

ANALISIS HARGA JUAL DAN DAMPAKNYA TERHADAP PENDAPATAN PEDAGANG SIRIH PINANG DI PASAR BARU KOTA ATAMBUA

*Analysis of Selling Prices and Their Impact on the Income of Betel
Nut Traders in the New Market of Atambua City*

**Adriana Dinda Permata Radjah^{1,a)}, Petrus E. de Rozari^{2,b)}, Reyner F. Makatita^{3,c)},
Christien C. Foenay^{4,d)}**

^{1,2,3,4)}Prodi Manajemen, Fakultas Ekonomi & Bisnis, Universitas Nusa Cendana Kupang, Indonesia

Koresponden : ^{a)} adrianadindapermataradjah@gmail.com, ^{b)} petrus.rozari@staf.undana.ac.id,
^{c)} reynermakatita@staf.undana.ac.id, ^{d)} christienfoenay@staf.undana.ac.id

ABSTRAK

Penelitian ini bertujuan untuk menganalisis harga jual sirih pinang dan dampaknya terhadap pendapatan pedagang di Pasar Baru Kota Atambua. Metode yang dilakukan pada penelitian ini adalah metode penelitian kualitatif deskriptif melalui pendekatan survey dimana jumlah sampel sebanyak 10 pedagang sirih pinang ditambah 1 orang supplier. Pengumpulan data melalui wawancara langsung dengan pedagang dan supplier menggunakan daftar pertanyaan (kuisisioner) yang telah disediakan sebelumnya yang merupakan data primer, sedangkan data sekunder diperoleh dari mengakses artikel dari berbagai jurnal ilmiah dan sumber informasi yang diperoleh secara tidak langsung. Data dianalisis menggunakan teknik interaktif Milles dan Huberman untuk menganalisis harga jual sirih pinang dan dampaknya terhadap pendapatan pedagang. Hasil penelitian menunjukkan bahwa harga jual sirih pinang memiliki dampak signifikan terhadap pendapatan pedagang. Faktor-faktor lain seperti permintaan konsumen juga memengaruhi pendapatan pedagang sirih pinang. Implikasi dari penelitian ini adalah pentingnya pengelolaan harga jual yang tepat dan strategi pemasaran yang efektif bagi pedagang sirih pinang di Pasar Baru Kota Atambua.

Kata Kunci : Harga Jual, Pendapatan Pedagang

PENDAHULUAN

Pasar Baru Kota Atambua merupakan salah satu pusat perdagangan lokal di wilayah tersebut yang memiliki peran penting dalam mendukung keberlangsungan ekonomi masyarakat setempat. Pasar ini terdapat berbagai jenis pedagang yang menawarkan produk lokal, termasuk pedagang sirih pinang. Sirih pinang ini tergolong dalam usaha kecil, yang mana menurut Undang-undang No. 20 Tahun 2008 tentang Usaha Kecil adalah usaha ekonomi produktif yang berdiri sendiri, yang dilakukan oleh orang perorangan atau badan usaha yang bukan merupakan anak perusahaan atau bukan cabang perusahaan yang dimiliki, dikuasai, atau menjadi bagian baik langsung maupun tidak langsung dari Usaha Menengah atau Usaha Besar yang memenuhi kriteria Usaha Kecil sebagaimana dimaksud dalam Undang-Undang ini. Dapat dikatakan bahwa kebiasaan mengkonsumsi sirih pinang merupakan salah satu kebiasaan dalam Masyarakat Kota Atambua yang dapat dikonsumsi oleh semua kalangan. Budaya mengkonsumsi sirih pinang pada daerah Kota Atambua Kabupaten Belu Provinsi Nusa Tenggara Timur ini dapat dikatakan sangatlah tinggi. Hal ini

dikarenakan tradisi adat istiadat secara turun temurun sejak dahulu kala hingga sekarang yang tak dapat dihilangkan. Selain menjadi pelengkap konsumsi oleh masyarakat sirih pinang pun mempunyai peranan yang sangat penting dan bernilai tinggi secara khusus pada acara adat. Pendapatan dalam kamus manajemen merupakan uang yang diterima perorangan, perusahaan dan organisasi lain dalam bentuk upah, gaji, sewa, harga, komisi, ongkos dan laba. Pendapatan juga dapat diartikan sebagai penghasilan yang berupa uang yang didapatkan oleh pelaku usaha, perusahaan maupun orang yang bekerja atas usaha yang telah dilakukan. Menurut (Nasrah, 2015) Pendapatan adalah uang yang diterima seseorang berupa upah, keuntungan, sewa, dan lain-lain dan diperoleh dalam jangka waktu tertentu. Menurut (Mullyadi, 2011) harga jual adalah besarnya harga yang akan dibebankan kepada konsumen yang diperoleh atau dihitung dari biaya produksi ditambah biaya non produksi dan laba yang diharapkan. Sedangkan harga jual adalah jumlah yang dibebankan oleh suatu unit usaha kepada pembeli atau pelanggan atas barang atau jasa yang dijual atau diserahkan (Supriyono, 2010). Penetapan harga jual merupakan aspek kritis dalam keberlangsungan usaha pedagang sirih pinang di Pasar Baru Kota Atambua. Harga jual yang ditetapkan oleh pedagang tidak hanya mempengaruhi keuntungan individu mereka tetapi juga dapat berdampak pada pendapatan keseluruhan pasar (Andre Febriantoni, 2019).

Pemilihan Pasar Baru Atambua Kabupaten Belu sebagai tempat penelitian dibandingkan dengan pasar-pasar lain di kota Kupang adalah karena bagi masyarakat disana budaya dan tradisi mengkonsumsi sirih pinang menjadi kebiasaan yang masih sangat kental sampai sekarang dibandingkan dengan masyarakat di kota Kupang yang tergolong sudah jarang bahkan bagi masyarakat kota Kupang sendiri untuk mengkonsumsi sirih pinang hanya pada saat momen-momen tertentu seperti acara adat, misalnya pada acara peminangan atau acara adat lainnya. Dengan melihat kondisi tersebut penulis tertarik melakukan penelitian dengan topik “Analisis Harga Jual dan Dampaknya Terhadap Pendapatan Pedagang Sirih Pinang di Pasar Baru Kota Atambua”. Namun, hingga saat ini, belum ada penelitian mendalam yang menggali lebih dalam tentang proses penetapan harga jual khususnya pada sirih pinang di Pasar Baru Kota Atambua dan dampaknya terhadap pendapatan pedagang. Oleh karena itu, penelitian kualitatif ini bertujuan untuk menyelidiki secara lebih rinci faktor-faktor yang memengaruhi keputusan penetapan harga jual pedagang sirih pinang, serta dampaknya terhadap pendapatan mereka. Dengan memahami dinamika penetapan harga jual dan dampaknya, penelitian ini diharapkan dapat memberikan kontribusi signifikan terhadap pemahaman tentang ekonomi lokal, memberikan rekomendasi kebijakan untuk mendukung pedagang sirih pinang, dan menjadi landasan bagi penelitian lebih lanjut dalam mengoptimalkan sistem perdagangan sirih pinang di Pasar Baru Kota Atambua.

TINJAUAN PUSTAKA

Teori Pendapatan

Pendapatan dalam kamus manajemen merupakan uang yang diterima perorangan, perusahaan dan organisasi lain dalam bentuk upah, gaji, sewa, harga, komisi, ongkos dan laba. Pendapatan pedagang dalam penelitian ini disebut juga Total Revenue (TR) yang merupakan jumlah pendapatan yang diterima pedagang sebagai hasil dari total penjualan. Pendapatan dirumuskan sebagai hasil kali antara jumlah unit yang terjual dengan harga per unit (N.

Gregory Mankiw, Euston Quah, 2011). Dari pengertian diatas dapat disimpulkan bahwa pendapatan adalah penghasilan yang berupa uang yang didapatkan oleh pelaku usaha, perusahaan maupun orang yang bekerja atas usaha yang telah dilakukan.

Teori Biaya

(Mullyadi, 2015) mendefinisikan biaya dalam arti luas sebagai pengorbanan sumber ekonomi yang diukur dalam satuan uang, yang telah terjadi atau yang kemungkinan akan terjadi untuk tujuan tertentu. Dalam arti sempit biaya merupakan bagian dari harga pokok yang dikorbankan dalam usaha untuk memperoleh penghasilan. Sementara (Baldric Siregar, Bambang Suropto, Dody Hapsoro, Eko Widodo Lo, Erlina Herowati, Lisa Kusumasari, 2014) mengemukakan bahwa biaya (expense) adalah biaya barang atau jasa yang telah digunakan untuk memperoleh pendapatan. Dan biaya (cost) adalah pengorbanan sumber ekonomi untuk memperoleh barang atau jasa yang diharapkan memberi manfaat sekarang atau masa yang akan datang (Dr. Hartini S.E., 2020).

Biaya Operasional

Secara teori Biaya Operasional adalah biaya yang terkait dengan operasional perusahaan yang meliputi biaya penjualan dan administrasi, biaya iklan, biaya penyusutan serta perbaikan dan pemeliharaan (Murhad, 2013). Menurut (Jumingan, 2014) Biaya usaha/Operasional timbul sehubungan dengan penjualan atau pemasaran barang atau jasa dan penyelenggaraan fungsi administrasi dan umum dari perusahaan yang bersangkutan.

Teori Harga Jual

Menurut (Mullyadi, 2011) harga jual adalah besarnya harga yang akan dibebankan kepada konsumen yang diperoleh atau dihitung dari biaya produksi ditambah biaya non produksi dan laba yang diharapkan. (Supriyono, 2010) mendefinisikan harga jual adalah jumlah yang dibebankan oleh suatu unit usaha kepada pembeli atau pelanggan atas barang atau jasa yang dijual atau diserahkan. (Permana, 2017) mendefinisikan Harga Jual sebagai nilai atau angka yang telah menutupi biaya produksi secara utuh dan ditambahkan dengan laba atau keuntungan dalam jumlah yang wajar. Sedangkan menurut (Purba, 2012) harga jual adalah harga yang ditawarkan kepada konsumen dengan biaya per unit ditambah markup harga.

Usaha Kecil dan Menengah (UKM)

Menurut UU RI No 20 Tahun 2008 Usaha Kecil adalah usaha ekonomi produktif yang berdiri sendiri, yang dilakukan oleh orang perorangan atau badan usaha yang bukan merupakan anak perusahaan atau bukan cabang perusahaan yang dimiliki, dikuasai, atau menjadi bagian baik langsung maupun tidak langsung dari usaha menengah atau usaha besar yang memenuhi kriteria Usaha Kecil.

METODE PENELITIAN

Jenis penelitian yang digunakan dalam penelitian ini adalah survey, dimana dalam memperoleh informasi dan data-data berasal dari responden yang telah dijadikan sampel menggunakan daftar pertanyaan-pertanyaan (kuisisioner) yang terpola dan terstruktur serta sesuai dengan kebutuhan. Adapun penelitian ini dilaksanakan pada bulan Maret yang

terhitung dari tanggal 13 Maret 2024 sampai 27 Maret 2024 dan berlokasi pada Pasar Baru Kota Atambua. Pemilihan Pasar Baru Atambua Kabupaten Belu sebagai tempat penelitian dibandingkan dengan pasar-pasar lain di kota Kupang adalah karena bagi masyarakat disana budaya dan tradisi mengkonsumsi sirih pinang menjadi kebiasaan yang masih sangat kental sampai sekarang dibandingkan dengan masyarakat di kota Kupang yang tergolong sudah jarang bahkan bagi masyarakat kota Kupang sendiri untuk mengkonsumsi sirih pinang hanya pada saat momen-momen tertentu seperti acara adat, misalnya pada acara peminangan atau acara adat lainnya. Penelitian ini menggunakan pendekatan deskriptif kualitatif yaitu mendasar pada observasi terstruktur dan interview (wawancara) dari informan yaitu 10 pedagang sirih pinang dan dokumentasi. Terdapat beberapa fokus penelitian yang akan diteliti antara lain Pengadaan Sirih Pinang, Biaya Pengadaan, Penetapan Harga Jual, Biaya Operasional dan Perhitungan Pendapatan. Teknik pengumpulan data meliputi observasi, wawancara, dokumentasi. Informan dalam penelitian ini adalah 10 pedagang sirih pinang dan seorang supplay di Pasar Baru Kota Atambua. Teknik analisis data yang digunakan dalam penelitian adalah Milles dan Huberman.

HASIL DAN PEMBAHASAN

Berdasarkan hasil wawancara dengan para pedagang sirih pinang di Pasar Baru Kota Atambua dan pemilik kebun sirih pinang, untuk menjawab rumusan masalah dan dengan fokus penelitian, Maka dapat dipaparkan sebagai berikut :

Pengadaan Sirih Pinang

Dari hasil penelitian terhadap fokus penelitian pengadaan sirih pinang, peneliti mendapatkan informasi pengadaan sirih pinang oleh para pedagang yang ada di Pasar Baru Kota Atambua ini menunjukkan bahwa mayoritas pedagang sirih pinang di Pasar Baru Kota Atambua memperoleh pasokan barang dagangan mereka dari berbagai supplier lokal maupun regional. Supplier-supplier ini seringkali merupakan perantara atau penyalur yang beroperasi di tingkat lokal atau regional. Terdapat jaringan pasokan yang kompleks di balik pengadaan sirih pinang di pasar baru kota Atambua ini. Beberapa supplier memperoleh sirih pinang dari petani lokal atau pemilik kebun sirih pinang di sekitar Kota Atambua, ada yang berasal dari Lahurus dan Malaka. Sementara yang lainnya mendapatkan pasokan dari Catut yang berasal dari daerah-daerah lain seperti dari Surabaya, Flores, orang Padang dan orang Bugis. Faktor-faktor seperti kualitas, harga, dan hubungan antara pedagang dan supplier memainkan peran penting dalam dinamika pasar ini. Kualitas dan harga sirih pinang yang diperoleh dari supplier dapat bervariasi tergantung pada asal dan kualitas sirih pinang tersebut. Pedagang cenderung memilih supplier yang menawarkan kualitas sirih pinang yang baik dengan harga yang kompetitif untuk memenuhi permintaan pasar. Hubungan antara pedagang dan supplier biasanya didasarkan pada kerjasama jangka panjang yang saling menguntungkan. Keterpercayaan, konsistensi dalam pasokan, dan fleksibilitas dalam harga menjadi faktor-faktor penting dalam membangun hubungan yang baik antara kedua belah pihak.

Biaya Pengadaan dan Biaya Operasional

Dari hasil penelitian terhadap fokus penelitian biaya pengadaan dan biaya operasional yang dilakukan oleh peneliti terhadap pedagang sirih pinang di pasar baru kota Atambua, peneliti mendapatkan informasi bahwa biaya pengadaan sirih pinang oleh para pedagang ini beragam, hal ini dikarenakan para pedagang ini memperoleh pasokan barang dagangan mereka dari berbagai supplier. Bagi beberapa pedagang yang memperoleh sirih pinang dari Catut maka biaya pengadaan yang akan mereka keluarkan seperti harga sirih daun yang mana mereka membayar dengan harga Rp 450.000 (1 karong), sirih buah/batang (1 ikat besar) dengan harga Rp 50 – 60.000 (harga musim panas) sedangkan (1 ikat besar) dengan harga Rp 40.000 (harga musim hujan). Pinang buah (1 kg) Rp 100.000 dan pinang kering/iris dengan harga Rp 3.500.000 sampai Rp 4.000.000 dengan ukuran 1 karong 80 kg. Itu tidak termasuk ongkos kendaraan lagi jadi mereka hanya membayar sesuai harga yang diterima langsung di pasar ketika menerima sirih pinang dari orang ke-2 itu atau Catut. Namun dikarenakan Catut yang menjual kepada para pedagang ini juga beragam asal, ada yang berasal dari Surabaya, Flores, orang Padang dan orang Bugis maka perbandingan harga antara Catut yang satu dengan Catut yang lain yaitu sekitar Rp 15.000 – Rp 20.000 saja. Sedangkan bagi pedagang yang memperoleh barang dagangan mereka dari pemilik kebun atau tangan pertama maka biaya pengadaan yang harus mereka keluarkan yaitu cukup membayar Rp 350.000 (1 karong) untuk harga sirih daun. Harga ini cukup murah dibandingkan jika harus membeli dari Catut yang harganya bisa mencapai Rp 450.000. Bisa dilihat perbandingan harga ini yang membuat mereka lebih memilih untuk membeli langsung dari pemilik kebun. Tapi kalau tidak dapat membeli dari pemilik kebun maka terpaksa harus membeli dari Catut agar bisa tetap jualan.

Biaya pengadaan sirih pinang dari berbagai supplier dapat menjadi faktor yang mempengaruhi efektivitas biaya operasional pedagang sirih pinang di pasar tersebut. Dengan adanya variasi dalam biaya pengadaan yang disebabkan oleh pasokan barang dagangan dari berbagai supplier, pedagang mungkin menghadapi tantangan dalam mengelola biaya operasional mereka secara efisien. Hal ini dapat memengaruhi profitabilitas dan keberlanjutan usaha pedagang sirih pinang di pasar baru Kota Atambua. Dalam konteks ini, penting bagi pedagang untuk melakukan analisis yang cermat terhadap biaya pengadaan dari berbagai supplier. Strategi yang dapat diterapkan antara lain adalah negosiasi harga dengan supplier, mencari supplier yang memberikan kualitas barang yang baik dengan harga yang kompetitif, serta mempertimbangkan efisiensi dalam rantai pasok untuk mengurangi biaya pengadaan secara keseluruhan. Dari hasil penelitian terhadap fokus penelitian biaya operasional, peneliti juga mendapatkan informasi bahwa biaya operasional para pedagang sirih pinang di Pasar Baru Kota Atambua ini yaitu sekitar Rp 20.000 untuk membeli makanan dan minuman pada saat saya tidak sempat membawa makanan dari rumah dan juga Rp 30.000 biaya untuk mengisi bahan bakar (bensin) bagi para pedagang yang menggunakan motor sebagai transportasi saya dari rumah ke pasar, sedangkan bagi sebagian pedagang yang menggunakan ojek bahkan angkutan umum harus membayar sekitar Rp 25.000 – Rp 30.000 (ongkos pergi dan pulang) dan bagi mereka yang menggunakan kendaraan pribadi mobil pick up maka harus mengeluarkan uang sebesar Rp 50.000 per-2 harinya untuk mengisi bahan bakar. Hasil penelitian terkait dengan biaya operasional sejalan dengan hasil penelitian yang dilakukan oleh Simon Matakena dan Andreas Tagi dengan judul Analisis Keuntungan Pedagang Pinang

Di Pasar Karang Tumaritis Distrik Nabire Kabupaten Nabire, yang mana para pedagang pinang di pasar karang tumaritis juga memiliki biaya operasional selain biaya pengadaan, mereka mengeluarkan biaya untuk makan minum dan biaya transportasi sehari-harinya ke pasar.

Harga Jual

Dari hasil penelitian terhadap fokus penelitian harga jual dan berdasarkan hasil wawancara yang telah dilakukan oleh peneliti tersebut, dapat diketahui bahwa dalam menentukan harga jual para pedagang di Pasar Baru Kota Atambua ini mereka menjadikan harga pasaran atau lebih tepatnya harga jual berdasarkan kesepakatan pedagang sebagai pertimbangan mereka dalam menetapkan harga jual. Hal ini juga sejalan dengan hasil penelitian yang dilakukan oleh Simon Matakena dan Andreas Tagi dengan judul Analisis Keuntungan Pedagang Pinang Di Pasar Karang Tumaritis Distrik Nabire Kabupaten Nabire, yang mana pedagang pinang di Pasar Karang Tumaritis ini dalam menentukan harga jual mereka juga menjadikan harga pasaran atau lebih tepatnya harga jual berdasarkan kesepakatan pedagang sebagai pertimbangan mereka dalam menetapkan harga jual. Selain itu dalam wawancara kebanyakan pernyataan dari mereka bahwa dalam menentukan harga jual biasanya mereka cuman mengambil keuntungan sebesar Rp 20-30.000 saja dan bagi mereka dijual dengan cara eceran lebih menguntungkan dikarenakan modal yang cepat kembali. Penetapan harga jual sirih pinang penting bagi pedagang di pasar baru Kota Atambua karena harga jual yang tepat dan sesuai dapat mempengaruhi pendapatan mereka. Pedagang yang berhasil menetapkan harga jual yang tepat dapat menarik konsumen dan memperoleh keuntungan yang lebih besar. Pentingnya penetapan harga yang tepat sangat besar karena harga yang ditetapkan akan memengaruhi pendapatan bersih yang diperoleh dari penjualan produk atau layanan.

Pendapatan

Dari hasil penelitian terhadap fokus penelitian pendapatan, berdasarkan hasil wawancara harga jual sirih pinang itu sama seperti dolar, dimana harganya selama ini itu tidak stabil, bisa naik dan bisa turun ini dikarenakan tergantung cuaca (pergantian musim) dan tergantung hari raya. Hal ini tentunya berdampak terhadap pendapatan pedagang sirih pinang di Pasar Baru Kota Atambua. Pendapatan pedagang sirih pinang di pasar baru Kota Atambua berasal dari harga jualnya yang tergantung pada faktor-faktor seperti harga jual dolar, kualitas barang dan jumlah pembeli. Pada saat melakukan wawancara, peneliti juga mengetahui bahwa pendapatan pedagang sirih pinang di Pasar Baru Kota Atambua secara keseluruhan yaitu pendapatan perharinya sekitar Rp 300.000 – Rp 400.000 (musim hujan) jadi pendapatan perbulannya selama musim hujan yaitu (pendapatan perhari) x (25 hari) = Rp 300.000 x 25 hari = Rp 7.500.000, sedangkan pendapatan perhari pada saat hari raya atau pada saat harga sirih pinang dikatakan mahal atau ketika musim panas maka pendapatan perhari para pedagang bisa mencapai Rp 600.000 – Rp 700.000 jadi pendapatan perbulannya selama musim panas yaitu (pendapatan perhari) x (25 hari) = Rp 600.000 x 25 hari = Rp 15.000.000.

Untuk mendapatkan pendapatan bersih maka penulis harus menghitung terlebih dahulu pengeluarannya. Jumlah pengeluaran perhari Rp 20.000 (biaya makan minum) + Rp 30.000 (bagi yang menggunakan motor) = Rp 50.000, sedangkan jumlah pengeluaran perhari Rp 20.000 (biaya makan minum) + Rp 50.000 (bagi yang menggunakan mobil pick up) = Rp

70.000. Untuk menghitung jumlah pengeluaran perbulan bagi yang menggunakan motor yaitu (pengeluaran perhari) x 25 hari + pajak = (Rp 50.000 x 25 hari) + Rp 100.000/bulan = Rp 1.350.000, sedangkan jumlah pengeluaran perbulan bagi yang menggunakan mobil pick up yaitu (pengeluaran perhari) x 25 hari + pajak = (Rp 70.000 x 25 hari) + Rp 100.000 = Rp 1.850.000. Maka untuk menghitung pendapatan bersih perbulan yaitu Pendapatan perbulan – Pengeluaran. Pendapatan Bersih (musim hujan) = Rp 7.500.000 – Rp 1.350.000 = Rp 6.150.000 (Pendapatan bagi pedagang yang menggunakan motor). Pendapatan Bersih (musim hujan) = Rp 7.500.000 – Rp 1.850.000 = Rp 5.650.000 (Pendapatan bagi pedagang yang menggunakan mobil pick up). Pendapatan Bersih (musim panas) = Rp 15.000.000 – Rp 1.350.000 = Rp 13.650.000 (Pendapatan bagi pedagang yang menggunakan motor). Pendapatan Bersih (musim panas) = Rp 15.000.000 – Rp 1.850.000 = Rp 13.150.000 (Pendapatan bagi pedagang yang menggunakan mobil pick up).

Peneliti dapatkan bahwa para pedagang sirih pinang di Pasar Baru Kota Atambua ini tergolong sebagai pedagang yang sukses karena hanya dengan menjadi pedagang sirih pinang saja rata-rata para pedagang ini mampu membangun rumah, membeli kendaraan seperti motor dan mobil, bahkan hanya dengan menjadi supplier sirih pinang bisa menyekolahkan anak-anak hingga sarjana. Ada yang sudah sampai sarjana S2 dan sarjana S1. Selain itu penghasilan supplier sirih pinang ini pada saat musim panas itu penghasilannya bisa mencapai Rp 20-30 juta (hanya penghasilan menjual sirih daun belum lagi yang lain). Kalau penghasilan dalam seminggu bisa Rp 5-6 juta, tetapi itu semua tergantung pesanan pasar.

PENUTUP

Kesimpulan

Berdasarkan hasil penelitian dan pembahasan dapat ditarik kesimpulan sebagai berikut; Harga beli serta biaya-biaya yang dikeluarkan Pedagang Sirih Pinang di Pasar Baru Kota Atambua adalah sebagai berikut : biaya pengadaan sirih pinang oleh para pedagang ini beragam, hal ini dikarenakan para pedagang ini memperoleh pasokan barang dagangan mereka dari berbagai supplier. Bagi beberapa pedagang yang memperoleh sirih pinang dari Catut (istilah untuk tangan kedua) dan sebagian pedagangnya lagi memperoleh dari pemilik kebun atau tangan pertama. Sedangkan untuk biaya operasional para pedagang sirih pinang ini selain biaya pengadaan, mereka mengeluarkan biaya untuk makan minum dan biaya transportasi sehari-harinya ke pasar. Pedagang Sirih Pinang di Pasar Baru Kota Atambua dalam menetapkan Harga Jual dagangan, mereka menjadikan harga pasaran atau lebih tepatnya harga jual berdasarkan kesepakatan pedagang bersama sebagai pertimbangan mereka dalam menetapkan harga jual. Harga jual sirih pinang itu sama seperti dolar, dimana harganya selama ini itu tidak stabil, bisa naik dan bisa turun ini dikarenakan tergantung cuaca (pergantian musim) dan tergantung hari raya. Hal ini tentunya berdampak terhadap pendapatan pedagang sirih pinang di Pasar Baru Kota Atambua. Namun hal tersebut tidak menutup kemungkinan bahwa para pedagang sirih pinang ini tergolong sebagai pengusaha sukses yang dilihat dari penghasilan karena hanya dengan menjadi pedagang sirih pinang saja rata-rata para pedagang ini mampu membangun rumah, membeli kendaraan seperti motor dan mobil, bahkan hanya dengan menjadi supplier sirih pinang bisa menyekolahkan anak-anak hingga sarjana.

Saran

Berdasarkan kesimpulan yang diperoleh, maka dapat diajukan saran sebagai berikut : Bagi pedagang sirih pinang di Pasar Baru kota Atambua disarankan ada strategi tertentu yang efektif dalam meningkatkan pendapatan pada saat musim hujan, seperti penetapan harga yang bersaing atau mengikuti tren pasar. Bagi pemerintah setempat maupun bagi para pedagang disarankan adanya implikasi kebijakan. Misalnya, disarankan adanya kebijakan yang mendukung stabilitas harga bahan baku atau pelatihan untuk meningkatkan pemahaman pedagang tentang strategi penetapan harga yang efektif. Bagi Penelitian selanjutnya dapat dilakukan di berbagai wilayah untuk membandingkan hasil dan mengetahui bagaimana faktor-faktor yang mempengaruhi pendapatan pedagang sirih pinang berbeda-beda di wilayah yang berbeda. Dengan demikian, penelitian dapat memberikan gambaran yang lebih luas tentang faktor-faktor yang mempengaruhi pendapatan pedagang sirih pinang di berbagai wilayah.

DAFTAR PUSTAKA

- Agustiani, S. (2023). *Cara Kelola Biaya Pengadaan dan Manfaatnya Bagi Bisnis*. Sukma Agustiani. <https://scaleocean.com/blog/belajar-bisnis/cara-kelola-biaya-pengadaan#:~:text=Dapat disimpulkan dari penjelasan di,lainnya%2C dan pengeluaran tak terduga.>
- Ahmad, K. (2013). *Akuntansi Manajemen Dasar-dasar Konsep Biaya dan Pengambilan Keputusan* (Revisi 8). Rajawali Pers.
- Akifa P. Nayla; editor, P. E. N. (2014). *Komplet akuntansi untuk UKM dan waralaba*. Baldrick Siregar, Bambang Suropto, Dody Hapsoro, Eko Widodo Lo, Erlina Herowati, Lisa Kusumasari, N. (2014). *Akuntansi Biaya*.
- Dr. Hartini S.E., M. M. (2020). *MANAJEMEN BIAYA (Konsep dan Implementasi)*. CV. MEDIA SAINS INDONESIA.
- Ensiklopedia Dunia. (2024). *Atambua*. Ensiklopedia Dunia. <https://p2k.stekom.ac.id/ensiklopedia/Atambua>
- Ham, F. C. (2018). "Analisis Pengakuan Pendapatan dan Beban pada PT Bank Perkreditan Rakyat Prisma dan Manado". *Jurnal Riset Akuntansi Going Concern*.
- Hanmina, M. Y., Salmun, J. A. R., & Doke, S. (2021). Description of Sanitation in Traditional Markets in Atambua City. *Timorese Journal of Public Health*, 3(4), 123–134. <https://ejurnal.undana.ac.id/tjph><https://doi.org/10.35508/tjph>
- Harahap, Sofyan Syafri. (2012). *Analisis Kritis Atas Laporan Keuangan*. Edisi Satu, PT Raja Grafindo Persaja Jakarta.
- Haris, H. (2010). *Metode Penelitian Kualitatif untuk Ilmu-ilmu Sosial*. Salemba Humanika.
- Hertin Indira Utojo. (2019). *Manajemen Pengadaan Barang Dan Jasa*. Deepublish.
- Jumingan. (2014). *Analisis Laporan Keuangan*. Jakarta : PT. Bumi Aksara

- Kementerian Pendidikan, Kebudayaan, R. dan T. (2023). *Data Pokok Pendidikan*. Kementerian Pendidikan, Kebudayaan, Riset Dan Teknologi. <https://dapo.kemdikbud.go.id/sp/2/240500>
- Khaddafi, M., Muliana, Afrasturi, Rezky, M. R., & Lucky, K. (2024). Penentuan Harga Jual. *Jurnal Bisnisan : Riset Bisnis Dan Manajemen*, 5(03), 104–110. <https://doi.org/10.52005/bisnisan.v5i03.178>
- Kompasiana Beyond Blogging. (2019). *Tradisi Makan Sirih Pinang Di Pulau Timor*. Kompasiana Beyond Blogging. <https://www.kompasiana.com/alfiussabon/5c4705fb12ae940eae12f3a9/tradisi-makan-sirih-pinang-di-pulau-timor>
- Mullyadi. (2011). *Akuntansi Biaya Peranan Biaya dalam Pengambilan Keputusan* (Edisi 3). Salemba Empat.
- Murhad, W. (2013). Pengaruh Penerapan Akuntansi Sumber Daya Manusia Terhadap Kinerja Perusahaan. *Jurnal Pengembangan Riset Observasi dan Pemberdayaan Ekonomi Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi*, Vol 2, No 1, hal 37-55
- N. Gregory Mankiw, Euston Quah, P. W. (2011). *Principles of Economics: An Asian Edition*. Cengage Learning.
- Nasrah, I. R. dan H. (2015). Pengaruh Tingkat Pendapatan dan Tingkat Pendidikan Terhadap Perilaku Konsumtif Wanita Karir di Lingkungan Pemerintah Provinsi Riau. *Jurnal Marwah*, XIV.
- Nayuf, H. (2022). Tradisi Makan Sirih Pinang Sebagai Model Moderasi Beragama Berbasis Kearifan Lokal Di Kelurahan Niki-Niki, Kabupaten Timor Tengah Selatan – Ntt. *Harmoni*, 21(2), 166–183. <https://doi.org/10.32488/harmoni.v21i2.591>
- Nitisusastro, M. (2010). *Kewirausahaan dan manajemen usaha kecil*. Bandung : CV Alfabeta
- Permana, W. L. dan D. B. (2017). *Akuntansi Biaya Dalam Perspektif Manajerial*. Rajawali Grafindo Persada.
- Purba, D. S. dan D. (2012). *Pengantar Manajemen Keuangan*. Jakarta: Mitra Wacana Media.
- Purwaji, A. (2016). *Akuntansi Biaya* (Edisi 2). Jakarta : Salemba Empat.
- Ramadhan, A., Rahim, M. S. R., Kom, S., Kom, M., & Utami, N. N. (2023). Teori Pendapatan (Studi Kasus: Pendapatan Petani Desa Medan Krio). *Penerbit TahtaMedia*, 02(2), 34–37. <https://tahtamedia.co.id/index.php/issj/article/view/144>
- RPJMD-KAB-BELU-2021-2026_compressed.pdf. (n.d.).
- Sodikin, Sugiri. Sodikin, B. A (2015). *Akuntansi Pengantar 1*. Yogyakarta : UPP STIMYKPN.
- Sujarweni, V. W. (2017). *Analisis Laporan Keuangan Teori, Aplikasi, & Hasil Penelitian*. Yogyakarta: PUSTAKA BARU PRESS.
- Supriyono. (2010). *Akuntansi Biaya: Pengumpulan Biaya dan Penentuan Harga Pokok* (Edisi 2). BPFE.
- Wardiyah, M. L. (2017). *Analisis Laporan Keuangan*. Bandung: CV Pustaka Setia.
- Wikipedia (2024). Atambua. Wikipedia. <https://id.wikipedia.org/wiki/Atambua>