



Tinjauan Pendapatan Penjual Pakaian Bekas (*Trifling*) di Pasar Wameo Kelurahan Wameo Kecamatan Batupoaro Kota Baubau

Jamal Adri^{1*}, Laode Ramlan², Harubali³ Sardiana⁴ La Sariade⁵ Enjela⁶.

^{1,2,3,4,5,6} Universitas Dayanu Ikhsanuddin, Indonesia

*Korespondensi: jamaladri@unidayan.ac.id

Info Artikel

Diterima 05
Juni 2024

Disetujui 05
Agustus 2024

Dipublikasikan 10
Agustus 2024

Keywords:
Pendapatan,
Penjual pakaian
bekas,
Thrifling

© 2024 The
Author(s): This is
an open-access
article distributed
under the terms of
the Creative
Commons
Attribution
ShareAlike (CC BY-
SA 4.0)



Abstrak

Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui seberapa besar pendapatan penjual pakaian bekas di Pasar Wameo Kota Baubau. Pengumpulan data dalam penelitian ini dilaksanakan menggunakan pendekatan deskriptif kuantitatif. Populasi pada penelitian ini sebanyak 138 penjual pakaian bekas di Pasar Wameo. Alat analisis yang digunakan menggunakan rumus slovin dengan toleransi 10% sehingga mendapat sampel sebanyak 58 penjual pakaian bekas. Teknik pengumpulan data penelitian ini dengan wawancara, dokumentasi dan menyebarkan angket/kuesioner. Berdasarkan hasil penelitian disimpulkan bahwa: (1) Rata-rata pendapatan kotor dari 58 penjual pakaian bekas, yang terdiri dari 18 penjual baju bekas dengan rata-rata pendapatan kotor sebesar Rp.2.866.667, 14 penjual celana bekas dengan rata-rata pendapatan kotor sebesar Rp.2.900.000, dan 26 penjual pakaian bekas campuran dengan rata-rata pendapatan kotor sebesar Rp.3.940.000. (2) Rata-rata biaya dari 58 penjual pakaian bekas, yang terdiri dari 18 penjual baju bekas dengan rata-rata biaya sebesar Rp.1.411.111, 14 penjual celana bekas dengan rata-rata biaya sebesar Rp. 1.221.429, dan 26 penjual pakaian bekas campuran dengan rata-rata biaya sebesar Rp.1.276.000. (3) Rata-rata pendapatan bersih dari 58 penjual pakaian bekas, yang terdiri dari 18 penjual baju bekas dengan rata-rata pendapatan bersih sebesar Rp.1.455.556, 14 penjual celana bekas dengan rata-rata pendapatan bersih Rp.1.664.286, dan 26 penjual pakaian bekas campuran dengan rata-rata pendapatan bersih sebesar Rp.2.669.271.

Abstract

This study aims to determine the extent of income earned by sellers of secondhand clothing at Wameo Market, Baubau City. Data collection in this research was conducted using a quantitative descriptive approach. The population in this study consisted of 138 sellers of secondhand clothing at Wameo Market. The analytical tool used was the Slovin formula with a 10% tolerance, resulting in a sample of 58 sellers of secondhand clothing. The data collection techniques used in this research were interviews, documentation, and distributing questionnaires. Based on the research findings, it can be concluded that: (1) The average gross income of the 58 sellers of secondhand clothing, comprising 18 sellers of used shirts with an average gross income of Rp.2,866,667, 14 sellers of used pants with an average gross income of Rp.2,900,000, and 26 sellers of mixed secondhand clothing with an average gross income of Rp.3,940,000. (2) The average expenses of the 58 sellers of secondhand clothing, comprising 18 sellers of used shirts with an average expense of

Rp.1,411,111, 14 sellers of used pants with an average expense of Rp.1,221,429, and 26 sellers of mixed secondhand clothing with an average expense of Rp.1,276,000. (3) The average net income of the 58 sellers of secondhand clothing, comprising 18 sellers of used shirts with an average net income of Rp.1,455,556, 14 sellers of used pants with an average net income of Rp.1,664,286, and 26 sellers of mixed secondhand clothing with an average net income of Rp.2,669,271.

1. Pendahuluan

Berdasarkan Undang-Undang RI tahun 2014 tentang perdagangan, pembangunan ekonomi di Indonesia diarahkan untuk meningkatkan kesejahteraan melalui demokrasi ekonomi dengan prinsip kebersamaan, efisiensi, keadilan, berkelanjutan, dan lingkungan, serta menjaga kesatuan ekonomi nasional. Pertumbuhan ekonomi merupakan indikator keberhasilan pembangunan ekonomi, dengan Indonesia memiliki potensi ekonomi tinggi berkat jumlah penduduk dan posisi geografisnya. Usaha mikro, kecil, dan menengah (UMKM) memainkan peran penting dalam menciptakan lapangan kerja. Dengan adanya lapangan kerja maka pendapatan UMKM. Pendapatan dipengaruhi oleh beberapa faktor, di antaranya *pertama* Pendidikan dimana Tingkat pendidikan memengaruhi peluang karir dan pendapatan seseorang. Menurut Julianto dan Utari (Julianto & Puti, 2019), pendidikan merupakan alat terpenting untuk meningkatkan kemampuan manusia dalam mencapai tujuan di bidang pembangunan sosial dan ekonomi. *Kedua* usia kerja yakni biasanya berdampak pada kenaikan pendapatan hingga mencapai masa produktif sebagaimana Cahyono (Cahyono et al., 2006) dalam menyatakan bahwa usia kerja berkaitan dengan kenaikan pendapatan, namun kekuatan fisik seseorang cenderung menurun setelah mencapai masa produktif. *Ketiga* Modal yakni modal yang mencukupi penting untuk menjalankan operasional produksi hal ini dukung oleh pendapat Suherman Rosyid (Suherman, 2009), bahwa modal yang mencukupi dalam kegiatan produksi mempengaruhi pendapatan perusahaan. *Keempat* lama usaha dimana lama usaha dapat meningkatkan efisiensi dan pengetahuan tentang preferensi konsumen hal ini sejalan dengan pendapat Wicaksono (Tri Wicaksono & Basuki, 2011) menekankan bahwa lama menjalankan bisnis dapat meningkatkan efisiensi dan pengetahuan tentang preferensi konsumen, yang berdampak pada pendapatan. *Kelima* persaingan usaha. Dan keenam Persaingan usaha memengaruhi volume penjualan, sementara kualitas barang dan penetapan harga juga berperan penting sesuai dengan pernyataan

Faktor di atas terdapat teori pendukung yaitu Teori penjualan menyoroiti peran penting penjualan dalam periklanan dan pemasaran secara keseluruhan, dengan tujuan untuk mencapai volume penjualan, laba tertentu, dan mendukung pertumbuhan perusahaan. Bagi Thamrin Abdullah dan Francis Tantri (Thamrin & Francis, 2016), penjualan merupakan sumber pendapatan perusahaan. Dalam teori harga, penetapan harga dipandang sebagai faktor kunci yang mempengaruhi pendapatan, penjualan, dan daya saing perusahaan. Selanjutnya menurut Supardi dan Butarbutar (Supardi & Butarbutar, 2018), harga mempengaruhi penjualan, keuntungan, dan pangsa pasar perusahaan. Lebih lanjut metode penetapan harga meliputi markup, pendapatan target, nilai yang dirasakan, nilai, harga rendah sehari-hari, tarif, dan lelang. Sebagaimana Kotler dan Keller (Phillip & Kevin Lane, 2016) menyatakan bahwa metode penetapan harga meliputi penetapan harga

markup, pendapatan target, dan nilai yang dirasakan. Disisi lain teori pasar menyoroti pasar sebagai tempat pertemuan antara penjual dan pembeli, dengan pembagian antara pasar tradisional dan modern. Bagi Santoso (Santoso, 2017), pasar adalah tempat jual beli barang dengan banyak penjual, baik yang disebut pasar tradisional, pusat perbelanjaan, toko, mall, plaza, pusat niaga, dan lain-lain. Dengan demikian pemasaran melibatkan berbagai strategi untuk mempengaruhi perilaku konsumen, termasuk branding, promosi, segmentasi pasar, dan target audiens. Hal tersebut sejalan dengan Laksana (Laksana, 2019) yang berpendapat bahwa pemasaran adalah bertemunya penjual dan pembeli untuk melakukan kegiatan transaksi produk barang dan jasa.

Pendapatan penjual pakaian bekas sering kali mengalami variabilitas yang tinggi, dipengaruhi oleh berbagai faktor seperti musim, tren mode, dan perubahan permintaan konsumen (Padillah, 2021). Selain itu, mereka harus menghadapi persaingan ketat dari penjual pakaian baru serta sesama penjual pakaian bekas. Kualitas barang yang tidak konsisten dan biaya perbaikan juga dapat mengurangi margin keuntungan (Anthony et al, 2023) (Safitri, 2019) (Hakim & Irwan, 2021). Perubahan preferensi konsumen, lokasi penjualan yang kurang strategis, serta regulasi dan kebijakan pemerintah yang ketat menambah tantangan yang dihadapi (Ningsih et al, 2021). Kesulitan dalam mendapatkan pasokan pakaian berkualitas dan biaya operasional yang tinggi memperburuk situasi. Krisis ekonomi juga dapat mengurangi daya beli konsumen, yang berdampak negatif pada pendapatan mereka (Wikansari, 2023) (Mose & Suhendri, 2023). Semua faktor ini menunjukkan betapa kompleksnya bisnis penjualan pakaian bekas dan betapa banyak tantangan yang harus diatasi untuk mencapai pendapatan yang stabil (Baladiah & Silviana, 2023).

Teori pendukung selanjutnya adalah Teori perilaku konsumen menyoroti motivasi konsumen dan pengaruh faktor budaya serta sosial terhadap pilihan konsumen. Menurut Nisa Karimah (Karimah & others, 2014), motivasi konsumen untuk membeli pakaian bekas dipengaruhi oleh keinginan untuk mendapatkan model yang berbeda dan harga yang terjangkau. Sedangkan teori sosial ekonomi membahas dampak *trifling* pada keberlanjutan dan lingkungan, serta peran pasar lokal dalam perekonomian masyarakat. Basu Swastha (Swastha & Irawan, 204 C.E.) mengatakan bahwa faktor-faktor yang mempengaruhi pendapatan dari kegiatan penjualan antara lain persyaratan dan keterampilan trader, kondisi pasar, kondisi organisasi bisnis, dan faktor lainnya seperti iklan dan kemasan produk. Pasar Wameo di Kota Baubau adalah satu-satunya pasar tradisional pakaian bekas, yang populer dengan peningkatan minat masyarakat, terutama pada akhir pekan. Perubahan harga dipengaruhi oleh biaya pengiriman dan BBM. Perubahan pendapatan masyarakat memengaruhi permintaan barang. Kualitas dan keragaman produk juga mempengaruhi pembelian. Berdasarkan hal tersebut, penelitian akan dilakukan mengenai pendapatan penjual pakaian bekas di Pasar Wameo Kota Baubau.

2. Metode Penelitian

Penelitian ini menggunakan metode survey yaitu dengan pendekatan deskriptif kuantitatif. Di mana dari hasil penelitian ini memberikan gambaran mengenai seberapa besar pendapatan penjual pakaian bekas (*trifling*) di Pasar Wameo Kelurahan Wameo Kecamatan Batupoaro Kota Baubau. Populasi adalah sekelompok objek yang ditentukan melalui kriteria tertentu dan dapat dikategorikan

kedalam objek tersebut berupa manusia, dokumen-dokumen atau file-file yang dapat dianggap sebagai objek penelitian. Sedangkan yang dimaksud populasi sasaran adalah objek yang akan digunakan untuk menjadi sasaran penelitian. Berdasarkan uraian diatas maka, yang menjadi populasi penelitian ini adalah penjual pakaian bekas (*trifling*) di Pasar Wameo Kota Baubau yaitu sebanyak 138 orang dan sampelnya sebanyak 58 orang.

Teknik pengumpulan data yang digunakan mencakup observasi langsung, dan kuesioner terstruktur. Observasi langsung dilakukan untuk memahami kondisi pasar dan aktivitas penjualan secara nyata. Kuesioner terstruktur disebarakan untuk mengumpulkan data kuantitatif mengenai pendapatan penjual dan faktor-faktor yang mempengaruhinya. Dengan metode kuantitatif, penelitian ini bertujuan untuk memperoleh gambaran menyeluruh dan akurat tentang pendapatan penjual pakaian bekas di pasar tersebut.

Teknik analisis data dalam penelitian mengenai tinjauan pendapatan penjual pakaian bekas (*thrifling*) di Pasar Wameo, Kelurahan Wameo, Kecamatan Batupoaro, Kota Baubau, melibatkan pendekatan kuantitatif dan kualitatif. Data kuantitatif yang diperoleh dari kuesioner akan dianalisis menggunakan statistik deskriptif untuk mengidentifikasi pola dan tren pendapatan penjual, seperti rata-rata pendapatan harian, mingguan, atau bulanan, serta faktor-faktor yang mempengaruhinya. Untuk menghitung nilai pendapatan yang di peroleh penjual pakaian bekas dilakukan melalui cara menghitung pendapatan yang diperoleh. Untuk mendapatkan pendapatan bersih yaitu total penerimaan (TR) dikurangi dengan total biaya (TC) seperti yang dikemukakan oleh soekartawi (Soekartawi, 2002) sebagai berikut:

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

Keterangan;

π = Pendapatan bersih

TR= Total pendapatan yang diterima

TC = Total biaya yang dikeluarkan

3. Hasil dan Pembahasan

3.1 Hasil

3.1.1. Karakteristik Responden

Responden pada penelitian ini adalah Masyarakat pedagang di pasar Wameo Kelurahan Wameo Kecamatan batupoaro Kota Baubau sebanyak 58 responden sebagai sampel penelitian yang dipilih secara acak. Berdasarkan hasil penelitian jumlah pedagang sampai pada tahun 2024 di pasar Wameo Kota Baubau berjumlah 974 penjual sebagaimana dapat dilihat pada tabel 1 sebagai berikut:

Tabel 1. Data penjual berdasarkan jenis barang jualannya Di Pasar Wameo Kota Baubau Pada tahun 2024

No	Penjual	Jumlah
1.	Baju Adat/Sarung Buton	4
2.	Pakaian	290
3.	Pakaian RB	138
4.	Jibab	2

5.	Sendal/Sepatu	79
6	Kosmetik	11
7	Pecah Belah	43
8	Tas Rb	12
9	Mainan	5
10	Toko Obat	1
11	Reparasi Gigi	3
12	Penjahit	4
13	Keramik/ Kaligrafi	5
14	Bantal/Karpet	7
15	Seprei Horden	7
16	Asesoris	33
17	Sembako	94
18	Telur	5
19	Makanan	6
20	Buah-Buahan	11
21	Pulsa	2
22	Ayam	12
23	Ikan	122
24	Sayur	185
25	Kelapa	33
26	Plastik	1
27	Campuran	8
28	Penjual Tiba Berangkat	35
Jumlah		974

Sumber: Data Primer

Berdasarkan jenis kelamin penjual pakaian bekas dalam hal ini responden lebih didominasi oleh perempuan ketimbang laki-laki. Berikut data yang di peroleh, terlihat jenis kelamin penjual pakaian bekas seperti tabel di bawah ini:

Tabel 2. Klasifikasi Jenis Kelamin Penjual Pakaian Bekas di Pasar Wameo

No	Jenis Kelamin	Jumlah	Persentase (%)
1	P	47 org	81%
2	L	11 org	19%
Jumlah		58 org	100%

Sumber: Hasil penelitian

Lama usaha merupakan salah satu penentu tingkat pendapatan penjual pakaian bekas (*trifting*) di pasarr wameo kota baubau. Berdasarkan data yang di peroleh, terlihat seberapa lama para penjual pakaian bekas seperti pada tabel di bawah ini:

Tabel 3. Klasifikasi Lama Usaha Penjual Pakaian Bekas di Pasar Wameo

No	Lama Usaha	Jumlah	Presentase %
1	1 – 9 thn	25 org	43%
2	10 – 19 thn	14 org	24%
3	20 – 29 thn	15 org	26%
4	30 – 35 thn	4 org	7%
		58 org	100%

Sumber: Hasil penelitian

Modal atau dana adalah salah satu faktor yang sangat penting untuk memulai suatu usaha. Dana berfungsi sebagai biaya untuk pembelian bahan baku dan peralatan lainnya guna melakukan kegiatan perdagangan. Adapun modal yang dikeluarkan pedagang pakaian bekas (*trifting*) di Pasar Wameo Kota Baubau adalah sebagai berikut:

Tabel 4. Modal Penjual Baju Bekas di Pasar Wameo Kota Baubau

No	Modal	Jumlah	Presentase %
1	6.000.000 – 7.000.000	14 org	77,77%
2	9.000.000	4 org	22,22%
Total		18 org	100%

Sumber: Hasil Penelitian (diolah)

Berdasarkan tabel 6 diatas, diketahui bahwa penjual baju bekas dengan modal Rp. 6.000.000-7.000.000 sebanyak 14 orang dengan tingkat presentase sebesar 77,77%, penjual baju bekas dengan modal Rp. 9.000.000 sebanyak 4 orang dengan tingkat presentase sebesar 22,22%.

Tabel 5. Modal Penjual Celana Bekas di Pasar Wameo Kota Baubau

No	Modal	Jumlah	Prsentase %
1	6.000.000 – 8.000.000	8 org	57,14%
2	10.000.000 -12.000.000	6 org	42,85%
Total		14 org	100%

Sumber: Hasil Penelitian (diolah)

Berdasarkan tabel 7 diatas, diketahui bahwa penjual celana bekas dengan modal Rp. 6.000.000-8.000.000 sebanyak 8 orang dengan tingkat presentase sebesar 42,85%, penjual celana bekas dengan modal Rp. 10.000.000-12.000.000 sebanyak 6 orang dengan tingkat presentase sebesar 42,85%.

Tabel 6. Modal Penjual Pakaian Bekas Campuran di Pasar Wameo Kota Baubau

No	Modal	Jumlah	Presentase %
1	10.000.000 – 15.000.000	20 org	76,92%
2	18.000.000 – 20.000.000	6 org	23,07%
Total		26 org	100%

Sumber: Hasil Penelitian (diolah)

Berdasarkan tabel 5 diatas, diketahui penjual pakaian bekas campuran dengan modal Rp. 10.000.000-15.000.000 sebanyak 20 orang dengan tingkat presentase sebesar 76,92%, penjual pakaian bekas campuran dengan modal Rp. 18.000.000-20.000.000 sebanyak 6 orang dengan tingkat presentase sebesar 23,07%.

3.1.2. Biaya

Menurut Firdaus dan Wasilah (Firdaus. & Wasilah, 2002), biaya (*cost*) adalah pengeluaran-pengeluaran atau nilai pengorbanan untuk memperoleh barang atau jasa yang berguna untuk masa yang akan datang. Untuk mengetahui biaya penjual pakaian bekas (*trifting*) di Pasar Wameo Kota Baubau dapat dilihat pada tabel berikut ini:

Tabel 7. Biaya Penjual Baju Bekas di Pasar Wameo Kota Baubau

No	Biaya	Jumlah	Presentase %
1	1.300.000	8 org	44,44%
2	1.500.000	10 org	55,55%
Total		18 org	100%

Sumber: Hasil Penelitian (diolah)

Berdasarkan tabel 6 diatas, diketahui bahwa penjual baju bekas dengan biaya Rp. 1.300.000 sebanyak 8 orang dengan tingkat presentase sebesar 44,44%, penjual baju bekas dengan biaya Rp. 1.500.000 sebanyak 10 orang dengan tingkat presentase sebesar 55,55%.

Tabel 8. Biaya Penjual Celana Bekas di Pasar Wameo Kota Baubau

No	Biaya	Jumlah	Presentase %
1	1.200.000	11 org	78,57%
2	1.300.000	3 org	21,42%
Total		14 org	100%

Sumber: Hasil Penelitian (diolah)

Berdasarkan tabel 7 diatas, diketahui bahwa penjual celana bekas dengan biaya Rp. 1.200.000 sebanyak 11 orang dengan tingkat presentase sebesar 78,57%, penjual celana bekas dengan biaya Rp. 1.300.000 sebanyak 3 orang dengan tingkat presentase sebesar 21,42%.

Tabel 9. Biaya Penjual Pakaian Bekas Campuran di Pasar Wameo Kota Baubau

No	Biaya	Jumlah	Presentase%
1	1.200.000 – 1.300.000	23 org	88,46%
2	1.500.000	3 org	11,53%
Total		26 org	100%

Sumber: Hasil Penelitian (diolah)

Berdasarkan tabel 8 diatas, diketahui bahwa penjual pakaian bekas campuran dengan biaya Rp. 1.200.000-1.300.000 sebanyak 23 orang dengan tingkat presentase sebesar 88,46%, penjual pakian bekas campuran dengan biaya Rp. 1.500.000 sebanyak 3 orang dengan tingkat presentase sebesar 11,53%.

3.1.3. Pendapatan

Pendapatan adalah hasil berupa uang atau hasil-hasil material lainnya yang dicapai oleh seseorang dalam satu periode tertentu. Untuk mengetahui pendapatan bersih yang diperoleh penjual pakaian bekas (*trifiting*) di Pasar Wameo Kota Baubau menggunakan rumus pendapatan bersih yaitu total penerimaan (TR) dikurangi dengan total biaya (TC).

Tabel10. Pendapatan Penjual Baju Bekas di Pasar Wameo Kota Baubau

No	Pendapatan Bersih	Jumlah	Presentase%
1	1.000.000 – 1.200.000	8 org	44,44%
2	1.500.000 – 2.000.000	10 org	55,55%
Total		18 org	100%

Sumber: Hasil Penelitian (diolah)

Berdasarkan tabel 12 diatas, diketahui bahwa pendapatan bersih penjual baju bekas sebesar Rp. 1.000.000-1.200.000 sebanyak 8 orang dengan presentase

sebesar 44,44%, pendapatan bersih penjual baju bekas sebesar Rp. 1.500.000-2.000.000 sebanyak 10 orang dengan tingkat presentase sebesar 55,55%.

Tabel 11. Pendapatan Bersih Penjual celana Bekas di Pasar Wameo Kota Baubau

No	Pendapatan Bersih	Jumlah	Presentase%
1	1.300.000 – 1.700.000	7 org	50%
2	1.800.000 – 2.000.000	7 org	50%
Total		14 org	100%

Sumber: Hasil Penelitian (diolah)

Berdasarkan tabel 10 diatas, diketahui pendapatan bersih penjual celana bekas sebesar Rp. 1.300.000-1.700.000 sebanyak 7 orang dengan dengan tingkat presentase sebesar 50%, pendapatan bersih penjual celana bekas sebanyak 7 orang dengan tingkat presentase sebesar 50%.

Tabel 12. Pendapatan Bersih Penjual Pakaian Bekas Campuran di Pasar Wameo Kota Baubau

No	Pendapatan Bersih	Jumlah	Presentase%
1	1.700.000 – 2.800.000	16 org	61,53%
2	3.200.000 – 3.700.000	10 org	38,46%
Total		26 org	100%

Sumber: Hasil Penelitian (diolah)

Berdasarkan tabel 11 diatas, diketahui bahwa pendapatan bersih penjual pakaian bekas campuran sebesar Rp. 1.700.000-2.800.000 sebanyak 16 orang dengan tingkat presentase sebesar 61,53%, pendapatan bersih penjual pakaian bekas campuran sebesar Rp. 3.200.000-3.700.000 sebanyak 10 orang dengan tingkat presentase sebesar 38,46%.

3.2. Pembahasan

Berdasarkan hasil penelitian penjual pakaian bekas (*trifling*) di Pasar Wameo Kota Baubau sebanyak 58 responden yang terdiri dari penjual pakaian baju bekas sebanyak 18 responden, penjual pakaian celana bekas sebanyak 14 responden, dan penjual pakaian bekas campuran sebanyak 26 responden yaitu:

Tabel 13. Rata-Rata Pendapatan Kotor, Biaya, Dan Pendapatan Bersih Perbulan Penjual Baju Bekas di Pasar Wameo Kota Baubau

No	Nama	Pendapatan Kotor	Biaya	Pendapatan Bersih
1	Sulva	2.300.000	1.300.000	1.000.000
2	Okta	3.500.000	1.500.000	2.000.000
3	Liana	2.500.000	1.300.000	1.200.000
4	Rosida	2.500.000	1.300.000	1.200.000
5	Sadia	3.000.000	1.500.000	1.500.000
6	Asia	3.000.000	1.500.000	1.500.000
7	Noniati	2.500.000	1.300.000	1.200.000
8	Murni	3.000.000	1.500.000	1.500.000
9	Alman	2.500.000	1.300.000	1.200.000
10	Asis	3.000.000	1.500.000	1.500.000
11	Tauma	3.500.000	1.500.000	2.000.000
12	Wa Mala	3.500.000	1.500.000	2.000.000
13	Zunaya	2.500.000	1.300.000	1.200.000
14	Endang	2.300.000	1.300.000	1.000.000
15	Safirudin	2.500.000	1.300.000	1.200.000

16	Sarni	3.000.000	1.500.000	1.500.000
17	Nandar	3.500.000	1.500.000	2.000.000
18	Suraya	3.000.000	1.500.000	1.500.000
Jumlah		51.600.000	25.400.000	26.200.000
Rata-rata		2.866.667	1.411.111	1.455.556

Sumber: Hasil Penelitian (diolah)

Di mana total penerimaan (TR) dalam perbulan sebesar Rp. 51.600.000 dikurangi dengan biaya pengeluaran (TC) dalam perbulan sebesar Rp. 25.400.000 sehingga menghasilkan pendapatan bersih dalam perbulan sebesar Rp. 26.200.000. Dari hasil penelitian rata-rata pendapatan penjual baju bekas total penerimaan (TR) dalam perbulan rata-rata Rp. 2.866.667, biaya pengeluaran (TC) dalam perbulan rata-rata Rp. 1.411.111, sedangkan pendapatan bersih dalam perbulan rata-rata Rp. 1.455.556.

Tabel 14. Rata-Rata Pendapatan Kotor, Biaya, Dan Pendapatan Bersih Perbulan Penjual Pakaian Celana Bekas di Pasar Wameo Kota Baubau

No	Nama	Pendapatan Kotor	Biaya	Pendapatan Bersih
1	Sulastri	3.000.000	1.200.000	1.800.000
2	Nurul	3.200.000	1.200.000	2.000.000
3	Wapia	3.000.000	1.300.000	1.700.000
4	Sanu	3.000.000	1.300.000	1.700.000
5	Rabiatul Isna	3.000.000	1.200.000	1.800.000
6	Muhammad	3.000.000	1.300.000	1.700.000
7	Jariah	2.500.000	1.200.000	1.300.000
8	La ape	3.200.000	1.200.000	2.000.000
9	Hatini	3.200.000	1.200.000	1.800.000
10	Watili	2.500.000	1.200.000	1.300.000
11	Hasna	2.500.000	1.200.000	1.300.000
12	Wa ba'asa	2.500.000	1.200.000	1.300.000
13	Yuliani	3.000.000	1.200.000	1.800.000
14	Salihi	3.000.000	1.200.000	1.800.000
Jumlah		40.600.000	17.100.000	23.300.000
rata-rata		2.900.000	1.221.429	1.664.286

Sumber: Hasil Penelitian (diolah)

Di mana total penerimaan (TR) dalam perbulan sebesar Rp. 40.600.000 dikurangi dengan biaya pengeluaran (TC) dalam perbulan sebesar Rp. 17.100.000 sehingga menghasilkan pendapatan bersih dalam perbulan sebesar Rp. 23.300.000. Dari hasil penelitian rata-rata pendapatan penjual pakaian celana bekas total penerimaan (TR) dalam perbulan rata-rata Rp. 2.900.000, biaya pengeluaran (TC) dalam perbulan rata-rata Rp. 1.221.429, sedangkan pendapatan bersih dalam perbulan rata-rata Rp. 1.664.286.

Tabel 15. Rata-Rata Pendapatan Kotor, Biaya, Dan Pendapatan Bersih Perbulan Penjual Pakaian Bekas Campuran di Pasar Wameo Kota Baubau

No	Nama	Pendapatan Kotor	Biaya	Pendapatan Bersih
1	Fino	4.000.000	1.200.000	2.800.000
2	Riasi	5.000.000	1.500.000	3.500.000
3	Titin	4.500.000	1.300.000	3.200.000
4	Nona	4.500.000	1.300.000	3.200.000
5	Fita	3.500.000	1.200.000	2.300.000
6	Dwi	5.000.000	1.300.000	3.700.000

7	Gau	5.000.000	1.500.000	3.500.000
8	Irawati	5.000.000	1.300.000	3.700.000
9	Wauza	4.500.000	1.300.000	3.200.000
10	Sofia	3.000.000	1.300.000	1.700.000
11	Hayati	3.000.000	1.200.000	1.800.000
12	Zanura	3.000.000	1.200.000	1.800.000
13	Aminah	3.000.000	1.300.000	1.700.000
14	Bahman	5.000.000	1.500.000	3.500.000
15	Hasan	3.000.000	1.200.000	1.800.000
16	Farma	3.000.000	1.200.000	1.800.000
17	Rizki	3.000.000	1.300.000	1.700.000
18	Sania	4.000.000	1.200.000	2.800.000
19	Zauma	3.500.000	1.200.000	2.300.000
20	Nur	3.500.000	1.200.000	2.300.000
21	Sudin	3.500.000	1.200.000	2.300.000
22	Mukyisa	5.000.000	1.300.000	3.700.000
23	Hafid	5.000.000	1.300.000	3.700.000
24	Tanti	3.000.000	1.200.000	1.800.000
25	Erni	4.000.000	1.200.000	2.800.000
26	Nita	4.000.000	1.200.000	2.800.000
Jumlah		102.500.000	31.900.000	69.400.000
Rata-rata		3.942.308	1.276.000	2.669.231

Sumber: Hasil Penelitian (diolah)

Di mana total penerimaan (TR) dalam perbulan sebesar Rp. 102.500.000 dikurangi dengan biaya pengeluaran (TC) dalam perbulan sebesar Rp. 31.900.000 sehingga menghasilkan pendapatan bersih dalam perbulan Rp. 64.400.000. Dari hasil penelitian rata-rata pendapatan penjual pakaian bekas campuran total penerimaan (TR) dalam perbulan rata-rata Rp. 3.942.308, biaya pengeluaran (TC) dalam perbulan rata-rata Rp.1.276.000, sedangkan pendapatan bersih dalam perbulan rata-rata Rp. 2.669.231.

4. Kesimpulan

Berdasarkan hasil penelitian dan pembahasan mengenai tinjauan pendapatan penjual pakaian bekas (*trifling*) di Pasar Wameo Kota Baubau, dapat disimpulkan bahwa rata-rata pendapatan kotor dari 58 penjual pakaian bekas adalah sebagai berikut: 18 penjual baju bekas dengan rata-rata pendapatan kotor sebesar Rp 2.866.667, 14 penjual celana bekas dengan rata-rata pendapatan kotor sebesar Rp 2.900.000, dan 26 penjual pakaian bekas campuran dengan rata-rata pendapatan kotor sebesar Rp 3.942.308. Rata-rata biaya dari 58 penjual tersebut terdiri dari 18 penjual baju bekas dengan rata-rata biaya sebesar Rp 1.411.111, 14 penjual celana bekas dengan rata-rata biaya sebesar Rp 1.221.429, dan 26 penjual pakaian bekas campuran dengan rata-rata biaya sebesar Rp 1.276.000. Rata-rata pendapatan bersih dari 58 penjual pakaian bekas adalah sebagai berikut: 18 penjual baju bekas dengan rata-rata pendapatan bersih sebesar Rp 1.455.556, 14 penjual celana bekas dengan rata-rata pendapatan bersih sebesar Rp 1.664.286, dan 26 penjual pakaian bekas campuran dengan rata-rata pendapatan bersih sebesar Rp 2.669.231. Prospek pengembangan hasil penelitian ini menunjukkan adanya potensi peningkatan pendapatan bagi para penjual pakaian bekas melalui diversifikasi produk dan strategi pemasaran yang lebih efektif. Penelitian selanjutnya dapat difokuskan pada analisis perilaku

konsumen dan pengaruh tren fashion terhadap penjualan pakaian bekas di Kota Baubau. Saran yang dapat diberikan adalah memperluas jangkauan pemasaran melalui media sosial dan mengadakan pelatihan untuk meningkatkan keterampilan penjual dalam manajemen bisnis serta pelayanan pelanggan.

5. Ucapan Terima Kasih

Kami mengucapkan terima kasih yang sebesar-besarnya kepada semua pihak yang telah memberikan dukungan dan bantuan dalam penyelesaian penelitian ini. Terima kasih kepada para penjual pakaian bekas di Pasar Wameo Kota Baubau yang telah bersedia meluangkan waktu dan berbagi informasi berharga untuk keperluan penelitian ini. Kami juga berterima kasih kepada lurah Wameo dan Kepala Pasar Tradisional telah memberikan ijin dan dukungan moral selama proses penelitian. Tak lupa, kami sampaikan apresiasi kepada Kepala LeRIn Unidayan yang telah memberikan arahan serta masukan yang konstruktif sehingga penelitian ini dapat diselesaikan dengan baik. Semoga hasil penelitian ini bermanfaat bagi pengembangan usaha para penjual pakaian bekas dan memberikan kontribusi positif bagi penelitian-penelitian selanjutnya.

Daftar Pustaka

- Anthony, U. V., Goni, S. Y., & Purwanto, A. (2023). Dampak Penjualan Pakaian Bekas Terhadap Peningkatan Kesejahteraan Sosial Ekonomi Pedagang Di Pasar Pinasungkulan Bitung. *Jurnal Ilmiah Society*, 3(1).
- Baladiyah, R. S. P., & Silviana, A. (2023). Peran Direktorat Jenderal Bea dan Cukai Bandar Lampung Terhadap Larangan Impor Pakaian Bekas. *Jurnal Ilmiah Universitas Batanghari Jambi*, 23(1), 900-909.
- Cahyono, S. A., Jariyah, N. A., & Indrajaya, Y. (2006). Karakteristik Sosial Ekonomi yang Mempengaruhi Pendapatan Rumah Tangga Penyadap Getah Pinus di Desa Somagede, Kebumen, Jawa Tengah. *Jurnal Penelitian Sosial Dan Ekonomi Kehutanan*, 3(2), 147–159.
- Firdaus., & Wasilah. (2002). *Akuntansi Biaya* (3rd ed.). Salemba Empat.
- Hakim, L. N., & Irwan, L. N. (2021). Analisis Faktor–Faktor Yang Mempengaruhi Jumlah Pembelian Pakaian Bekas di Pasar Gedebage Kota Bandung. *Brainy: Jurnal Riset Mahasiswa*, 2(1), 1-8.
- Julianto, D., & Puti, A. U. (2019). Analisa Pengaruh Tingkat Pendidikan Terhadap Pendapatan Individu Di Sumatera Barat. *Ikraith-Ekonomika*, 2(2), 122–131.
- Karimah, N. U., & others. (2014). Motivasi masyarakat membeli pakaian bekas di Pasar Senapelan Pekanbaru. *Jurnal Online Mahasiswa (JOM) Bidang Ilmu Sosial Dan Ilmu Politik*, 1(1), 1–15.
- Laksana, M. F. (2019). *Praktis Memahami Manajemen Pemasaran*. Al Fath Zumar.
- Mose, Y. L. S., & Suhendri, H. (2023). *Dampak Pengenaan Pajak Impor Terhadap Pendapatan Penjual Thrift Shop di Kota Malang* (Doctoral dissertation, Fakultas Ekonomi Universitas Tribhuwana Tungadewi).
- Ningsih, K. D. A. L., Ardhya, S. N., & Setianto, M. J. (2021). Implementasi Peraturan Menteri Perdagangan Republik Indonesia Nomor 12 Tahun 2020 Tentang Barang Dilarang Impor (Studi Kasus Peredaran Pakaian Impor Bekas Di Kota Singaraja). *Jurnal Komunitas Yustisia*, 4(3), 827-838.

- Padillah, I. (2021). *Dampak Penjualan Pakaian Bekas Terhadap Tingkat Pendapatan Pedagang Di Pasar Sambu Kota Medan Dalam Prespektif Ekonomi Islam* (Doctoral dissertation, Universitas Islam Negeri Sumatera Utara).
- Phillip, K., & Kevin Lane, K. (2016). *Manajemen Pemasaran*. Indeks.
- Safitri, D. (2019). *Praktek jual beli pakaian bekas di pasar Sangkumpul Bonang Kota Padangsidimpuan ditinjau dari Kompilasi Hukum Ekonomi Syariah KHES* (Doctoral dissertation, IAIN Padangsidimpuan).
- Santoso, T. M. (2017). *Revitalisasi Pasar Johar Semarang dengan pendekatan Arsitektur Indische*. UAJY.
- Soekartawi. (2002). *Teori Ekonomi Produksi dengan Pokok Bahasan Analisis Fungsi Produksi Cobb-Douglas*. Raja Grafindo Persada.
- Suherman, R. (2009). *Manajemen Produksi dan Operasi* (3rd ed.). Grasindo.
- Supardi, H., & Butarbutar, H. (2018). Analisis Pengaruh Harga dan Promosi terhadap Peningkatan Penjualan pada PT. Bingei Agung Medan. *Jurnal Ilmiah Methonomi*, 4(Suplemen), 17–22.
- Swastha, B., & Irawan. (204 C.E.). *Manajemen Pemasaran Modern* (II. Get. V). Liberty.
- Thamrin, A., & Francis, T. (2016). *Manajemen Pemasaran*. Rajagrafindo Persada.
- Tri Wicaksono, D., & Basuki, M. U. (2011). *Analisis Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Pendapatan Pedagang Kaki Lima Penjual Bakso Di Kota Semarang*. UNDIP: Fakultas Ekonomika dan Bisnis.
- Wikansari, R., Satryo, A. P., Shalsabila, E., Deni, N. R., Nisa, R. C., & Agustin, S. P. (2023). Upaya Pemerintah dalam Mengurangi Aktivitas Impor Pakaian Bekas Ilegal di Indonesia. *Jurnal Bingkai Ekonomi (JBE)*, 8(1), 35-42.