

SKRIPSI

**PENGARUH INOVASI PRODUK TERHADAP KINERJA
PEDAGANG SENTRAL ANTASARI DI PASAR HANYAR
BANJARMASIN**



**OLEH:
ZULKIFLI
NPM. 17.31.0603**

**PROGRAM STUDI MANAJEMEN
FAKULTAS EKONOMI
UNIVERSITAS ISLAM KALIMANTAN
MUHAMMAD ARSYAD AL BANJARI
BANJARMASIN
2021**

ABSTRAK

Banyak warga atau penduduk sekitar yang memutuskan untuk memilih profesi sebagai pedang yang berjualan kebutuhan atau sesuatu yang dibutuhkan oleh para konsumen dengan adanya modal yang dimiliki relatif rendah. Mengingat banyak pembeli yang berasal dari kalangan mahasiswa, anak sekolah, dan karyawan kerja beserta penduduk yang hobi jajanan di luar, maka pedagang ini memutuskan untuk berjualan di pasar hanyar Banjarmasin. Salah satu alasan dari pedagang yang ada di Banjarmasin kenapa mereka memilih bekerja sebagai pedagang karena menurut mereka hanya itulah keahlian mereka selain itu mereka merasa tidak mampu dalam hal pendidikan, sebab pendidikan yang mereka miliki hanya lulusan SD-SMK. Ada beberapa faktor yang menunjang suatu usaha, salah satu faktor yang mendasar yaitu seperti motivasi dan kemampuan berwirausaha juga harus diperhatikan demi meningkatnya produktivitas. Sebagai contoh dari angkatan pekerja pada sektor informal adalah pedagang yang semakin berkembang pesat, biasa juga disebut dengan sebutan pedagang.

Peneliti ingin mengetahui Apakah inovasi produk berpengaruh terhadap kinerja Pedagang Sentral Antasari di Pasar Hanyar Banjarmasin, tujuan penelitian tujuan penelitian ini adalah untuk mengetahui pengaruh inovasi produk terhadap kinerja Pedagang Sentral Antasari di Pasar Hanyar Banjarmasin.

Metode yang digunakan dalam penelitian ini adalah kuantitatif dengan sampel penelitian 35 orang pedagang.

Hasil penelitian ini menunjukkan bahwa Inovasi Produk berpengaruh signifikan terhadap Kinerja pedagang di pasar hanyar di Banjarmasin, maka hipotesis diterima. Hal ini dikarenakan inovasi produk yang diberikan oleh pihak pedagang pasar hanyar di Banjarmasin sangat bagus untuk semangat kinerjanya.

Kata Kunci : Inovasi Produk, Kinerja Pedagang, Sentral Antasari

ABSTRACT

Many local residents or residents decide to choose a profession as a sword that sells necessities or something that is needed by consumers with relatively low capital. Considering that many buyers come from students, school children, and work employees as well as residents who like snacks outside, this trader decided to sell at the Banjarmasin Hanyar market. One of the reasons why traders in Banjarmasin choose to work as traders is because according to them that is their only skill, besides that they feel inadequate in terms of education, because the education they have is only elementary-vocational school graduates. There are several factors that support a business, one of the basic factors, such as motivation and entrepreneurial ability, must also be considered in order to increase productivity. An example of the labor force in the informal sector is traders who are growing rapidly, also known as traders.

Researchers want to know whether product innovation affects the performance of Antasari Central Traders in the Hanyar Market, Banjarmasin, the purpose of this research is to determine the effect of product innovation on the performance of Antasari Central Traders in the Hanyar Market, Banjarmasin.

The method used in this study is quantitative with a research sample of 35 traders. The results of this study indicate that product innovation has a significant effect on the performance of traders in the only market in Banjarmasin, so the hypothesis is accepted. This is because the product innovation provided by the market traders in Banjarmasin is very good for the spirit of its performance.

Keywords: Product Innovation, Merchant Performance, Sentral Antasari

PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang

Semenjak terjadinya krisis yang melanda Indonesia maka terjadi produktivitas yang menurun yang mengakibatkan banyak masyarakat kehilangan lapangan pekerjaan. Suatu usaha seringkali menghasilkan kualitas kerja yang berbeda-beda. Adanya perbedaan tersebut disebabkan oleh beberapa faktor diantaranya seperti motivasi dan kemampuan berwirausaha. Kepuasan kerja pada dasarnya merupakan hal yang bersifat individual, setiap individual memiliki tingkat kepuasan kerja yang berbeda – beda sesuai dengan keinginan dan sistem nilai yang dianutnya

Pedagang merupakan salah satu jenis usaha yang mempunyai keunggulan tersendiri salah satunya dalam hal ini pemilik merangkap sebagai pemilik sendiri dan memiliki gaya manajemen sendiri. Namun biasanya dalam usaha kecilpun kita ingin mendapatkan keuntungan yang maksimal (profit), melalui pencapaian kinerja atau keberhasilan yang ingin dicapai dan dirasakan hasilnya oleh para usaha pedagang.

Aspek-aspek yang dapat membentuk kepuasan kerja pedagang antara lain: faktor individual (umur, jenis kelamin, sikap pribadi terhadap pekerjaan), faktor hubungan antar pedagang, hubungan sosial antara sesama pedagang. Aspek tersebut memberikan motivasi agar kepuasan kerja tercapai bagi pedagang.

Dengan bertambahnya penduduk pendatang maupun penduduk asli Banjar yang begitu padat dan ramai, maka sebagai wirausaha hal ini merupakan peluang untuk mengais rezeki. Salah satu alasan dari pedagang yang ada di Banjarmasin kenapa mereka memilih bekerja sebagai pedagang karena menurut mereka hanya itulah keahlian mereka selain itu mereka merasa tidak mampu dalam hal pendidikan, sebab pendidikan yang mereka miliki hanya lulusan SD-SMK.

Salah satu bentuk kelemahan yang dimiliki pedagang yaitu tidak adanya kemampuan yang dimiliki dalam proses perencanaan usaha yang dilakukan sehingga aktivitas para pemilik pedagang belum sepenuhnya mampu mencapai tujuan yang telah ditetapkan. Terbatasnya kemampuan pemilik pedagang tersebut juga terkait dengan manajemen yang diterapkan oleh pemilik pedagang. Masih rendahnya dukungan kemampuan yang dimiliki pedagang menjadikan usaha yang dijalankan sering mengalami permasalahan dan pada akhirnya usaha yang dijalankan tidak dapat berjalan. Rendahnya kemampuan juga dikarenakan masih rendahnya tingkat pendidikan yang dimiliki sehingga menjadikan kemampuan untuk

mengelola usaha yang dijalankan. Kenyataan ini menjadikan kemampuan yang dimiliki para pemilik belum mampu mendukung aktivitas pengelolaan usaha yang dilakukan.

Menurunnya jumlah pendapatan yang dimiliki para pemilik pedagang tersebut memberikan gambaran mengenai tingkat kemampuan pemilik untuk mempertahankan usaha yang dikerjakan. Menurunnya jumlah pendapatan para pemilik pedagang ditunjukkan dengan adanya menurunnya kemampuan dalam memberikan pelayanan kepada konsumen dan adanya ketidakmampuan bersaing dengan usaha sejenis. Hal ini didukung dengan hasil wawancara kepada pedagang pemilik pedagang yaitu sebagai berikut: "Usaha yang saya lakukan tidak mampu berkembang karena selama ini saya merasa tidak mampu bersaing dengan usaha sejenis yang memiliki skala yang lebih besar. Ketidakmampuan saya untuk bersaing menjadikan saya kurang memiliki inovasi produk dalam mengembangkan usaha saya selama ini. Selain itu kondisi ini juga menjadikan penjualan yang saya peroleh terus menunjukkan adanya penurunan dan akhirnya diikuti dengan pencapaian jumlah laba". Adanya Hasil wawancara tersebut memperkuat adanya penurunan atas motivasi untuk menjalankan usaha yang dilakukan, yang dikarenakan terjadi penurunan jumlah laba dan penjualan yang dihasilkan dari kegiatan usaha yang dihasilkan.

Berdasarkan uraian di atas maka judul penelitian yang dilakukan yaitu: "Pengaruh Inovasi Produk Terhadap Kinerja Pedagang Sentral Antasari Di Pasar Hanyar Banjarmasin".

1.2 Perumusan Masalah

1. Apakah inovasi produk berpengaruh terhadap kinerja Pedagang Sentral Antasari di Pasar Hanyar Banjarmasin?

1.3 Tujuan Penelitian

Adapun tujuan penelitian ini adalah untuk mengetahui pengaruh inovasi produk terhadap kinerja Pedagang Sentral Antasari di Pasar Hanyar Banjarmasin.

1.4 Metode Penelitian

1. Populasi
Populasi dalam penelitian ini adalah kinerja Pedagang Sentral Antasari di pasar hanyar Banjarmasin berjumlah 35 orang.
2. Sampel
Keseluruhan jumlah sampel yang diteliti yaitu berjumlah 35 orang.
3. Variabel Penelitian
Di dalam penelitian ini terdapat dua variabel yaitu: Variabel Bebas (independent Variabel) X_1 = inovasi produk, dan Variabel Terikat (Dependent Variabel) Y = Kinerja Pedagang
4. Skala Pengukuran
Berdasarkan Skala Likert adapun skor jawabannya adalah sebagai berikut :

- 1) Jawaban sangat tidak setuju, diberi skor 1
 - 2) Jawaban tidak setuju, diberi skor 2
 - 3) Jawaban netral, diberi skor 3
 - 4) Jawaban setuju, diberi skor 4
 - 5) Jawaban sangat setuju, diberi skor 5
5. Metode Pengumpulan Data
 - 1) Studi Kepustakaan (Library Research)
 - 2) Riset Lapangan
 6. Teknik Analisis Data
 - 1) Uji Instrumen Penelitian
 - 2) Uji Validitas
 - 3) Uji Reliabilitas
 - 4) Uji Asumsi Klasik

HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

2.1 Hasil Penelitian

2.1.1 Gambaran Umum Responden

1. Jenis Kelamin

Tabel Karakteristik Responden Berdasarkan Jenis Kelamin

No	Jenis Kelamin	Frekuensi	Persentase (%)
1	Laki-Laki	19	54.3
2	Perempuan	16	45.7
Jumlah		35	100

Menunjukkan bahwa pedagang di pasar hanyar di Banjarmasin menjadi responden dengan jenis kelamin pria sebanyak 19 orang atau 54.3% sedangkan responden berjenis kelamin perempuan sebanyak 16 orang atau 45.7%.

2. Usia

Tabel Karakteristik Responden Berdasarkan Usia

Usia	Jumlah	Presentase
< 20 tahun	5	14.3%
20 – 29 tahun	9	25,7%
30 – 40 tahun	16	45,7%
> 40 tahun	5	14,3%
Total	35	100%

Menunjukkan bahwa pedagang di psasar hanyar di Banjarmasin yang menjadi responden dengan usia < 20 tahun sebanyak 5 orang atau 14.3%, sedangkan usia 20-29 tahun sebanyak 9 orang atau 25.7% dan usia responden 20-40 tahun sebanyak 16 orang atau 45.7% dan > 40 tahun sebanyak 5 orang atau 14,3%

3. Pendidikan

Tabel Karakteristik Responden Berdasarkan Pendidikan

NO	Pendidikan	Jumlah	Presentase
1	SD	8	22,9%
2	SMP	19	54,3%

3	SMA	6	17,1%
4	S1	2	5,7%
Total	35	35	100%

Menunjukkan bahwa pedagang di psasar hanyar di Banjarmasin yang menjadi responden dengan pendidikan SD sebanyak 8 orang atau 22,9% sedangkan pendidikan SMP sebanyak 19 orang atau 54,3% sedangkan pendidikan SMA sebanyak 6 orang atau 17,1% dan juga pendidikan S1 sebanyak 2 orang atau 5,7%.

2.1.2 Distribusi Frekuensi Pernyataan Kuesioner

1. Distribusi Frekuensi Variabel Inovasi Produk (X)

Tabel Jawaban Responden Pada Variabel Inovasi produk (X)

Item	1		2		3		4		5		Mean
	F	%	F	%	F	%	F	%	F	%	
X.1	2	5,7	-	-	12	34,3	21	60,0	-	-	3,49
X.2	1	2,9	-	-	13	37,1	21	60,0	-	-	3,54
X.3	-	-	1	2,9	10	28,6	24	68,6	-	-	3,66
X.4	1	2,9	2	5,7	11	31,4	21	60,0	-	-	3,49
X.5	1	2,9	2	5,7	14	40,0	18	51,4	-	-	3,40
X.6	-	-	2	5,7	15	42,9	18	51,4	-	-	3,46
X.7	-	-	3	8,6	14	40,0	18	51,4	-	-	3,43
X.8	-	-	3	8,6	10	28,6	22	62,9	-	-	3,54
X.9	-	-	5	14,3	10	28,6	20	57,1	-	-	3,43
X.10	-	-	3	8,6	14	40,0	18	51,4	-	-	3,43
Variabel Means											3,48

Keterangan:

1 = Sangat Tidak Setuju

2 = Tidak Setuju

3 = Ragu - Ragu

4 = Setuju

5 = Sangat Setuju

2. Distribusi Frekuensi Variabel Kinerja pedagang (Y)

Tabel Jawaban Responden Pada Variabel Kinerja pedagang (Y)

Item	1		2		3		4		5		Mean
	F	%	F	%	F	%	F	%	F	%	
Y1	-	-	3	8,6	11	31,4	21	60,0	-	-	3,51
Y2	2	5,7	12	34,3	4	11,4	17	48,6	-	-	3,03
Y3	-	-	-	-	10	28,6	25	71,4	-	-	3,71
Y4	-	-	-	-	15	42,9	20	57,1	-	-	3,57
Y5	-	-	3	8,6	12	34,3	20	57,1	-	-	3,49
Y6	-	-	5	14,3	11	31,4	19	54,3	-	-	3,40
Y7	-	-	6	17,1	16	45,7	13	37,1	-	-	3,20
Y8	-	-	1	2,9	15	42,9	19	54,3	-	-	3,51
Y9	-	-	1	2,9	15	42,9	19	54,3	-	-	3,51
Y10	-	-	7	20,0	9	25,7	19	54,3	-	-	3,34
Variabel Means											3,42

Keterangan:

1 = Sangat Tidak Setuju

2 = Tidak Setuju

3 = Ragu - Ragu

4 = Setuju

5 = Sangat Setuju

2.2 Hasil Uji Validitas

Tabel Hasil uji Validitas

No.	Variabel	Indikator	Hasil	Keterangan
1	Inovasi Produk (X)	X1	0,620	Valid
		X2	0,731	Valid
		X3	0,708	Valid
		X4	0,798	Valid
		X5	0,810	Valid
		X6	0,792	Valid
		X7	0,816	Valid
		X8	0,705	Valid
		X9	0,853	Valid
		X10	0,824	Valid
2	Kinerja Pedagang (Y)	Y1	0,708	Valid
		Y2	0,894	Valid
		Y3	0,765	Valid
		Y4	0,807	Valid
		Y5	0,912	Valid
		Y6	0,627	Valid
		Y7	0,304	Valid
		Y8	0,891	Valid
		Y9	0,901	Valid
		Y10	0,823	Valid

Diketahui bahwa seluruh item memenuhi kriteria validitas. Hal ini dapat dilihat bahwa semua item-item yang ada dalam penelitian memiliki $r \geq 0.334$, sehingga dapat disimpulkan bahwa semua item pertanyaan dalam penelitian ini valid.

2.3 Hasil Uji Reliabilitas

Tabel Hasil Uji Reliabilitas

No	Variabel	Alpha Cronbach (a)	Reliabilitas
1	Inovasi Produk (X)	0,920	Reliabel
2	Kinerja Pedagang (Y)	0,908	Reliabel

2.4 Pembahasan

1. Pengaruh Inovasi Produk Terhadap Kinerja Pedagang di pasar hanyar di Banjarmasin

Hasil penelitian ini menunjukkan bahwa Inovasi Produk berpengaruh signifikan terhadap Kinerja pedagang di pasar hanyar di Banjarmasin, maka hipotesis diterima. Hal ini dikarenakan inovasi produk yang

diberikan oleh pihak pedagang pasar hanyar di Banjarmasin sangat bagus untuk semangat kinerjanya

PENUTUP

3.1 Kesimpulan

1. Variabel Inovasi Produk (X) memiliki pengaruh positif signifikan terhadap kinerja pedang pasar hanyar di Banjarmasin. Dibuktikan dengan signifikansi sebesar 0.000, dikarenakan nilai signifikansi < 0.05 , maka dapat disimpulkan bahwa variabel Inovasi Produk berpengaruh signifikan terhadap kinerja pedagang pasar hanyar di Banjarmasin

3.2 Saran

1. Bagi pedagang pasar hanyar di Banjarmasin
Bagi para pedagang pasar hanyar harus bisa membuat inovasi yang dapat menarik minat konsumen, agar produk pasar dapat bersaing dengan produk impor, pasar harus sering melakukan evaluasi dan mengembangkan inovasi baru sehingga produk yang pedagang buat tidak monoton dan membosankan.
2. Bagi Fakultas Ekonomi, penelitian ini diharapkan bisa menjadi tambahan keilmuan dalam bidang inovasi produk terhadap kinerja pedagang.
3. Bagi Peneliti Selanjutnya
Penelitian ini dapat dijadikan sebagai referensi untuk penelitian mengenai pengaruh inovasi produk terhadap kinerja pedagang.

DAFTAR PUSTAKA

- Arikunto, S. 2016. *Prosedur Penelitian Suatu Pendekatan Praktik*. Jakarta : Rineka Cipta
- Lutfi, Ridwan Isya, Heru Susilo dan Muhammad Faisal Riza. 2014. Pengaruh Motivasi Kerja Terhadap Kinerja Karyawan (Studi pada PT. Elsiscom Prima Karya, Kantor Perwakilan Surabaya). *Jurnal Administrasi Bisnis*, Vol. 13 No.1
- Manajemen Sumber Daya Manusia untuk Perusahaan: dari Teori ke Praktik*. Jakarta : RajaGrafindo Persada
- Siagian, Sondang P. 2015. *Manajemen Sumber Daya Manusia Edisi 1* Cetakan Ke-sebelas. Jakarta : PT. Bumi Aksara
- Suryana, *Kewirausahaan: Pendekatan Karakteristik Wirausahawan Sukses*, (Jakarta: Kencana Perdana Media Group, 2011)
- Wahyono, *Orientasi Pasar dan Inovasi: Pengaruhnya Terhadap kinerja Pemasaran*, (Jurnal Sains Pemasaran Indonesia, Vol. 1, No.1, 2002)