinang yang mengalokasikan waktu kerja kurang dari 250 jam per bulan memiliki rata-rata pendapatan di bawah enam juta rupiah adalah yang terbanyak, sedangkan alokasi waktu lebih dari 250 jam per bulan belum tentu meningkatkan pendapatan ditunjukkan dengan jumlah responden yang hanya empat orang responden.

Hasil Analisis Korelasi

Tabel 7 berikut menunjukkan hasil analisis menggunakan koefisien korelasi untuk menunjukkan hubungan antara beberapa variabel seperti usia,

pendidikan, jumlah tanggungan, lama usaha, modal dan alokasi waktu kerja terhadap pendapatan. Terdapat dua variabel (usia dan lama usaha) yang menunjukkan hubungan negatif terhadap tingkat pendapatan penjual pinang di Kabupaten Manokwari. Sebaliknya untuk variabel pendidikan, jumlah tanggungan, modal dan alokasi waktu kerja memiliki hubungan positif dengan tingkat pendapatan. Jika dilihat dari nilai signifikansinya hanya pendidikan terakhir dan alokasi waktu kerja yang berhubungan dengan tingkat pendapatan pada taraf kepercayaan masing-masing sebesar 99% dan 95%.

Jawaban responden mengenai alokasi dari pendapatan penjualan pinang adalah sebagian besar digunakan untuk kehidupan sehari-hari dan biaya sekolah anak. Jika ada sisa pendapatan akan digunakan untuk modal selanjutnya dan selebihnya ditabung. Jumlah tanggungan keluarga yang juga besar mendorong penjual untuk mencari tambahan pendapatan. Rata-rata jumlah tanggungan penjual pinang sebanyak enam orang jumlah tanggungan ini cukup banyak dan membebani rumah tangga penjual pinang itu sendiri terutama untuk pemenuhan kebutuhan hidup dasar sehari-hari.

Tabel 7. Koefisien Korelasi

Variabel	Pendapatan (Rp/Bln)	
	Correlation Coefficient	Sig. (1-tailed)
Usia (Tahun)	-0.158	0.279
Pendidikan Terakhir	0.356 *	0.044
Jumlah Tanggungan (Orang)	0.287	0.140
Lama Usaha (Tahun)	-0.036	0.448
Modal (Rp)	0.226	0.200
Alokasi Waktu Kerja (Jam/Bln)	0.616 **	0.006

Keterangan:

* Correlation is significant at the 0.05 level (1-tailed).

** Correlation is significant at the 0.01 level (1-tailed).

Sumber: data primer diolah, 2017

Pembahasan

Berdasarkan hasil analisis diketahui nilai koefisien korelasi untuk hubungan antara pendidikan dan alokasi waktu kerja adalah signifikan. Pada taraf kepercayaan 99%, nilai koefisien korelasi antara pendidikan dan pendapatan adalah 0,356 atau 0,4 yang menunjukkan hubungan yang searah dan cukup kuat. Artinya semakin tinggi tingkat pendidikannya maka tingkat pendapatannya akan meningkat. Hasil ini sejalan dengan penelitian Thamrin, Herman dan Hanafi (2012) yang menyatakan bahwa pendidikan berkorelasi dengan pendapatan dalam hal penyerapan suatu yang bermanfaat bagi keberlangsungan suatu usaha. Namun dalam pengujian secara statistik tidak ada pengaruhnya terhadap tingkat pendapatan petani. Selanjutnya pada taraf kepercayaan 95%, nilai koefisien korelasi antara alokasi waktu kerja dan pendapatan adalah 0,616 atau 0,62 yang menunjukkan hubungan yang searah dan kuat. Artinya semakin besar waktu kerjanya maka tingkat pendapatan penjual akan meningkat.

Unuk nilai korelasi variabel lainnya seperti usia dan lama usaha memiliki hubungan yang negatif dengan pendapatan. Namun karena nilai ini sangat kecil (0,16 dan 0,04) dan juga tidak signifikan maka dapat disimpulkan bahwa

kedua variabel tersebut tidak berhubungan dengan tingkat pendapatan penjual pinang. Tinggi rendahnya usia tidak ada hubungannya dengan pendapatan, demikian juga untuk lama usaha. Semakin lama usaha tidak menjamin tingkat pendapatan usaha pinang yang semakin besar. Adapun variabel seperti jumlah tanggungan keluarga dan modal memiliki nilai korelasi positif masing-masing sebesar 0,29 dan 0,23. Nilai ini juga rendah dan tidak signifikan. Banyaknya jumlah tanggungan tidak mengurangi ataupun menambah pendapatan, begitu pula untuk modal. Besar kecilnya modal sangat kecil hubungannya dengan besarnya pendapatan penjual. Dengan demikian, dapat disimpulkan bahwa usia, lama usaha, jumlah tanggungan dan modal sangat lemah hubungannya dengan tingkat pendapatan penjual.

Hasil ini menjelaskan bahwa penjual pinang tumpuk di Pasar Sanggeng Manokwari memiliki skala penjualan sangat kecil dengan pendapatan yang bagi penjual dan keluarganya telah mencukupi kebutuhan sehari-sehari. Dengan demikian sifat penjualannya bukan untuk komersil atau tidak ditujukan untuk pengembangan perdagangan yang lebih besar. Kegiatan jual beli yang dilakukan adalah untuk memenuhi kebutuhan keluarga dan masih bersifat tradisional atau turun temurun meskipun jika dilihat

dari lama usahanya, kegiatan ini sudah cukup lama dilakukan.

Hasil penelitian ini menunjukkan bahwa hanya tingkat pendidikan dan alokasi waktu kerja yang memiliki hubungan yang cukup kuat dengan tingkat pendapatan penjual pinang. Tingkat pendidikan seseorang menunjukkan kemampuan seorang penjual dalam berpikir, mengelola dan mengambil keputusan berdasarkan pertimbangan-pertimbangan yang telah dipelajarinya. Keputusan untuk berjualan pinang meskipun dengan skala sangat kecil tidak membutuhkan modal besar tetapi memiliki keuntungan yang kurang lebih setara dengan usaha yang lebih membutuhkan waktu untuk memproduksi/mengolah bahan baku sebelum bisa dijual. Alokasi waktu kerja memiliki hubungan yang cukup kuat juga menunjukkan bahwa semakin lama waktu berjualan per hari dapat meningkatkan pendapatan. Sehingga untuk melakukan usaha ini hanya dibutuhkan curahan waktu pemasaran yang lama jika menginginkan pendapatan lebih besar. Hal ini sejalan dengan karakteristik penjual yang mayoritas perempuan dengan usia diatas 30 tahun. Pada usia ini, seseorang bukan lagi dalam tahapan mencari pekerjaan, tetapi telah mengetahui pekerjaan apa yang bisa dilakukan dan jika belum bekerja akan memilih pekerjaan yang lebih mudah untuk dilakukan termasuk berjualan pinang tumpuk. Dengan demikian dapat disimpulkan bahwa aktivitas penjual pinang untuk memperoleh pendapatan hanya memiliki hubungan positif dan signifikan dengan pendidikan terakhir dan alokasi waktu kerja sementara untuk faktor lainnya, hubungannya tidak signifikan.

KESIMPULAN

Tujuan penelitian ini adalah mengetahui hubungan antara faktor usia, tingkat pendidikan, jumlah tanggungan, lama usaha, modal, dan lokasi waktu kerja terhadap tingkat pendapatan rumah tangga

penjual pinang. Dari keseluruhan faktor yang memiliki korelasi signifikan terhadap pendapatan penjual pinang adalah tingkat pendidikan dan alokasi waktu kerja. Sedangkan faktor lainnya tidak mempunyai korelasi yang cukup kuat dengan tingkat pendapatan penjual pinang adalah usia, lama usaha, jumlah tanggungan dan modal.

SARAN

Bagi pemerintah yang memberdayakan UMKM lokal perlu membuat strategi pengembangan usaha ini berdasarkan karakteristik usaha yang dimiliki dan juga berdasarkan hasil analisis faktor-faktor yang menjadi keunggulan dan hambatan usaha sehingga usaha penjualan pinang tetap berjalan tetapi dengan profil dan karakteristik yang lebih baik.

DAFTAR PUSTAKA

- Barlina, R. (2007). Peluang Pemanfaatan Buah Pinang Untuk Pangan Opportunity of Arecanut for Food Utilizing. *Buletin Palma*, 33, 96–105.
- Becker, G. (1965). *The Economics Approach to Human Behavior*. Chicago: The University of Chicago Press.
- BPS Kabupaten Manokwari. (2017). *Kabupaten Manokwari Dalam Angka*. Manokwari.
- BPS Provinsi Jambi. (2017). *Provinsi Jambi Dalam Angka*. Jambi.
- Direktorat Jenderal Perkebunan. (2013). *Tanaman Rempah Dan Penyegar*. Jakarta.
- Natassia, R., & Utami, H. Y. (2016). Pengaruh Harga Pinang Terhadap Volume Ekspor Pinang Pada Perusahaan Eksportir Cv. Putra Al-Amin. *Economica*, 5(1), 6–15. <https://doi.org/10.22202/economica.v5i1.265>
- Rochaeni, S., & Lokollo, E. M. (2005). Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Keputusan Ekonomi Rumah Tangga

Petani Di Kelurahan Setugede Kota Bogor. *Jurnal Agro EKonomi*, 23(2), 133–158.

Thamrin, M., Herman, S., & Hanafi, F. (2012). Pengaruh Faktor Sosial Ekonomi Terhadap Pendapatan Petani Pinang. *Agrium*, 17(2), 86.

Wulandari, R. D. (2016). *Alokasi Waktu Kerja Rumah Tangga Buruh Tani Perkebunan Tebu dan Variabel Sosial Ekonomi yang Mempengaruhi (Studi pada Desa Sukosari Kecamatan Gondanglegi Kabupaten Malang)*. Universitas Brawijaya.

FORMAT PENULISAN NASKAH UNTUK JURNAL **SOSIO-AGRI PAPUA**

Jurnal **Sosio-Agri Papua** menerima naskah ilmiah dari siapa saja dengan ketentuan sebagai berikut.

Umum

Naskah asli belum pernah diterbitkan di media lain dan sejalan dengan misi jurnal **Sosio-Agri Papua**. Naskah ditulis dalam bahasa Indonesia baku atau bahasa Inggris dengan Microsoft Word. Naskah asli (1 Eksemplar + tabel dan ilustrasi, disertai dengan elektronik file dari naskah tersebut) dikirim ke Redaksi Jurnal **Sosio-Agri Papua** dengan alamat : Laboratorium Jurusan Sosek Unipa Jl. Gunung salju Amban, Manokwari Provinsi Papua Barat.

Organisasi Penulisan

Naskah yang berupa laporan penelitian susunannya mencakup : Judul, Abstrak, Pendahuluan, Metodologi, Hasil dan Pembahasan, Kesimpulan, Ucapan Terima Kasih (kalau ada) dan Daftar Pustaka.

Judul

Judul harus memuat : Judul lengkap, nama penulis. Pada halaman pertama sebelah kiri bawah ditulis catatan kaki jabatan penulis dan instansinya, serta nomor telepon/HP/email (Wajib bagi penulis utama).

Abstrak

Ditulis dalam bahasa Inggris, tidak melebihi dari 250 kata, ditulis menggunakan Microsoft Word (huruf *Times New Roman, italic, font size 10* dan 1 spasi). Kata kunci (*keywords*) dicantumkan pada bagian akhir abstrak maksimal 5 kata. Abstrak memuat rangkuman dari keseluruhan artikel, tidak mencantumkan kutipan hasil karya ilmiah lain.

Naskah

Diperbolehkan 10-12 halaman, A4 ditulis dengan Microsoft Word, Times New Roman 10, spasi 1 dalam format dua kolom (untuk tabel atau gambar/Ilustrasi) tidak perlu dibagi dua, bila memungkinkan diperbolehkan).

Ilustrasi/Gambar

Ilustrasi/gambar dibuat dalam format elektronik: .jpg, disalin ke dalam file naskah. Tabel dan grafik bisa dibuat dalam format Word maupun Excel.

Ucapan Terima Kasih

Ucapan terima kasih berkaitan dengan suatu proyek atau sponsor dapat ditambahkan pada bagian akhir naskah sebelum Daftar Pustaka.

Daftar Pustaka

Daftar Pustaka menganut sistem (Author, Year) disusun menurut abjad pada bagian akhir naskah dengan ketentuan sebagai berikut :

1. Jika ada dua nama dipublikasikan dalam tahun yang sama, maka penulisannya adalah sebagai berikut: (Author, 1998a), (Author, 1998b).
2. Jika artikel ditulis oleh 3 orang atau lebih, maka cukup ditulis sebagai berikut: (Author et al., 1998). Semua referensi harus ditulis dengan lengkap dan teliti.
3. Jika diperlukan bisa mencantumkan hasil karya ilmiah yang tidak terpublikasikan dalam naskah, tapi perlu dimuat dalam daftar pustaka.

Informasi Lain

Redaktur berhak mengadakan editing naskah tanpa mengubah isinya. Perubahan yang dirasa terlalu banyak akan dikomunikasikan dahulu dengan penulis. Hak cipta desain/naskah yang dimuat ada pada redaksi Jurnal **Sosio-Agri Papua**. Bagi penulis yang karyanya dimuat akan diwajibkan membayar biaya kontribusi publikasi. Artikel yang tidak dimuat akan menjadi dokumen arsip redaksi. Hal lain yang belum dimuat dapat ditanyakan langsung ke Redaksi Jurnal Sosio-Agri Papua.

Batas Akhir

Batas akhir penerimaan naskah adalah 30 April untuk edisi bulan Juni dan 30 Oktober untuk edisi bulan Desember.

Sosio Agri

ORIGINALITY REPORT

3%

SIMILARITY INDEX

%

INTERNET SOURCES

%

PUBLICATIONS

3%

STUDENT PAPERS

PRIMARY SOURCES

1

Submitted to IAIN Bengkulu

Student Paper

1%

2

Submitted to IAIN Bukit Tinggi

Student Paper

1%

3

Submitted to Universitas Islam Indonesia

Student Paper

1%

4

Submitted to Udayana University

Student Paper

1%

5

Submitted to iGroup

Student Paper

1%

Exclude quotes Off

Exclude matches < 1%

Exclude bibliography On