

**ABSTRAK**

Perbedaan Tingkat Pengembangan Usaha  
Pedagang Pasar Tanpa Kredit  
Dan Dengan Pinjaman Kredit  
Lembaga Studi Pengembangan Pedesaan (LSPP)  
Studi Kasus : Pedagang Pasar Sidodadi, Surakarta

Feri Trihandayani  
Universitas Sanata Dharma  
Yogyakarta

Penelitian ini bertujuan, untuk mengetahui bagaimana perbedaan pengembangan usaha pedagang pasar tanpa kredit dan dengan adanya pinjaman kredit dari Lembaga Studi Pengembangan Pedesaan (LSPP). Perkembangan usaha pedagang pasar tersebut dilihat dari, modal usahanya, volume penjualannya, pendapatan bersihnya dan distribusi pendapatan bersih di antara para pedagang pasar Sidodadi di Surakarta.

Penelitian ini menggunakan pendekatan Comparative Study. Pengumpulan data dengan metode wawancara berpedoman dan observasi langsung. Besar sampel yang diambil adalah 25% dari populasi yaitu 60 pedagang. Data perkembangan dari aspek modal usaha, volume penjualan, pendapatan bersih dan distribusi pendapatan bersih, diproses secara statistik. Pengujian hipotesis dilakukan melalui uji "Z", untuk variabel modal usaha, volume penjualan, dan pendapatan bersih. Gini coefficient untuk variabel distribusi pendapatan bersih, dan konsep yang digunakan adalah konsep testing the difference between two population means pendekatan with-without satu kelompok tanpa kredit dan satu kelompok dengan fasilitas kredit Lembaga Studi Pengembangan Pedesaan (LSPP).

Kesimpulan yang dapat ditarik dari penelitian ini adalah bahwa ada perbedaan yang signifikan pada pengembangan usaha pedagang pasar Sidodadi, yang ditunjukkan dengan adanya perbedaan modal usaha, volume penjualan, pendapatan bersih dan distribusi pendapatan bersih antara pedagang tanpa kredit dan pedagang dengan fasilitas kredit LSPP.

**ABSTRACT**

The Business Developmental Difference  
between Salespeople with and without Credit  
from Institute for Rural Development Study (IRDS):  
A Case Study at Sidodadi Market, Surakarta.

Feri Trihandayani  
Sanata Dharma University  
Yogyakarta

This research is to know the business developmental difference between salespeople with and without credit from Institute for Rural Development Study (IRDS) in terms of capital, sale volume, profit, and distribution of profit. The study was done at Sidodadi Market, Surakarta.

The data were collected by interview and observation. This research was comparative study with 60 samples taken purposively from 246 salespeople. The data analysis used

- (1) Z-test for the capital, sale volume and profit;
- (2) Gini coefficient for the distribution of profit;
- (3) With - without approach for all of the variables.

The results show that there is a significant difference of business development between salespeople with and without credit from Institute for Rural Development Study (IRDS).