

**PENGARUH KEMAMPUAN PEDAGANG, JAM KERJA, DAN
LOKASI TERHADAP PENDAPATAN PEDAGANG PASAR**

DOLOPO

SKRIPSI



FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM

INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI PONOROGO

2023

ABSTRAK

Mahmudah, Lailatul. Pengaruh Kemampuan Pedagang, Jam Kerja, dan Lokasi Terhadap Pendapatan Pedagang Pasar Dolopo. Skripsi. 2023. Jurusan Ekonomi Syariah, Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam, Institut Agama Islam Negeri Ponorogo, Pembimbing: Moh Faizin, M. SE.

Kata Kunci: Kemampuan Pedagang, Jam Kerja, Lokasi, Pendapatan Pedagang.

Pasar Dolopo merupakan pasar tradisional yang telah diresmikan pada tahun 1991. Jumlah pedagang dalam pasar Dolopo sebanyak 554 orang. Dalam kegiatan berdagang kemampuan, jam kerja, dan lokasi sangat menentukan jumlah pendapatan. Dalam mencapai pendapatan yang diinginkan para pedagang pasar Dolopo dianggap kurang memenuhi target, namun para pedagang telah melakukan usaha agar pendapatan mereka mengalami peningkatan. Salah satunya yaitu meningkatkan kemampuan pedagang dalam pelayanan, lalu penambahan jam kerja, dan penempatan usaha dagangan pada lokasi yang dianggap strategis.

Tujuan penelitian ini adalah untuk menguji dan menganalisis secara parsial maupun secara simultan kemampuan pedagang, jam kerja, dan lokasi terhadap pendapatan pedagang pasar Dolopo. Penelitian menggunakan metode kuantitatif. Metode pengambilan menggunakan *simple random sampling*. Teknik pengumpulan data menggunakan kuisioner. Variabel independen yang digunakan yaitu kemampuan pedagang, jam kerja, dan lokasi. Sedangkan variabel dependenn pendapatan pedagang.

Teknik analisis data yang digunakan validitas dan reliabilitas, uji asumsi klasik, serta uji hipotesis yang terdiri dari uji regresi linier sederhana dan berganda, uji R square, uji F, dan uji t. Hasil penelitian menunjukkan bahwa: 1) Kemampuan pedagang berpengaruh secara parsial terhadap pendapatan pedagang. 2) Jam kerja berpengaruh secara parsial terhadap pendapatan pedagang. 3) Lokasi berpengaruh secara parsial terhadap pendapatan pedagang. 4) Secara simultan Kemampuan pedagang, jam kerja, dan lokasi berpengaruh positif terhadap pendapatan pedagang.



KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA

**INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI PONOROGO
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM**

Jl. Puspita Jaya Desa Pintu Jenangan Ponorogo

LEMBAR PERSETUJUAN UJIAN SKRIPSI

Yang bertandatangan di bawah ini menerangkan bahwa skripsi atas nama:

No	NAMA	NIM	JURUSAN	JUDUL
1	Lailatul Mahmudah	401190270	Ekonomi Syariah	Pengaruh Kemampuan Pedagang, Jam Kerja, dan Lokasi Terhadap Pendapatan Pedagang Pasar Dolopo.

Telah selesai melaksanakan bimbingan, dan selanjutnya disetujui untuk diujikan pada ujian skripsi.

Ponorogo, 3 Mei 2023

Mengetahui,
Ketua Jurusan Ekonomi Syariah

Dr. Luhur Prasetyo, S.Ag., M.E.I.
NIP.197801122006041002

Menyetujui,
Pembimbing

Moh Faizin, M.SE
NIP. 198406292018011001



KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK
INDONESIA
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI PONOROGO
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM
Jl. Puspita Jaya desa Pintu Jenangan Ponorogo

LEMBAR PENGESAHAN SKRIPSI

Naskah skripsi berikut ini:

Judul : Pengaruh Kemampuan Pedagang, Jam Kerja, dan Lokasi Terhadap
Pendapatan Pedagang Pasar Dolopo.

Nama : Lailatul Mahmudah

NIM : 402190270

Jurusan : Ekonomi Syariah

Telah diujikan dalam sidang *Ujian Skripsi* oleh Dewan Penguji Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam IAIN Ponorogo dan dapat diterima sebagai salah satu syarat memperoleh gelar sarjana dalam bidang Ekonomi.

Dewan Penguji

Ketua Sidang

Ridho Rokamah, S.Ag., MSI

NIP. 197412111999032002

Penguji I

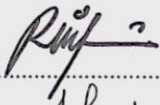
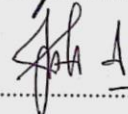
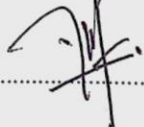
Yulia Anggraini, M.M

NIDN. 2004078302

Penguji II

Moh Faizin, M SE.

NIP. 198406292018011001

()
:
()
:
()

Ponorogo, 03 Mei 2023

Mengesahkan,

Dekan FEBI IAIN Ponorogo



Dr. H. Luthfi Hadi Aminuddin, M.Ag.

NIP. 197207142000031005

SURAT PERSETUJUAN PUBLIKASI

Yang bertanda tangan di bawah ini :

Nama : Lailatul Mahmudah

NIM : 401190270

Fakultas : Ekonomi dan Bisnis Islam

Program Studi : Ekonomi Syariah

Judul Skripsi/Tesis : Pengaruh Kemampuan Pedagang, Jam Kerja, Lokasi
Terhadap Pendapatan Pedagang Pasar Dolopo

Menyatakan bahwa naskah skripsi/ tesis telah diperiksa dan disahkan oleh dosen pembimbing. Selanjutnya saya bersedia naskah tersebut diplukasikan oleh perpustakaan IAIN Ponorogo yang dapat diakses di **ethesis.iainponorogo.ac.id**. Adapun isi dari keseluruhan tulisan tersebut, sepenuhnya menjadi tanggung jawab dari penulis.

Demikian pernyataan saya untuk dapat dipergunakan semestinya.

Ponorogo, 29 Mei 2023



Lailatul Mahmudah

NIM 401190270

PERNYATAAN KEASLIAN DATA

Yang bertanda tangan di bawah ini :

Nama Lengkap : Lailatul Mahmudah
Tempat/Tanggal Lahir : Madiun, 03 Juli 2000
Jenis Kelamin : Perempuan
NIM : 401190270
Jurusan : Ekonomi Syariah
Fakultas : Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam

Menyatakan dengan sesungguhnya bahwa data yang saya tulis pada surat pernyataan ini dan yang saya isikan di laman e-wisuda benar-benar telah sesuai dengan data Akta Kelahiran dan ijazah terakhir (MA/SMA/SMK/Paket C) serta setuju digunakan sebagai acuan penulisan ijazah S1/S2 oleh pihak IAIN Ponorogo

Apabila dikemudian hari terdapat kesalahan dari data tersebut, saya siap bertanggungjawab sesuai peraturan yang berlaku

Demikian surat pernyataan ini saya buat dengan sebenarnya dan dapat dipertanggungjawabkan

Ponorogo, 29 - 05 - 2023
Yang membuat pernyataan



Lailatul Mahmudah



DAFTAR ISI

HALAMAN JUDUL	i
PERNYATAAN KEASLIAN TULISAN	ii
LEMBAR PERSETUJUAN UJIAN SKRIPSI	iii
LEMBAR PENGESAHAN SKRIPSI	iv
SURAT PERSETUJUAN PUBLIKASI	v
PERNYATAAN KEASLIAN DATA.....	vi
BAB 1 PENDAHULUAN	1
A. Latar Belakang Masalah.....	1
B. Rumusan Masalah	9
C. Tujuan Penelitian	10
D. Manfaat Penelitian	10
E. Sistematika Pembahasan	12
BAB II LANDASAN TEORI	13
A. Deskripsi Teori.....	13
B. Kajian Penelitian Terdahulu	26
C. Kerangka Pemikiran.....	37
D. Hipotesis.....	38
BAB III METODE PENELITIAN	42
A. Rancangan Penelitian	42
B. Variabel Penelitian dan Definisi Operasional	42
C. Tempat dan Waktu Penelitian	45
D. Populasi dan Sampel	46
E. Jenis Data dan Sumber Data	47
F. Metode Pengumpulan Data	48
G. Instrumen Penelitian.....	48
H. Validitas dan Reliabilitas Instrumen	49
I. Teknik Pengumpulan Data dan Analisis Data.....	50
BAB IV HASIL DAN PEMBAHASAN	57
A. Gambaran Umum Tempat Penelitian.....	57

B. Hasil Pengujian Instrumen	57
C. Hasil Pengujian Deskripsi	62
D. Hasil Pengujian Hipotesis	65
E. Pembahasan.....	86
BAB V PENUTUP	101
A. Kesimpulan	101
B. Saran.....	102
DAFTAR PUSTAKA	104



BAB 1

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang Masalah

Perkembangan perekonomian Indonesia pada saat ini bisa diukur oleh maraknya pembangunan pusat perdagangan. Keberadaan pusat perdagangan merupakan salah satu indikator paling nyata kegiatan ekonomi masyarakat di suatu wilayah.¹ Perkembangan bisnis ritel di Indonesia dapat dikatakan cukup berkembang terutama ritel modern dalam semua varian jenisnya seperti swalayan, supermarket, minimarket, mall dan sebagainya.² Menurut bentuk fisik, pusat perdagangan dibagi menjadi dua yaitu pasar tradisional dan pusat perbelanjaan modern. Dari sisi kepentingan ekonomi, semakin meningkatnya jumlah pusat perdagangan, baik yang tradisional maupun modern mendorong terciptanya peluang kerja bagi banyak orang. Mulai dari jasa tenaga satuan pengamanan, penjaga toko, pengantar barang, *cleaning service*, hingga jasa transportasi. Ini berarti kehadiran pusat perdagangan ikut serta dalam mengentaskan masalah pengangguran dan kemiskinan. Namun dari sisi sosial, keberadaan pasar modern dapat mengancam para pedagang pasar tradisional yang merupakan golongan ekonomi menengah kebawah.³

¹ Rosetyadi Artistyan Firdausa and Fitrie Arianti, "Pengaruh Modal Awal, Lama Usaha, Dan Jam Kerja Terhadap Pendapatan Pedagang Kios Di Pasar Bintoro Demak," *Diponegoro Journal Of Economics* 2, no. 1 (2016): 1.

² Bella Almada Widyana and Maulida Nurhayati, "Pengaruh Display Produk, Loyalitas Dan Kualitas Pelayanan Terhadap Loyalitas Pelanggan Swalayan Surya Mandiri Swalayan Mlarak Ponrorogo," *Niqosiya: Journal Of Economics and Business Research* 2, no. 1 (2022): 158.

³ Firdausa and Fitrie Arianti, "Pengaruh Modal Awal, Lama Usaha, Dan Jam Kerja Terhadap Pendapatan Pedagang Kios Di Pasar Bintoro Demak," 1–6.

Pasar tradisional memiliki keunggulan untuk bersaing dengan pasar modern. Lokasi yang luas, barang yang tersedia sangat banyak dan beragam, adanya tawar menawar secara langsung merupakan keunggulan yang dimiliki oleh pasar tradisional. Menurut Aliyah, Pasar tradisional biasanya terdapat di tempat strategis, mudah dicapai oleh kedua pihak yang tidak jauh dari desa, antar desa dan tempat yang aman dari gangguan umum. Pasar tradisional berada pada bangunan kios, los, dan tanah terbuka. Pada bagian utama terdapat kios pada bangunan permanen, dan bagian ‘oprokan’ atau bagian terbuka yang digunakan pedagang yang bersifat sementara dengan luasan yang lebih kecil daripada los.⁴

Pasar Dolopo merupakan pasar tradisional yang terletak di Krajan, Bangunsari, Kecamatan Dolopo, Kabupaten Madiun. Letaknya sangat strategis yaitu dipinggir jalan raya Ponorogo-Madiun KM 15. Pasar Dolopo ini didirikan pada tahun 1984. Umumnya jam operasionalnya dimulai pukul 03.00 sampai 13.00 WIB. Jumlah los dan kios pada pasar Dolopo ini banyak, ada sekitar 177 unit untuk kios, dan 507 unit untuk los. Jenis barang yang diperdagangkan banyak, beberapa diantaranya pakaian, gerabah, serta sayur dan buah-buahan.⁵ Sekarang jumlah pedagang di pasar Dolopo ini sekitar 554 orang.⁶

⁴ Istijabatul Aliyah, “Pemahaman Konseptual Pasar Tradisional Di Perkotaan,” *Cakra Wisata* 18, no. 2 (2017): 8.

⁵ Disperindag Jatim, *Profil Pasar Dolopo Kabupaten Madiun* (blog), accessed March 4, 2023, <https://siskaperbapo.jatimprov.go.id/profilpasar/detail/71>.

⁶ Data BPS, “Data Jumlah Pedagang Di Pasar Dolopo,” February 25, 2023, <https://madiunkab.bps.go.id/statictable/2020/03/05/2026/.html>.

Tujuan utama seseorang bekerja atau menjalankan usaha adalah untuk memperoleh pendapatan. Pendapatan adalah jumlah pendapatan dari hasil kerja atau usaha rata-rata per minggu, per bulan, maupun per tahun.⁷ Pendapatan dapat digunakan untuk memenuhi kebutuhan hidup serta kelangsungan suatu usaha yang dijalankannya dimana pendapatan yang diterima dapat digunakan untuk pembayaran. Perbedaan pendapatan antar individu atau kelompok disebabkan oleh banyak hal seperti perbedaan dalam kemampuan dan keahlian, intensitas kerja, perbedaan antar jabatan, perbedaan dalam pendidikan, dan faktor-faktor lain.⁸ Menurut Basu Swasta faktor yang dapat mempengaruhi pendapatan dari kegiatan penjualan antara lain, (1) kondisi dan kemampuan pedagang, (2) kondisi pasar yang berkaitan tipe pasar, jenis konsumen pada pasar tersebut, lokasi berdagang, banyaknya pembeli dan juga selera konsumen dalam suatu pasar, (3) modal, (4) kondisi organisasi usaha, dan faktor lain yang mempengaruhi usaha berkaitan dengan (5) periklanan dan kemasan produk, (6) jenis dagangan, (7) umur, dan (8) jam kerja juga dapat mempengaruhi pendapatan.⁹

Berdasarkan hasil pengamatan, pasar Dolopo yang sekarang tidak seramai sebelum adanya pemberlakuan pembatasan kegiatan masyarakat. Adanya PPKM kemarin menyebabkan kegiatan jual beli dipasar Dolopo menurun,

⁷ Paul A. Samuelson and William D. Nordhaus, *Mikro Ekonomi*, Terj. Haris Munandar Dkk (Jakarta: Erlangga, 1993), 425.

⁸ Samuelson and Nordhaus, 425.

⁹ Basu Swasta, *Manajemen Penjualan* (Yogyakarta: BPFE, 2008), 34.

dikarenakan menurunnya jam operasional kerja para pedagang di pasar Dolopo.¹⁰

Berdasarkan hasil wawancara dengan bapak Supriyadi, selaku Kepala Pasar Dolopo mengatakan dampak dari pemberlakuan pembatasan kegiatan masyarakat tersebut menyebabkan banyak pedagang mengalami penurunan pendapatan dikarenakan berkurangnya operasional jam kerja. Hal itu berlanjut hingga pertengahan 2022. Setelah PPKM selesai dan jam kerja telah berjalan normal ternyata belum mampu meningkatkan pendapatan pedagang secara stabil. Karena hal tersebut pihak manajemen pasar memberikan keleluasaan kepada para pedagang untuk menambah jam/waktu kerja yang mereka gunakan untuk berdagang menjadi lebih panjang dari sebelumnya dengan harapan mampu meningkatkan pendapatan mereka.¹¹

Tabel 1. 1
Data Pendapatan Rata – Rata Pedagang Pasar Dolopo Madiun

No	Jenis Dagangan	Pendapatan rata – rata perbulan sebelum PPKM	Pendapatan rata – rata perbulan sesudah PPKM
1	Pakaian	Rp. 3.000.000	Rp. 1.000.000
2	Pakaian	Rp. 4.000.000	Rp. 1.200.000
3	Sayur dan buah – buahan	Rp. 6.000.000	Rp. 2.000.000
4	Sayur dan buah – buahan	Rp. 4.800.000	Rp. 1.800.000
5	Gerabah/perabotan	Rp. 2.800.000	Rp. 800.000

¹⁰ Observasi, February 18, 2023.

¹¹ Supriyadi, Wawancara, February 25, 2023.

6	Gerabah/perabotan	Rp. 3.000.000	Rp. 700.000
---	-------------------	---------------	-------------

Sumber : Wawancara Narasumber, 2023

Berdasarkan tabel diatas dapat disimpulkan bahwa terdapat perbedaan pendapatan pedagang dari sebelum adanya pemberlakuan pembatasan kegiatan masyarakat dengan kondisi yang sekarang pada para pedagang pasar Dolopo.

Salah satu faktor yang mempengaruhi pendapatan pedagang adalah kemampuan pedagang. Menurut Soehardi dalam buku *Esensi Perilaku Organisasional*, kemampuan (*abilities*) seseorang akan turut serta menentukan perilaku dan hasilnya. Yang dimaksud kemampuan atau *abilities* ialah bakat yang melekat pada seseorang untuk melakukan suatu kegiatan secara phisik atau mental yang ia peroleh sejak lahir, belajar, dan dari pengalaman. Kemampuan adalah suatu kapasitas individu untuk melaksanakan tugas dalam pekerjaan tertentu.¹²

Berdasarkan penelitian yang dilakukan Jelita Puspita, pada tahun 2019, dengan judul Penelitian “Pengaruh Kemampuan Pedagang, dan Kondisi Pasar Terhadap Pendapatan Bersih Pedagang Kaki Lima di Pasar Induk Pagar Dewa Kota Bengkulu”. Berdasarkan penelitian ini kemampuan pedagang sangat berpengaruh secara signifikan terhadap peningkatan pendapatan pedagang kaki lima di pasar Induk Pagar Dewa.

¹² Soehardi, *Esensi Perilaku Organisasional*, Revisi (Yogyakarta: Bagian penerbit Fakultas Ekonomi Sarjanawiyata Tamansiswa, 2016), 27.

Berdasarkan wawancara terhadap pemilik toko pakaian di dalam pasar Dolopo, mengatakan bahwa upaya yang mereka lakukan salah satunya adalah meningkatkan kemampuan berdagang. Perbedaannya terletak dimana sebelum pendapatan menurun, mereka menjual barang dengan harga dua kali lipat, dan karena kondisi pasar sekarang tidak seramai dulu, sehingga banyak para pedagang menjual barang dengan mengambil keuntungan lebih sedikit dibanding sebelumnya. Sekarang kerap kali pedagang memberikan garansi pada barang yang dibeli konsumen tujuannya agar meminimalisir rasa kecewa konsumen sehingga datang kembali ke toko suatu hari, dan membeli kembali barang dagangan. Biasanya terdapat konsumen yang datang ke toko meminta tukar barang yang telah terlanjur dibelinya karena berbagai alasan seperti ukuran yang kekecilan, atau barang yang telah kadaluarsa, pedagang tetap memperbolehkan menukarnya tentunya dengan perjanjian/kesepakatan awal. Dengan keadaan sedemikian diharap konsumen tertarik untuk datang berbelanja. Tetapi setelah usaha usaha yang mereka terapkan tersebut tetap saja sedikit konsumen yang membeli barang dagangannya. Kadang dalam sehari dagangan mereka hanya mampu terjual 1 atau 2 barang saja.¹³

Selain kemampuan pedagang, faktor yang mempengaruhi pendapatan pedagang adalah jam kerja. Jam kerja merupakan waktu yang dijadwalkan bagi pegawai dan sebagainya untuk bekerja. Menurut Undang-Undang No. 13 Tahun 2003 Tentang Ketenagakerjaan menjelaskan waktu kerja meliputi 7 jam dalam sehari dan 40 jam dalam satu minggu untuk 6 hari kerja dalam satu

¹³ Elsa Yulastuti, Wawancara, February 18, 2023.

minggu; atau 8 jam dalam sehari dan 40 jam dalam satu minggu untuk 5 hari kerja dalam satu minggu.¹⁴ Menurut Paul Sammuellson pada buku Mikro Ekonomi, penambahan waktu operasional seseorang bekerja atau menjalankan usaha dapat meningkatkan jumlah pendapatan yang diterima.¹⁵ Jam berdagang sangat berpengaruh terhadap tingkat pendapatan. Dalam praktiknya semakin lama jam berdagang, maka semakin tinggi pula kesempatan untuk memperoleh pendapatan yang jauh lebih baik¹⁶

Penelitian terdahulu dilakukan oleh M. Taufik Ridho dkk, pada tahun 2022 dengan judul penelitian “Analisis Pendapatan pedagang Pada Masa Pandemi Covid 19 di Pasar Angso Duo Kota Jambi”. bahwa jam kerja berpengaruh positif dan signifikan terhadap pendapatan pedagang di pasar angso duo Kota Jambi sehingga pendapatan pedagang meningkat.¹⁷

Berdasarkan hasil wawancara pedagang gerabah pasar Dolopo, mengatakan bahwa selesai masa PPKM, jam operasional kerja kembali normal. Toko buka seperti umumnya, yaitu jam 8 pagi sampai jam 3 sore. Penerapan jam kerja tersebut ternyata belum mampu meningkatkan pendapatan mereka secara stabil. Sehingga mereka menambah jam kerja mereka di toko dengan buka jam setengah tujuh atau jam 7 pagi dengan harapan para konsumen yang belanja

¹⁴ “Undang-Undang Republik Indonesia Nomor 13 Tahun 2003 Tentang Ketenagakerjaan Pasal 77 Ayat 2,” n.d.

¹⁵ Paul A. Sammuellson and William D. Nordhaus, *Mikro Ekonomi*, Terj. Haris Munandar dkk (Jakarta: Erlangga, 2003), 271.

¹⁶ Sitti Aisyah and Muh. zulfi Qadri, “Pengaruh Modal, Lokasi, Dan Jam Berdagang Terhadap Pendapatan Pedagang Pasar,” *Jurnal EcceS* 6, no. 1 (2019): 19.

¹⁷ M. Taufik Ridho et al., “Analisis Pendapatan Pedagang Pada Masa Pandemi Covid 19 Di Pasar Angso Duo Kota Jambi,” *Jurnal Ekonomia* 12, no. 1 (2022).

sayur di pagi hari juga bisa berbelanja di toko/kios pasar. Mereka juga menutup toko sampai jam 4 sore jadi para calon pembeli yang pulang kerja masih bisa datang ketoko karena masih buka.¹⁸

Faktor yang mempengaruhi pendapatan penjual di pasar Dolopo adalah lokasi. Menurut Tjiptono, lokasi usaha adalah tempat usaha beroperasi atau tempat usaha melakukan kegiatan untuk menghasilkan barang dan jasa yang mementingkan segi ekonominya. Lokasi usaha adalah hal utama yang perlu dipertimbangkan. Lokasi strategis menjadi salah satu faktor penting dan sangat menentukan keberhasilan suatu usaha.¹⁹

Berdasarkan hasil wawancara pedagang pasar Dolopo, banyak dari para pedagang di los pasar yang pendapatannya tidak mengalami peningkatan efek dari masa pemberlakuan pembatasan kegiatan masyarakat kemarin. Wilayah pasar termasuk tempat yang strategis karena selalu banyak didatangi konsumen yang membeli barang untuk kebutuhan mereka. Tetapi pendapatan tidak sebanyak seperti dulu. Sekarang banyak dari pembeli yang memasuki pasar tidak berkeliling untuk mencari barang yang sesuai. Kebanyakan mereka membeli barang di toko yang barusaja dilewatinya sekiranya cocok langsung dibeli tanpa keliling melihat lihat barang di toko lain. Upaya pedagang dalam mengatasi ini adalah seringkali pedagang menghampiri konsumen dan menanyakan barang yang dicarinya, lalu mengarahkan konsumen menuju

¹⁸ Oktavia Lestari, Wawancara, February 18, 2023.

¹⁹ Fandy Tjiptono, *Total Quality Management* (Yogyakarta: ANDI, 2003), 304.

tokonya. Tetapi upaya tersebut tetap belum mampu meningkatkan pendapatan mereka secara stabil.²⁰

Penelitian terdahulu dilakukan oleh Budi Prihatminingtyas pada tahun 2019 dengan judul (Pengaruh Modal, Lama Usaha, Jam Kerja, dan Lokasi Usaha Terhadap Pendapatan Pedagang di Pasar Landungsari”. Berdasarkan penelitian ini jam kerja berpengaruh positif dan signifikan terhadap upaya peningkatan pendapatan para pedagang pasar Landungsari.²¹

Berdasarkan uraian yang telah dipaparkan diatas, maka peneliti tertarik untuk melihat bagaimana pengaruh kemampuan pedagang, jam kerja, dan lokasi terhadap pendapatan pedagang di pasar Dolopo Madiun. Untuk itu, peneliti bermaksud melakukan penelitian dengan judul penelitian **“Pengaruh Kemampuan Pedagang, Jam Kerja, dan Lokasi Terhadap Pendapatan Pedagang di Pasar Dolopo Madiun”**

B. Rumusan Masalah

1. Apakah Kemampuan Pedagang berpengaruh secara persial terhadap Pendapatan Pedagang Pasar Dolopo?
2. Apakah Jam Kerja berpengaruh secara persial terhadap Pendapatan Pedagang Pasar Dolopo?
3. Apakah Lokasi berpengaruh secara persial terhadap Pendapatan Pedagang Pasar Dolopo?

²⁰ Yuliasuti, Wawancara. 2023

²¹ Budi Prihatminingtyas, “Pengaruh Modal, Lama Usaha, Jam Kerja, Dan Lokasi Usaha Terhadap Pendapatan Pedagang Di Pasar Landungsari,” *Jurnal Ilmu Manajemen Dan Akuntansi* 7, no. 2 (2019).

4. Apakah Kemampuan Pedagang, Jam Kerja, dan Lokasi berpengaruh secara simultan terhadap Pendapatan Pedagang Pasar Dolopo?
5. secara simultan terhadap Pendapatan Pedagang Pasar Dolopo?

C. Tujuan Penelitian

1. Untuk menguji dan menganalisis pengaruh kemampuan pedagang terhadap pendapatan pedagang di Pasar Dolopo.
2. Untuk menguji dan menganalisis pengaruh jam kerja terhadap pendapatan pedagang di Pasar Dolopo.
3. Untuk menguji dan menganalisis pengaruh lokasi terhadap pendapatan pedagang di Pasar Dolopo.
4. Untuk menguji dan menganalisis pengaruh kemampuan pedagang, jam kerja, dan lokasi terhadap pendapatan pedagang di Pasar Dolopo.

D. Manfaat Penelitian

1. Manfaat Teoritis

Penelitian ini dapat memberikan tambahan informasi dan bahan kajian tentang pengaruh kemampuan pedagang, jam kerja, dan lokasi terhadap pendapatan pedagang di Pasar Dolopo. Sebagai bahan referensi bagi peneliti selanjutnya yang berminat dalam bidang terkait dengan penelitian ini.

2. Manfaat praktis

a Bagi Dunia Akademik

Sebagai sumbangan pemikiran bagi Institut selaku lembaga pendidikan dalam mengembangkan ilmu pengetahuan di bidang ekonomi syariah terutama mengenai kemampuan pedagang, jam kerja, dan lokasi terhadap pendapatan pedagang.

b Bagi Peneliti.

Sebagai tambahan pengetahuan bagi penulis agar dapat membandingkan ilmu yang ada dalam perkuliahan atau teori dengan kenyataan yang ada di lapangan.

c Bagi Perusahaan

Penelitian ini bermanfaat bagi para pedagang di pasar Dolopo, Kabupaten Madiun ini sebagai masukan dan saran yang akan dihasilkan terhadap masalah yang dihadapi di manajemen toko toko pasar Dolopo dan juga dapat dijadikan sebagai bahan pertimbangan dalam meningkatkan pendapatan pedagang.



E. Sistematika Pembahasan

BAB I PENDAHULUAN

Pada bab ini memuat latar belakang masalah, rumusan masalah, tujuan penelitian, manfaat penelitian, dan sistematika pembahasan.

BAB II LANDASAN TEORI

Pada bab ini memuat deskripsi teori, penelitian terdahulu, kerangka berfikir dan hipotesis.

BAB III METODE PENELITIAN

Pada bab ini memuat metode penelitian meliputi: waktu dan wilayah penelitian, jenis penelitian kuantitatif primer, populasi dan sampel data dengan responden, sumber data, teknik pengumpulan data, variabel definisi operasionalnya serta teknik analisis data.

BAB IV ANALISIS DATA DAN PEMBAHASAN

Pada bab ini memuat gambaran umum obyek penelitian, hasil pengujian instrumen, hasil pengujian deskriptif, hasil pengujian hipotesis serta pembahasan hasil analisis data.

BAB V PENUTUP

Pada bab ini memuat kesimpulan dan saran

BAB II

LANDASAN TEORI

A. Deskripsi Teori

1. Pendapatan

a Pengertian pendapatan

Menurut Sukirno pendapatan merupakan unsur yang sangat penting dalam sebuah usaha perdagangan, karena dalam melakukan suatu usaha tentu ingin mengetahui nilai atau jumlah pendapatan yang diperoleh selama melakukan usaha tersebut.²² Dengan demikian dapat disimpulkan bahwa pendapatan adalah jumlah penghasilan yang diterima oleh para anggota masyarakat untuk jangka waktu tertentu sebagai balas jasa atau faktor-faktor produksi yang telah disumbangkan.²³

Pendapatan ialah jumlah yang terjual dikalikan dengan harga per unit barang dari masing-masing jenis dagangan. Harga barang diperoleh dari hasil kesepakatan antara penjual dan pembeli saat melakukan transaksi jual beli di pasar yang dinyatakan dalam satuan rupiah.²⁴

Menurut BPS, pendapatan digolongkan menjadi 4 sebagai berikut :

²² Sadono Sukirno, *Teori Mikro Ekonomi Cetakan Keempat Belas* (Jakarta: Rajawali Press, 2002), 54.

²³ Reksoprayitno, *Sistem Ekonomi Dan Demokrasi Ekonomi* (Jakarta: Bina Grafika, 2004), 79.

²⁴ Nur Isni Atun, "Pengaruh Modal, Lokasi, Dan Jenis Dagangan Terhadap Pendapatan Pedagang Pasar Prambanan Kabupaten Sleman," *Jurnal Pendidikan Dan Ekonomi* 5, no. 4 (2016): 320.

- 1) Golongan pendapatan sangat tinggi, jika pendapatan rata-rata lebih dari Rp 6.000.000,00 per bulan.
- 2) Golongan pendapatan tinggi, jika pendapatan rata-rata antara Rp 4.000.000,00 hingga Rp 6.000.000,00 per bulan.
- 3) Golongan pendapatan sedang, jika pendapatan rata-rata antara Rp 2.000.000,00 hingga Rp 4.000.000,00 per bulan.
- 4) Golongan pendapatan rendah, jika pendapatan rata-rata Rp 2.000.000,00 per bulan.²⁵

b Faktor yang mempengaruhi pendapatan

Menurut Swastha terdapat faktor-faktor yang dapat mempengaruhi pendapatan dari kegiatan penjualan, diantaranya adalah :

1) Kondisi dan kemampuan pedagang.

Untuk memperoleh pendapatan yang sudah ditargetkan maka pedagang juga harus mempunyai kemampuan tertentu seperti kemampuan dalam meyakinkan pembeli untuk membeli barang dagangannya.

2) Kondisi pasar.

Kondisi pasar berkaitan dengan kondisi suatu pasar, tipe pasar, jenis konsumen pada pasar tersebut, lokasi berdagang, banyaknya pembeli dan juga selera konsumen dalam suatu pasar.

²⁵ Muhammad Iqbram Aditya Nata, Teguh Endaryanto, and Ani Suryani, "Analisis Pendapatan Dan Tingkat Kesejahteraan Rumah Tangga Petani Pisang Di Kecamatan Sumberejo Kabupaten Tanggamus," *Jurnal Ilmu Ilmu Agribisnis* 8, no. 4 (2020): 602.

3) Modal

Apabila ingin mendapatkan keuntungan maksimal maka membutuhkan modal. Peningkatan keuntungan dapat terjadi bila dalam kegiatan penjualan terdapat banyak produk yang dijual. Apabila penjual berniat meningkatkan produk pada suatu usaha, maka penjual harus membeli jumlah bahan produk dagangan dalam jumlah banyak. Sebab itu peningkatan modal dibutuhkan untuk membeli bahan barang dagangan dan membiayai kebutuhan operasional dengan tujuan memaksimalkan keuntungan.

4) Kondisi organisasi usaha.

Kapasitas penjualan akan meningkat ketika usaha sudah besar, profit yang diterima jauh lebih besar daripada usaha kecil.

5) Faktor lain.

Faktor lain yang mempengaruhi usaha berkaitan dengan periklanan dan kemasan produk, jenis dagangan, umur, dan jam kerja juga dapat mempengaruhi pendapatan.²⁶

c Indikator pendapatan

Terdapat tiga indikator pendapatan yaitu:

- a) Rata-rata pendapatan perhari
- b) Dengan keuntungan maksimal kesejahteraan akan ikut meningkat.

²⁶ Swasta, *Manajemen Penjualan*, 34.

c) Pendapatan akan memenuhi kebutuhan keluarga.²⁷

2. Kemampuan Pedagang

a Pengertian kemampuan pedagang

Menurut Poerwadarminta kemampuan adalah kesanggupan, kecakapan, kekuatan.²⁸ Menurut Swasta, kemampuan (*abilities*) seseorang akan turut serta menentukan perilaku dan hasilnya. Yang dimaksud kemampuan atau *abilities* ialah bakat yang melekat pada seseorang untuk melakukan suatu kegiatan secara fisik atau mental yang ia peroleh sejak lahir, belajar, dan dari pengalaman.²⁹ Sedangkan menurut Soehardi, kemampuan adalah suatu kapasitas individu untuk melaksanakan tugas dalam pekerjaan tertentu.³⁰ Transaksi jual-beli atau pemindahan hak milik secara komersial atas barang dan jasa itu pada prinsipnya melibatkan dua pihak, yaitu penjual sebagai pihak pertama dan pembeli sebagai pihak kedua. Di sini, penjual harus meyakinkan kepada pembelinya agar dapat berhasil mencapai sasaran penjualan yang diharapkan.³¹

Selain itu manajer perlu memperhatikan jumlah serta sifat-sifat tenaga penjualan yang akan dipakai. Dengan tenaga penjualan yang baik dapatlah dihindari timbulnya kemungkinan rasa kecewa pada para

²⁷ Wiji Hastuti, "Pengaruh Modal Dan Jam Kerja Terhadap Pendapatan Petani Nira Di Desa Purbosari Kecamatan Seluma Barat Kabupaten Seluma" (Bengkulu, IAIN Bengkulu, 2019), 20.

²⁸ Poerwadarminta, W. J. S., *Kamus Umum Bahasa Indonesia* (Jakarta: Balai Pustaka, 2016), 89.

²⁹ Swasta, *Manajemen Penjualan*, 129.

³⁰ Soehardi, *Esensi Perilaku Organisasional*, 27.

³¹ Swasta, *Manajemen Penjualan*, 130.

pembeli dalam pembeliannya. Adapun sifat-sifat yang perlu dimiliki oleh seorang tenaga penjual antara lain : sopan, pandai bergaul, pandai berbicara, mempunyai kepribadian yang menarik, sehat jasmani, jujur, mengetahui cara-cara penjualan dan sebagiannya.³²

b Indikator kemampuan pedagang

Menurut Saban Echdar dalam buku *Manajemen Enterpreneur* kemampuan (*abilities*) seseorang akan turut serta menentukan perilaku dan hasilnya. Ada beberapa indikator-indikator yang dapat mempengaruhi kemampuan pedagang yang diantaranya ialah:

1) Keramahan

Secara bahasa ramah adalah manis tutur kata dan sikapnya. Dalam pengertian serupa ramah juga dimaknai sebagai baik hati dan menarik budi bahasanya atau suka bergaul dan menyenangkan dalam pergaulan, baik ucapannya maupun perilakunya dihadapan orang lain.

2) Penepatan janji

Seseorang akan dipercaya karena kebenaran ucapannya. Seorang pembeli akan percaya kepada pembeli apabila pedagang mampu merealisasikan apa yang beliau ucapkan. Salah satunya dengan menepati janji. Penjual yang memiliki integritas yang tinggi berarti ia mampu memenuhi janji-janji yang diucapkannya kepada

³² Swasta, 130.

pelanggan. Ia tidak *over-promised under delivered* terhadap janji-janjinya.

3) Pelayanan

Pelayanan yaitu menolong dengan menyediakan segala apa yang diperlukan orang lain seperti tamu atau pembeli. Melayani pembeli secara baik adalah sebuah keharusan agar pelanggan merasa puas. Seorang penjual perlu mendengarkan perasaan pembeli. Biarkan pelanggan berbicara dan dengarkanlah dengansaksama. Jangan sekali-kali menginterupsi pembicaraannya.

4) Takaran timbangan

Takaran adalah ukuran yang tetap dan selalu digunakan untuk suatu pekerjaan dan tidak boleh ditambah atau dikurangi. Menyempurnakan takaran dan timbangan merupakan ketentuan Yang wajib dipatuhi oleh setiap individu.

5) Kualitas barang/produk

Kualitas barang/produk yaitu tingkat baik buruknya atau taraf dari suatu produk. Kualitas produk adalah sejumlah atribut atau sifat yang dideskripsikan di dalam produk dan yang digunakan untuk memenuhi harapan-harapan pelanggan. Kualitas produk merupakan hal yang penting yang harus diusahakan oleh setiap pedagang jika ingin barang yang dihasilkan dapat bersaing di pasar untuk memuaskan kebutuhan dan keinginan konsumen.

6) Empati pada pelanggan

Yaitu perhatian secara individual yang diberikan pedagang kepada pelanggan seperti kemampuan karyawan untuk berkomunikasi dengan pelanggan, dan usaha pedagang untuk memahami keinginan dan kebutuhan pelanggannya.³³

c. Hubungan kemampuan pedagang dan pendapatan pedagang

Menurut Jelita Puspita, semakin baik tingkat kemampuan pedagang dalam bertransaksi akan mendorong pendapatan bersih yang semakin tinggi.³⁴ Jadi dapat disimpulkan bahwa ketika seseorang mempunyai kemampuan berdagang yang baik maka akan menarik minat pembeli untuk membeli barang dagangan penjual sehingga penjual mendapatkan keuntungan dari penjualan tersebut.

3. Jam Kerja

a. Pengertian jam kerja.

Menurut Badudu jam kerja merupakan lama waktu yang digunakan untuk menjalankan usaha, yang dimulai sejak persiapan sampai usaha tutup. Alokasi waktu usaha dan jam kerja adalah total waktu usaha atau jam kerja usaha yang digunakan seorang pedagang dalam berdagang.³⁵

Menurut Kasmir jam kerja adalah waktu untuk melakukan pekerjaan dapat dilaksanakan siang hari dan/atau malam hari. Merencanakan

³³ Saban Echdar, *Manajemen Entrepreneur Ship Kiat Sukses Menjadi Wirausaha* (Yogyakarta: Andi, 2013), 56.

³⁴ Jelita Puspita, "Pengaruh Kemampuan Pedagang Dan Kondisi Pasar Terhadap Pendapatan Bersih Pedagang Kaki Lima Di Pasar Induk Pagar Dewa Kota Bengkulu" (Bengkulu, Institut Agama Islam Bengkulu (IAIN) Bengkulu, 2019), 5.

³⁵ Badudu Sultan Muhammad Zein, *Kamus Umum Bahasa Indonesia* (Jakarta: Pustaka Sinar Harapan, 1994), 134.

pekerjaan-pekerjaan yang akan datang merupakan langkah-langkah memperbaiki pengurusan waktu. Apabila perencanaan pekerjaan belum dibuat dengan teliti, tidak ada yang dapat dijadikan panduan untuk menentukan bahwa usaha yang dijalankan adalah selaras dengan sasaran yang ingin dicapai. Dengan adanya pengurusan kegiatan-kegiatan yang hendak dibuat, seseorang itu dapat menghemat waktu dan kerjanya.³⁶ Menurut Renta semakin banyak waktu kerja yang digunakan, semakin produktif. Ini berarti bahwa jam kerja yang lebih lama secara tidak langsung akan membuat pekerjaan lebih produktif dan menghasilkan pendapatan besar.³⁷

Kriteria– kriteria pengurusan waktu kerja yang efektif sebagai berikut:

- 1) Memahami sepenuhnya pekerjaan yang akan di laksanakan.
- 2) Memberi keutamaan kerja menurut kepentingan.
- 3) Mendelegasikan pekerjaan-pekerjaan yang banyak.
- 4) Mengawasi masalah berulah supaya tidak terjadi lagi.
- 5) Menetapkan masa selesainya pekerjaan.
- 6) Kegiatan yang tidak perlu supaya segera disingkirkan.
- 7) Senantiasa menyadari nilai waktu dalam setiap perkerjaan yang dikerjakan.
- 8) Mencatat hal-hal yang perlu dikerjakan di masa depan.

³⁶ Kasmir, *Kewirausahaan* (Jakarta: PT. Rajagrafindo Persada, 2017), 96.

³⁷ Renta Yustie and Diah Ayu Retnowati, "Determine The Effect Of Capital, Labor, and Working Hours On Merchant Income in Surabaya Puncak Permai Modern Market in 2019," *JJET (Jurnal Ilmu Ekonomi Terapan)* 5, no. 1 (2023): 4.

- 9) Membentuk daftar penggunaan waktu kerja.
- 10) Menilai keberhasilan kerja berdasarkan objektif pekerjaan.
- 11) Mempunyai sistem arsip penyimpanan informasi yang lengkap.³⁸

b. Faktor - faktor yang mempengaruhi jam kerja.

Alasan ekonomi adalah yang paling dominan, untuk mencukupi kebutuhan hidup sehari – hari atau untuk menambah penghasilan keluarga. Selain itu jumlah orang yang harus ditanggungnya menjadi salah satu alasan mengapa seorang melakukan pekerjaan lebih. Oleh karena itu dalam menyediakan waktu untuk bekerja tidak cukup hanya memperhatikan jumlah jam orang itu bekerja dalam setiap minggu.³⁹

c. Indikator jam kerja

Terdapat tiga indikator jam kerja, yaitu sebagai berikut:

1) Waktu kerja

Pengaturan waktu yang diperlukan untuk menjamin keselamatan dan kesehatan kita melakukan pekerjaan, waktu istirahat yang cukup antara pergantian waktu kerja dan keseimbangan tanggungjawab pekerja untuk keluarga dan pekerjaan.

2) Lama kerja

Lama kerja merupakan waktu yang digunakan untuk menyelesaikan pekerjaannya dalam beberapa jam selama satu hari.

3) Hari kerja selama satu minggu.

³⁸ Ahmad Su'ud, *Pengembangan Ekonomi Mikro, Nasional Conference* (Jakarta: Antinio, 2007), 133.

³⁹ Kasmir, *Kewirausahaan* (Jakarta: PT. Gramedia Pustaka, 2011), 140.

Hari kerja yang digunakan pedagang pasar Dolopo yaitu setiap hari selama satu minggu. Mereka akan tetap bekerja selama mereka tidak menginginkan libur, dan mereka akan berlibur di hari tertentu dengan alasan tertentu.⁴⁰

d. Hubungan Jam Kerja dan Pendapatan

Seseorang *workaholic* dan orang yang merasa kebutuhan hidupnya belum tercukupi akan lebih bersemangat menjalankan usahanya dengan menambah jam operasional atau bahkan merelakan waktu istirahatnya agar mendapat hasil yang lebih.⁴¹

Dalam penelitian ini, yang dimaksud jam kerja adalah waktu yang dicurahkan oleh pedagang dalam menjalankan usahanya sebagai pedagang di Pasar Dolopo Madiun mulai dari buka hingga usaha tersebut tutup, yang diukur dengan satuan jam/hari

4. Lokasi

a. Pengertian lokasi

Menurut Kotler dan Amstrong menyatakan bahwa lokasi yaitu berbagai kegiatan perusahaan untuk membuat produk yang dihasilkan atau dijual terjangkau dan tersedia bagi pasar sasaran. Lokasi itu sendiri merupakan perencanaan dan pelaksanaan program penyaluran produk atau jasa melalui tempat atau lokasi yang tepat.⁴²

⁴⁰ Ike Wahyu Nurfiana, "Analisis Pengaruh Modal, Jam Kerja, Dan Lokasi Terhadap Tingkat Pendapatan Pedagang Pasar Mranggen" (Skripsi, Semarang, UIN Walisongo, 2018), 54.

⁴¹ Samuelson and Nordhaus, *Mikro Ekonomi*, 425.

⁴² Kotler P and Amstrong, *Prinsip - Prinsip Marketing*, 7th ed. (Jakarta: Salemba Empat, 2018), 51.

Menurut Sherly, pemilihan lokasi yang strategis sangatlah penting dalam berbisnis karena dengan adanya lokasi strategis, usaha akan mengalami kemajuan. Salah satu cara memilih lokasi usaha dengan mencari lokasi yang kanan kirinya menjual produk barang/jasa yang sejenis kemudian jarak lokasi bahan baku dan distributor juga menjadi pertimbangan dalam penentuan usaha.⁴³

Menjalankan kegiatan usaha jelas memerlukan tempat usaha yang dikenal dengan lokasi usaha tersebut. Lokasi usaha ini penting baik sebagai tempat menjalankan aktivitas yang melayani konsumen, aktivitas penyimpanan, dan untuk mengendalikan kegiatan perusahaan secara keseluruhan. Lokasi merupakan tempat melayani konsumen, dapat pula diartikan sebagai tempat untuk menawarkan barang – barang dagangannya. Konsumen dapat melihat langsung barang yang diproduksi atau yang dijual baik jenis, jumlah, maupun harganya. Dengan demikian, konsumen dapat lebih mudah memilih dan bertransaksi atau melakukan pembelian terhadap produk yang ditawarkan secara langsung.

b Faktor yang mempengaruhi lokasi

Untuk mendapatkan lokasi yang tepat sehingga memberikan keuntungan untuk perusahaan, diperlukan untuk mencari lokasi yang akan mempermudah dalam semua kegiatan usahanya sehingga diperlukan faktor – faktor untuk menentukan lokasi usaha. Menurut

⁴³ Sherly, 25 *Usaha Terlaris Modal 1-3 Jutaan* (Great Publisher, 2010), 27.

Justin terdapat 5 faktor dalam menentukan lokasi yang tepat, baik, serta strategis, yaitu :

1) Kemudahan dalam mencapai konsumen.

Mayoritas konsumen tidak berkeinginan melakukan perjalanan jauh untuk berbelanja, sehingga kebanyakan akan berbelanja dimana tempat yang mudah dijangkau dan juga tidak terlalu jauh.

2) Kondisi lingkungan bisnis.

Pengusaha harus memperhatikan lokasi bisnisnya, dengan melihat apa yang dibutuhkan di lingkungan sekitar. Bisnis berskala kecil dipengaruhi oleh sejumlah cara dari lingkungan tempat bisnis tersebut beroperasi. Kondisi lingkungan dapat menghalangi atau melancarkan keberhasilan suatu usaha.

3) Tersedianya sumber daya.

Tersedianya sumber daya yang berhubungan dengan barang dan pengoperasian bisnis juga harus memiliki pertimbangan dalam memilih lokasi bisnis. Pengusaha harus mempertimbangkan beberapa faktor, yaitu:

- a) Kedekatan dengan bahan mentah.
- b) Kesesuaian persediaan tenaga kerja.
- c) Tersedianya sarana transportasi.
- d) Pilihan pribadi wirausaha. Dalam memilih lokasi perusahaan juga biasanya perlu adanya pertimbangan komunitas disekitar lokasi usaha yaitu dimana tempat pengusaha tinggal.

4) Tersedianya lokasi dan biaya.

Perusahaan dalam menentukan lokasi dapat dikarenakan fasilitas yang didapatkan dari lokasi tersebut serta melihat biaya – biaya yang harus dikeluarkan, sehingga ini dapat menjadi bahan pertimbangan pengusaha untuk menentukan usahanya.

Dengan melihat faktor dari penentuan lokasi, diharapkan akan memberikan kelancaran terhadap usaha yang di jalannya dan juga tidak memberikan kerugian terhadap usaha dan kepada orang lain atau lingkungan sekitarnya. Dengan hal ini, akan memberikan keuntungan dan kelancaran bagi semua pihak.⁴⁴

c Indikator lokasi

Menurut Fandy Tjiptono pada buku Strategi Pemasaran, pemilihan tempat atau lokasi memerlukan pertimbangan yang cermat diantaranya adalah:

- 1) Akses, misalnya lokasi yang dilalui atau mudah di jangkau sarana transportasi umum.
- 2) Visitabilitas, yaitu lokasi atau tempat yang dapat dilihat dengan jelas dari jarak pandang normal.
- 3) Tempat parkir yang luas dan aman.
- 4) Ekspansi, tersedia tempat yang cukup untuk memperluas usaha di kemudian hari
- 5) Lingkungan, yaitu daerah sekitar yang mendukung jasa yang

⁴⁴ Justin G Longnecker, *Kewirausahaan* (Jakarta: salemba Empat, 2001), 241

ditawarkan

6) Persaingan, yaitu lokasi pesaing. Sebagai contoh, dalam menentukan lokasi, perlu dipertimbangkan apakah di jalan/daerah yang sama terdapat banyak penjual yang sejenis.

7) Peraturan pemerintah. misalnya ketentuan yang melarang rumah makan berlokasi terlalu berdekatan dengan pemukiman penduduk/tempat ibadah.⁴⁵

d Hubungan lokasi dan pendapatan pedagang

Kotler menyatakan bahwa salah satu kunci menuju sukses adalah lokasi, lokasi dimulai dengan memilih komunitas. Keputusan ini sangat bergantung pada potensi pertumbuhan ekonomi dan stabilitas, persaingan, dan sebagainya. Pemilihan lokasi harus mempertimbangkan berbagai aspek untuk mendorong penjualan dan memberikan keuntungan bagi usaha.⁴⁶

B. Kajian Penelitian Terdahulu

Penelitian terdahulu berfungsi sebagai acuan dan pendukung untuk melakukan penelitian ini. Penelitian terdahulu yang digunakan sebagai acuan dan pendukung adalah penelitian dengan salah satu variabel atau lebih variabel yang sama dalam penelitian ini.⁴⁷

⁴⁵ Fandy Tjiptono, *Strategi Pemasaran* (Yogyakarta: Andi, 2002), 92.

⁴⁶ Kotler Philip, *Manajemen Pemasaran*, 12th ed., 2 (Jakarta: Indeks, 2008), 111.

⁴⁷ Wiratna Sujarweni, *Metodologi Penelitian Bisnis Dan Ekonomi*, Cetakan Pertama (Yogyakarta: Pustaka Baru, 2015), 64.

Tabel 1. 2

Penelitian Terdahulu

No	Peneliti (Tahun)	Judul Penelitian	Hasil Penelitian	Persamaan	Perbedaan
1	Liswatin, (2022)	Pengaruh Modal Awal, Lama Usaha, Jam Kerja, dan Jumlah Tenaga Kerja Terhadap Pendapatan Pedagang Toko Pakaian di Kecamatan Unaaha	Modal berpengaruh positif signifikan terhadap pendapatan, lama usaha tidak berpengaruh terhadap pendapatan dan jam kerja tidak berpengaruh signifikan terhadap pendapatan, serta jumlah tenaga kerja tidak berpengaruh signifikan terhadap pendapatan. Modal awal, lama usaha, jam kerja, dan jumlah tenaga kerja secara simultan berpengaruh terhadap pendapatan pedagang toko pakaian di Kecamatan Unaaha.	a Membahas variabel X yang sama yaitu jam kerja. b Menggunakan metode peneltian kuantitatif. c Pengumpulan data menggunakan kuisisioner d Menggunakan analisis regresi berganda	Persamaan hanya pada variabel jam kerja (X) dan pendapatan pedagang (Y) ⁴⁸
2	Andrean Syahputr	Pengaruh Modal	Modal tidak mempengaruhi	a Membahas variabel yang	a Pengujian menggunakan

⁴⁸ Liswatin, "Pengaruh Modal Awal, Lama Usaha, Jam Kerja, Dan Jumlah Tenaga Kerja Terhadap Pendapatan Pedagang Toko Pakaian Di Kecamatan Unaaha," *Sibatik Journal* 1, no. 11 (2022).

	a, Ervina, dan Melisa, (2022).	Usaha, Lokasi Usaha, Lokasi Pemasaran, dan Kualitas Produk Terhadap Pendapatan UMKM	pendapatan usaha mikro menengah dan modal pinjaman bukan sebagai variabel moderating, lokasi usaha berpengaruh terhadap pendapatan usaha mikro menengah dan pinjaman bukan sebagai variabel moderating, kualitas produk tidak berpengaruh terhadap pendapatan usaha mikro menengah dan modal pinjaman bukan sebagai variabel moderating, modal usaha, lokasi usaha, lokasi pemasaran, dan kualitas produk berpengaruh secara simultan terhadap pendapatan UMKM.	sama yaitu lokasi. b Menggunakan metode penelitian kuantitatif (observasi lapangan) e Pengumpulan data menggunakan kuisioner dengan pernyataan menggunakan skala likert.	analisis MRA, sedangkan pada penelitian ini dengan uji analisis regresi berganda. b Objek penelitian berbeda c Perbedaan pada variabel yang diteliti selain lokasi. ⁴⁹
3	Ahmad Faruk, dan Wahyu Dwi Warsitasari. (2022)	Analisis Faktor-Faktor yang Mempengaruhi Pendapatan	Secara parsial modal usaha, jam kerja, usia, lama usaha, dan lokasi berpengaruh terhadap pendapatan	a Membahas variabel yang sama yaitu jam kerja dan lokasi b Pengumpulan data	a Perbedaan pada variabel-variabel yang digunakan selain jam

⁴⁹ Andrean Syahputra, Ervina, and Melisa, "Pengaruh Modal Usaha, Lokasi Usaha, Lokasi Pemasaran, Dan Kualitas Produk Terhadap Pendapatan UMKM," *Jurnal Of Management and Business (JOMB)* 4, no. 1 (n.d.).

		n Pedagang Pasar Makam Gus Dur Kabupaten Jombang	pedagang di destinasi makam Gus Dur. Secara parsial usia tidak mempengaruhi pendapatan pedagang makam Gus Dur. Secara simultan modal usaha, jam kerja, usia, lama usaha, dan lokasi berpengaruh terhadap pendapatan pedagang di destinasi makam Gus Dur.	a menggunakan kuisioner Teknik analisis penelitian menggunakan alat bantu SPSS dengan metode estimasi model regresi berganda.	kerja dan lokasi. a Objek, yaitu pada pedagang pasar makam Gus Dur, sedangkan objek penelitian ini pada pedagang pasar Dolopo, dimana kriteria tiap pedagang lokasi berbeda. ⁵⁰
4	Erni Ernida, Ezif Fahmi, dan Gita Desi, (2021)	Pengaruh Modal Kerja, Jam Kerja Operasional dan Lama Usaha Terhadap Pendapatan Pedagang Pasar Yamuri Kecamatan Mulyorejo	Terdapat pengaruh positif dan signifikan modal terhadap pendapatan pedagang pasar Yamuri Kecamatan Mulyorejo, jam kerja operasional terdapat pengaruh positif dan signifikan terhadap pendapatan pedagang pasar Yamuri Kecamatan Mulyorejo, lama usaha tidak terdapat	a Membahas variabel X yang sama yaitu jam kerja, dan variabel Y yang sama yaitu pendapatan pedagang c Metode pengumpulan data dengan wawancara dan kuisioner	a Teknik pengambilan sampel menggunakan <i>non probability sampling</i> , sedangkan penelitian ini menggunakan <i>probability sampling</i> dengan <i>simple random sampling</i>

⁵⁰ Ahmad Faruk and Wahyu Dwi Warsitasari, "Analisis Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Pendapatan Pedagang Pasar Makam Gus Dur Kabupaten Jombang," *Sibatik Journal : Jurnal Ilmiah Bidang Sosial, Ekonomi, Budaya, Teknologi, Dan Pendidikan* 1, no. 10 (2022).

			pengaruh signifikan terhadap pendapatan pedagang pasar Yamuri Kecamatan Mulyorejo, serta modal, jam kerja operasional dan lama usaha secara simultan berpengaruh positif dan signifikan terhadap pendapatan pedagang pasar Yamuri Kecamatan Mulyorejo.		b Perbedaan pada variabel yang digunakan selain jam kerja dan pendapatan. ⁵¹
5	Herman, (2021)	<i>Analysis Of Factors Affecting Treader's Income On Traditiona l Markets in Indonesia</i>	Hasil penelitian diketahui bahwa variabel jam kerja tidak berpengaruh secara signifikan terhadap pendapatan pedagang di pasar Senggol Panam	a Membahas variabel yang sama yaitu jam kerja b Metode penelitian kuantitatif dengan menggunakan metode <i>simple random sampling</i> . Teknik penelitian menggunakan pendekatan analisis	a Perbedaan pada variabel yang dibahas selain jam kerja. Perbedaan pada lokasi. ⁵²

⁵¹ Erni Ernida, Ezif Fahmi, and Gita Desi, "Pengaruh Modal Kerja, Jam Kerja Operasional Dan Lama Usaha Terhadap Pendapatan Pedagang Pasar Yamuri Kecamatan Mulyorejo," *Jurnal Sustainabel* 1, no. 1 (2021).

⁵² Herman, "Analysis Of Factors Affecting Treader's Income On Traditional Markets in Indonesia," *International Journal of Business and Social Science*, no. 1 (2021).

				regresi berganda.	
6	Rasya Hasna Sri Narizki, dan Bagus Kusuma Ardi (2021)	Pengaruh Modal, Lama Usaha, dan Lokasi Usaha Terhadap Pendapatan Pedagang Pasar Mijen Semarang	Terdapat pengaruh yang positif dan signifikan pada modal, lama usaha, dan lokasi usaha terhadap pendapatan pedagang pasar Mijen Semarang	a Membahas variabel (X) yang sama yaitu tentang lokasi. b Teknik pengumpulan data menggunakan kuisioner c Metode penelitian menggunakan penelitian kuantitatif d Menggunakan analisis regresi berganda e Menggunakan aplikasi SPSS dalam mengolah data	a Pengambilan sampel menggunakan <i>metode sampling insidental</i> sedangkan dalam penelitian ini menggunakan <i>simple random sampling</i> . b Perbedaan ada di objek penelitian. ⁵³
7	Rosita Widyawati, dan Pratiwi Dwi Karijati, (2021)	Analisis Pengaruh Jam Kerja, Jumlah Pembeli, dan Modal Usaha Terhadap Pendapatan Usaha	Berdasarkan hasil uji parsial, variabel jam kerja dan jumlah pembeli berpengaruh positif dan signifikan terhadap pendapatan pedagang warung kopi di Kecamatan	a Membahas variabel X yang sama yaitu jam kerja dan variabel Y yang sama, yaitu pendapatan pedagang	Perbedaan pada objek dan variabel variabel yang digunakan selain jam kerja dan

⁵³ Rasya Hasna Sri Narizki and Bagus Kusuma Ardi, "Pengaruh Modal, Lama Usaha, Dan Lokasi Usaha Terhadap Pendapatan Pedagang Pasar Mijen Semarang," *Dharma Ekonomi*, no. 54 (2021).

		Warung Kopi (Studi Kasus pada Pedagang Usaha Warung Kopi di Kecamatan Benowo, Surabaya Barat.	Benowo, serta hasil uji F didapatkan bahwa variabel jam kerja, jumlah pembeli, dan modal usaha bersama – sama berpengaruh terhadap pendapatan pedagang.	b Menggunakan pendekatan kuantitatif c Pengambilan data menggunakan kuisioner d Menggunakan analisis regresi linear berganda	pendapatan pedagang. ⁵⁴
8	Nishfu Laila Zahara (2023).	Pengaruh Jam Kerja dan Lama Usaha Terhadap Pendapatan Pedagang Kaki Lima di Jalan Suromenggolo Kabupaten Ponorogo	Hasil penelitian menunjukkan bahwa terdapat pengaruh simultan antara variabel jam kerja dan lama usaha terhadap pendapatan pedagang kaki lima di jalan Suromenggolo, Kabupaten Ponorogo.	a Terdapat persamaan pada variabel jam kerja dan pendapatan b Terdapat persamaaan menggunakan Teknik sampling yaitu <i>simple random sampling</i> Terdapat persamaan pada Teknik analisis regresi linear berganda.	a Perbedaan terletak pada penggunaan variabel bebas, penelitian tidak menggunakan variabel lama usaha Perbedaan terletak pada objek dan lokasi. ⁵⁵
9	Novemy Triyandari Nugroho,	Pengaruh Modal, Lokasi Usaha,	Terdapat pengaruh secara positif dan signifikan pada modal , lokasi, dan	a Membahas variabel (X) yang sama	a Persamaan variabel bebas (X)

⁵⁴ Rosita Widyawati and Pratiwi Dwi Karijati, “Analisis Pengaruh Jam Kerja, Jumlah Pembeli, Dan Modal Usaha Terhadap Pendapatan Usaha Warung Kopi (Studi Kasus Pada Pedagang Usaha Warung Kopi Di Kecamatan Benowo, Surabaya Barat),” *Economie* 2, no. 2 (2021).

⁵⁵ Nishfu Laila Zahara, “Pengaruh Jam Kerja Dan Lama Usaha Terhadap Pendapatan Pedagang Kaki Lima Di Jalan Suromenggolo Kabupaten Ponorogo” (Ponorogo, Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Ponorogo, 2023).

	dan Indah Wahyu Utami (2023).	Dan Kondisi Tempat Berdagang Ter Pendapata n Pedagang (Studi Kasus Pada Pasar Kartasura Kabupaten Sukoharjo hadap	kondisi tempat berdagang terhadap pendapatan pedagang pasar Kartasura, kabupaten Sukoharjo.	yaitu tentang lokasi usaha b Metode penelitian menggunakan pendekatan kuantitatif c Teknik pengumpulan data menggunakan kuisioner	hanya pada lokasi b Pada penelitian ini objeknya berada di pasar Kartasura Kabupaten Sukoharjo, sedangkan penelitian ini aka dilaksanakan di pasar Dolopo, Kabupaten Madiun. ⁵⁶
10	Nursyam su, dkk (2023).	Pengaruh Modal Kerja dan Jam Kerja Terhadap Pendapata n Pedagang Kaki Lima di Kelurahan Kabonen	Modal kerja berpengaruh signifikan terhadap pendapatan pedagang kaki lima di Kelurahan Kabonena, Jam kerja berpengaruh signifikan terhadap penapatan pedagang kaki lima di Kelurahan Kabonena. Modal kerja dan jam kerja berpengaruh secara	a Membahas variabel X yang sama yaitu jam kerja b Penelitian menggunakan pendekatan kuantitatif c Pengambilan sampel menggunakan cara <i>simple random sampling</i> .	a Perbedaan pada variabel yang diteliti selain jam kerja b Lokasi penelitian juga berbeda. ⁵⁷

⁵⁶ Novemy Triyandari Nugroho and Indah Wahyu Utami, "Pengaruh Modal, Lokasi Usaha, Dan Kondisi Tempat Berdagang Terhadap Pendapatan Pedagang (Studi Kasus Pada Pasar Kartasura Kabupaten Sukoharjo)," *Excelent : Jurnal Manajemen, Bisnis Dan Pendidikan* 7, no. 1 (2023).

⁵⁷ Nursyamsu et al., "Pengaruh Modal Kerja Dan Jam Kerja Terhadap Pendapatan Pedagang Kaki Lima Di Kelurahan Kabonena," *Jurnal Ilmu Ekonomi Dan Bisnis Islam (JIEBI)* 2, no. 1 (2020).

			simultan terhadap pendapatan pedagang kaki lima di Kelurahan Kabonena.	d Teknik pengumpulan data menggunakan kuisisioner e Analisis menggunakan regresi linear berganda Olah data dengan alat bantu SPSS	
11	Budi Prihatminingtyas (2019).	Pengaruh Modal, Lama Usaha, Jam Kerja, dan Lokasi Usaha Terhadap Pendapatan Pedagang di Pasar Landungsari		a Membahas 2 variabel X yang sama, yaitu jam kerja dan lokasi b Penelitian ini menggunakan metode kuantitatif c Teknik analisa data menggunakan regresi linear berganda d Penngumpulan data menggunakan kuisisioner	Persamaan hanya pada variabel jam kerja, lokasi usaha, dan pendapatan pedagang. ⁵⁸
12	Jelita Puspita (2019).	Pengaruh Kemampuan Pedagang dan Kondisi Pasar	Kemampuan pedagang berpengaruh secara signifikan terhadap pendapatan bersih pedagang kaki lima, kondisi pasar	a Salah satu variabel X yang digunakan, yaitu kemampuan pedagang. b Menggunakan metode	Perbedaan pada variabel yang diteliti selain kemampuan pedagang

⁵⁸ Prihatminingtyas, "Pengaruh Modal, Lama Usaha, Jam Kerja, Dan Lokasi Usaha Terhadap Pendapatan Pedagang Di Pasar Landungsari."

		Terhadap Pendapatan Bersih Pedagang Kaki Lima di Pasar Induk Pagar Dewa Kota Bengkulu	berpengaruh secara signifikan terhadap pendapatan bersih pedagang kaki lima, dan kemampuan pedagang dan kondisi pasar secara simultan berpengaruh terhadap pendapatan pedagang kaki lima di pasar induk Pagar Dewa Kota Bengkulu.	kuantitatif jenis penelitian asosiatif. Teknik analisis penelitian menggunakan alat bantu SPSS dengan metode estimasi model regresi berganda	dan pendapatan pedagang. ⁵⁹
13	Sitti Aisyah, dan Muh. Zulfi Qadri, (2019) .	Pengaruh Modal, Lokasi, dan Jam Kerja Terhadap Pendapatan Pedagang Pasar	Terdapat pengaruh positif modal, jam kerja dan lokasi terhadap pendapat pedagang pasar.	b Membahas variabel X yang sama yaitu jam kerja dan lokasi c Menggunakan analisis regresi berganda. d Metode penelitian menggunakan penelitian kuantitatif Menggunakan aplikasi SPSS dalam pengolahan data	b Objek berbeda Data yang digunakan merupakan data sekunder, sedangkan dalam penelitian ini menggunakan data primer (kuisisioner). 60

⁵⁹ Puspita, "Pengaruh Kemampuan Pedagang Dan Kondisi Pasar Terhadap Pendapatan Bersih Pedagang Kaki Lima Di Pasar Induk Pagar Dewa Kota Bengkulu."

⁶⁰ Aisyah and Muh. zulfi Qadri, "Pengaruh Modal, Lokasi, Dan Jam Berdagang Terhadap Pendapatan Pedagang Pasar."

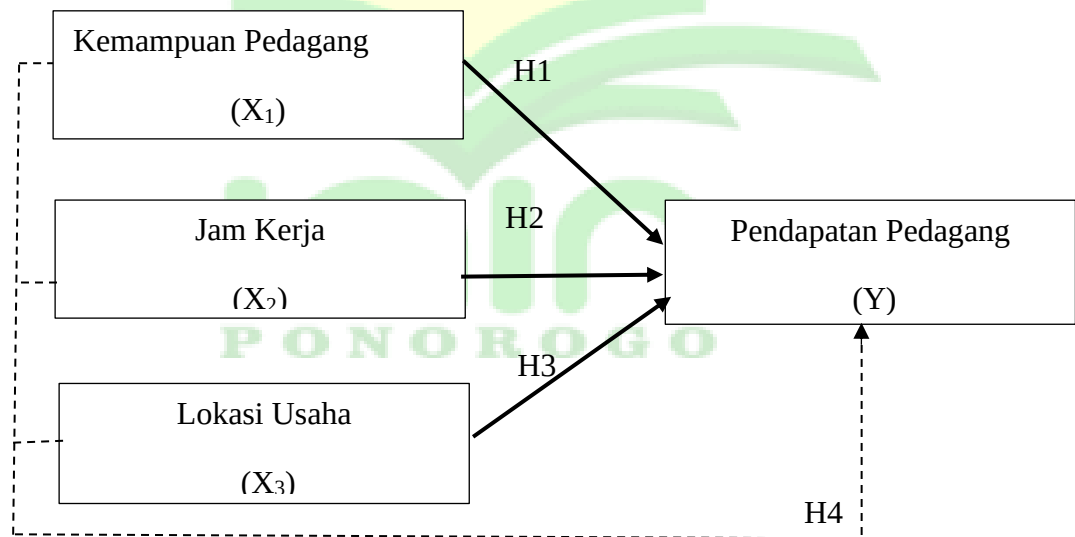
14	Ervin Suprpti (2018).	Pengaruh Modal, Umur, Jam Kerja, dan Pendidikan Terhadap Pendapatan Pedagang Perempuan Pasar Barongan Bantul	Terdapat pengaruh modal, umur, jam kerja, dan Pendidikan terhadap pendapatan pedagang perempuan Pasar Barongan Bantul.	a Membahas salah satu variabel X yang sama, yaitu jam kerja. b Penelitian ini menggunakan metode kuantitatif c Teknik pengambilan sampel menggunakan simple random sampling. d Pengumpulan data menggunakan kuisioner e Perhitungan menggunakan aplikasi SPSS Menggunakan analisis regresi linear berganda	Perbedaan pada variabel – variabel yang digunakan selain jam kerja. ⁶¹
15	Khasan Setyaji dan Ana Listia Fatuniah (2018).	Pengaruh Modal, Lama Usaha, dan Lokasi Terhadap Pendapatan Pedagang Pasar	Terdapat pengaruh yang signifikan modal dan lama usaha terhadap pendapatan pedagang	a Menggunakan metode penelitian kuantitatif. b Membahas 1 variabel X yang sama yaitu lokasi. Metode pengumpulan	a Perbedaan terletak pada penggunaan variabel bebas, penelitian tidak menggunakan variabel lama usaha

⁶¹ Ervin Suprpti, “Pengaruh Modal, Umur, Jam Kerja Dan Pendidikan Terhadap Pendapatan Pedagang Perempuan Pasar Barongan Bantul,” *Jurnal Pendidikan Dan Ekonomi* 7, no. 2 (2018).

		Pasca Relokasi		data menggunakan angket/kuisio ner dan menggunakan analisis regresi linear berganda.	Perbedaan terletak pada objek. ⁶²
--	--	----------------	--	--	--

C. Kerangka Pemikiran

Kerangka berfikir adalah model konseptual tentang bagaimana teori berhubungan dengan berbagai faktor yang telah diidentifikasi sebagai masalah yang penting.⁶³ Berdasarkan landasan teori dan telaah hasil penelitian terdahulu yang telah diuraikan diatas, maka skema kerangka berfikir dalam penelitian ini dapat dirumuskan sebagai berikut :



Gambar 2.1 Kerangka Berpikir

⁶² Khasan Setyaji and Ana Listia Fatuniah, "Pengaruh Modal, Lama Usaha, Dan Lokasi Terhadap Pendapatan Pedagang Pasar Pasca Relokasi," *Jurnal Pendidikan Ekonomi Da Bisnis* 6 (2018).

⁶³ Sugiyono, *Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif, Dan Kombinasi (Mixed Methods)* (Bandung: CV. Alfabeta, 2013), 93.

Keterangan :

—————→ = Secara Parsial

-----→ = Secara Simultan

D. Hipotesis

Hipotesis adalah jawaban yang bersifat sementara terhadap permasalahan yang diteliti.⁶⁴ Hipotesis merupakan suatu dugaan yang bersifat sementara, sehingga masih memerlukan pembuktian. Karena ia merupakan sifat dugaan, maka hipotesis harus dinyatakan dalam bentuk “pernyataan” dan sinkron dengan rumusan masalah.⁶⁵

Berdasarkan deskripsi teori, hasil – hasil penelitian sebelumnya yang relevan dan kerangka pemikiran diatas, maka dapat diajukan beberapa hipotesis penelitian yang masih berupa jawaban sementara dari masalah yang dirumuskan yaitu sebagai berikut.

1. Pengaruh Kemampuan Pedagang Terhadap Pendapatan Pedagang Pasar Dolopo Madiun.

Menurut Soehardi, kemampuan (*abilities*) seseorang akan turut serta menentukan perilaku dan hasilnya. Yang dimaksud kemmapuan (*abilities*) ialah bakat yang melekat pada seseorang untuk me;akukan suatu kegiatan secara phisik atau mental yang diperoleh sejak lahir, belajar,dan dari

⁶⁴ Suharsimi Arikunto, *Prosedur Penelitian: Suatu Pendekatan Praktik* (Jakarta: Rineka Cipta, 2014), 110.

⁶⁵ Agung Edy Wibowo, *Metodologi Penelitian Pegangan Untuk Menulis Karya Ilmiah* (Cirebon: Insania, 2021), 72.

pengalaman.⁶⁶ Menurut Basu Swasta, transaksi jual beli atau pemindahan hak milik secara komersial atas barang dan jasa itu pada prinsipnya melibatkan dua pihak, yaitu penjual sebagai pihak pertama dan pembeli sebagai pihak kedua. Disini penjual harus meyakinkan kepada pembelinya agar dapat berhasil mencapai sasaran penjualan yang diharapkan.⁶⁷ Penelitian yang dilakukan oleh Jelita Puspita mengatakan bahwa kemampuan pedagang berpengaruh secara signifikan terhadap pendapatan bersih pedagang.⁶⁸

H1 : Kemampuan pedagang berpengaruh positif terhadap pendapatan pedagang pasar Dolopo Madiun

2. Pengaruh Jam Kerja Terhadap Pendapatan Pedagang Pasar Dolopo Madiun..

Jam kerja adalah waktu untuk melakukan pekerjaan, yang dapat dilaksanakan siang hari atau malam hari. Waktu kerja adalah jumlah waktu yang digunakan untuk menjalankan bisnis, dari persiapan hingga akhir bisnis. Sering dapat di asumsikan bahwa “semakin banyak waktu kerja yang digunakan, semakin produktif”. Ini berarti bahwa jam kerja yang lebih lama secara tidak langsung akan membuat pekerjaan lebih produktif dan menghasilkan pendapatan besar.⁶⁹ Berdasarkan penelitian Erni Ernida dkk

⁶⁶ Soehardi, *Esensi Perilaku Organisasional.*, 27.

⁶⁷ Swasta Basu and Irawan, *Manajemen Pemasaran Modern* (Yogyakarta: Liberty, 2008), 129.

⁶⁸ Puspita, “Pengaruh Kemampuan Pedagang Dan Kondisi Pasar Terhadap Pendapatan Bersih Pedagang Kaki Lima Di Pasar Induk Pagar Dewa Kota Bengkulu,” 57.

⁶⁹ Renta Yustie and Diah Ayu Retnowati, “Determine The Effect Of Capital, Labor, and Working Hours On Merchant Income in Surabaya Puncak Permai Modern Market in 2019,” 4.

menunjukkan bahwa variabel jam kerja secara parsial berpengaruh positif dan signifikan terhadap pendapatan pedagang.⁷⁰ Sedangkan penelitian yang dilakukan Rosiana dkk menghasilkan jam kerja tidak berpengaruh terhadap pendapatan pedagang.⁷¹

H2 : Jam kerja berpengaruh positif terhadap pendapatan pedagang pasar Dolopo Madiun

3. Pengaruh Lokasi Terhadap Pendapatan Pedagang Pasar Dolopo Madiun

Untuk menjalankan usaha diperlukan tempat usaha atau disebut juga dengan lokasi usaha. Lokasi usaha itu sendiri adalah tempat terbaik yang dipilih oleh pelaku usaha dalam rangka mendapatkan pendapatan yang diharapkan dengan mempertimbangkan kemudahan akses, kesesuaian segmentasi konsumen dan fasilitas untuk mengembangkan usaha. Bahwa lokasi usaha berpengaruh penting terhadap pendapatan, jika lokasi usaha jauh dari aktifitas masyarakat maupun jauh dari lalu Lalang masyarakat dapat mempengaruhi pendapatan usaha tersebut. Perlu adanya pertimbangan yang matang dalam memilih lokasi karena dapat menentukan tingkat pendapatan suatu usaha.⁷² Berdasarkan penelitian Rasya Hasna dan Bagus menunjukkan bahwa lokasi berpengaruh secara positif dan signifikan

⁷⁰ Ernida, Ezif Fahmi, and Gita Desi, "Pengaruh Modal Kerja, Jam Kerja Operasional Dan Lama Usaha Terhadap Pendapatan Pedagang Pasar Yamuri Kecamatan Mulyorejo," 140.

⁷¹ Rosiana Ramadhon, Ika Listyawati, and Alfin Muslikhun, "Pengaruh Modal Usaha, Lama Usaha, Dan Jam Kerja Terhadap Pendapatan Pedagang Kios Di Pasar Bulu Semarang," *Jurnal Ekonomi Manajemen Dan Akuntansi* 53, no. 29 (2022): 55.

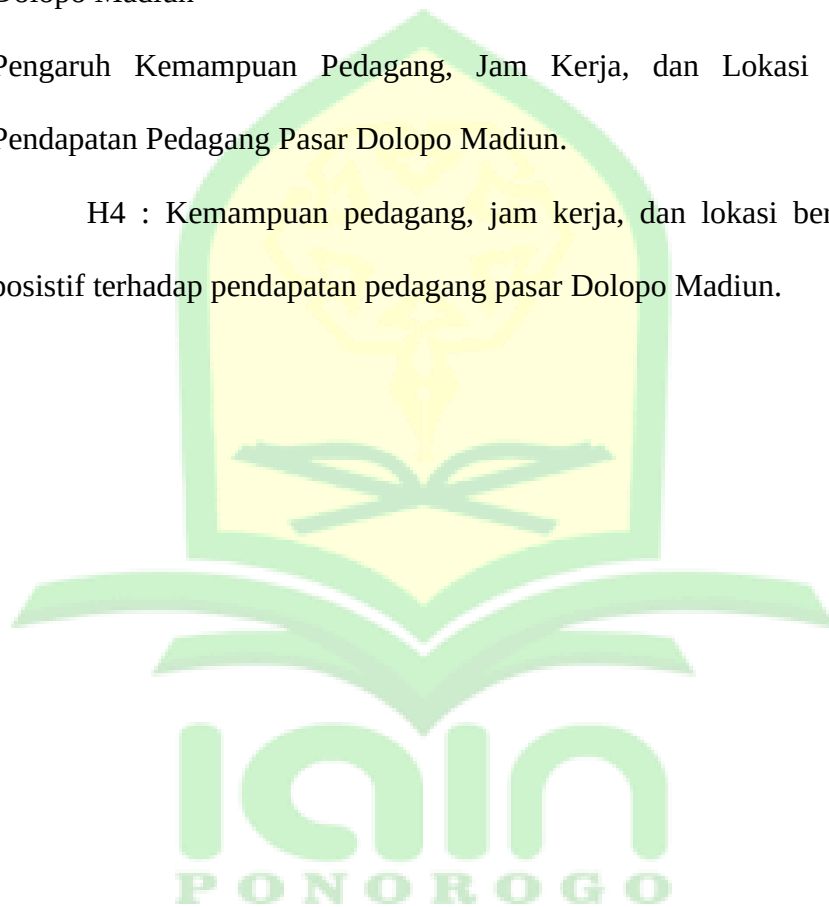
⁷² Andri Waksita Aji and Sela Putri Listyaningrum, "Pengaruh Modal Usaha, Lokasi Usaha, Dan Teknologi Informasi Terhadap Pendapatan UMKM Di Kabupaten Bantul," *JIAI (Jurnal Ilmiah Akuntansi Indonesia* 6, no. 1 (2021): 92–93.

terhadap pendapatan pedagang.⁷³ Sedangkan berdasarkan penelitian M. taufik Ridho dkk, mengatakan bahwa variabel lokasi usaha tidak berpengaruh positif terhadap pendapatan pedagang.⁷⁴

H3 : lokasi berpengaruh positif terhadap pendapatan pedagang pasar Dolopo Madiun

4. Pengaruh Kemampuan Pedagang, Jam Kerja, dan Lokasi Terhadap Pendapatan Pedagang Pasar Dolopo Madiun.

H4 : Kemampuan pedagang, jam kerja, dan lokasi berpengaruh positif terhadap pendapatan pedagang pasar Dolopo Madiun.



⁷³ Narizki and Bagus Kusuma Ardi, "Pengaruh Modal, Lama Usaha, Dan Lokasi Usaha Terhadap Pendapatan Pedagang Pasar Mijen Semarang," 56.

⁷⁴ Ridho et al., "Analisis Pendapatan Pedagang Pada Masa Pandemi Covid 19 Di Pasar Angso Duo Kota Jambi," 32.

BAB III

METODE PENELITIAN

A. Rancangan Penelitian

Penelitian yang berjudul “Pengaruh Kemampuan Pedagang, Jam Kerja, dan Lokasi Terhadap Pendapatan Pedagang Pasar Dolopo” bersifat langsung atau penelitian lapangan (*field research*). Penelitian dilakukan dengan menyebarkan kuisioner dengan media cetak/kertas dan sebagian menggunakan google formulir. Peneliti menggunakan metode kuantitatif, yaitu penelitian dengan berupa angka – angka atau besaran tertentu yang bersifat pasti. Dengan metode pendekatan yang digunakan pendekatan statistik. Penggunaan metode kuantitatif dapat dengan pasti membedakan signifikansi hubungan antar variabel.

B. Variabel Penelitian dan Definisi Operasional

Dalam penelitian yang akan dilakukan menggunakan dua jenis variabel yaitu variabel bebas (*independent*) dan variabel terikat (*dependent*) serta ditambahkan definisi operasional. Variabel penelitian adalah segala sesuatu yang ditetapkan oleh peneliti untuk dipelajari lalu memperoleh informasi dan diolah lebih lanjut.

Tabel 1.1

Definisi Operasional Variabel

No	Variabel Penelitian	Indikator	Butir Soal	Sumber
----	---------------------	-----------	------------	--------

1	Kemampuan Pedagang (X ₁)	1. Keramahan 2. Penepatan janji 3. Pelayanan 4. Takaran timbangan 5. Kualitas barang/produk 6. Empati pada pelanggan	1 dan 2 3 dan 4 5 dan 6 7 dan 8 9 dan 10 11 dan 12	Saban Echdar (2006)
2	Jam Kerja (X ₂)	1) Waktu Kerja 2) Lama Kerja 3) Hari Kerja selama satu minggu.	13 dan 14 15 dan 16 17 dan 18	Ike Wahyu Nurfiana (2018)
3	Lokasi (X ₃)	1) Akses 2) Visitabilitas 3) Tempat parkir yang luas dan aman 4) Ekspansi 5) Lingkungan 6) Persaingan 7) Peraturan pemerintah.	19 dan 20 21 dan 22 23 dan 24 25 dan 26 27 dan 28 29 dan 30 31 dan 32	Fandy Tjiptono (2002)
4	Pendapatan (Y)	1) Rata-rata pendapatan perhari. 2) Dengan keuntungan maksimal kesejahteraan akan ikut meningkat. 3) Pendapatan akan memenuhi	33 dan 34 35 dan 36 27 dan 38	Wiji Hastuti (2019)

		kebutuhan keluarga.		
--	--	---------------------	--	--

1) Pendapatan Pedagang

Menurut Rekso Prayitno pendapatan adalah jumlah penghasilan yang diterima oleh para anggota masyarakat untuk jangka waktu tertentu sebagai balas jasa atau faktor – faktor produksi yang telah disumbangkan.⁷⁵

2) Kemampuan Pedagang

Kemampuan (*abilities*) seseorang akan turut serta menentukan perilaku dan hasilnya. Yang dimaksud kemampuan atau *abilities* ialah bakat yang melekat pada seseorang untuk melakukan suatu kegiatan secara fisik atau mental yang ia peroleh sejak lahir, belajar, dan dari pengalaman. Suatu kapasitas individu untuk melaksanakan tugas dalam pekerjaan tertentu. Transaksi jual-beli atau pemindahan hak milik secara komersial atas barang dan jasa itu pada prinsipnya melibatkan dua pihak, yaitu penjual sebagai pihak pertama dan pembeli sebagai pihak kedua. Di sini, penjual harus meyakinkan kepada pembelinya agar dapat berhasil mencapai sasaran penjualan yang diharapkan.⁷⁶

3) Jam Kerja

Alokasi waktu usaha dan jam kerja adalah total waktu usaha atau jam kerja usaha yang digunakan seorang pedagang dalam

⁷⁵ Reksoprayitno, *Sistem Ekonomi Dan Demokrasi Ekonomi*, 79.

⁷⁶ Soehardi, *Esensi Perilaku Organisasional*, 27.

berdagang. Merencanakan pekerjaan-pekerjaan yang akan datang merupakan langkah-langkah memperbaiki pengurusan waktu. Apabila perencanaan pekerjaan belum dibuat dengan teliti, tidak ada yang dapat dijadikan panduan untuk menentukan bahwa usaha yang dijalankan adalah selaras dengan sasaran yang ingin dicapai. Dengan adanya pengurusan kegiatan-kegiatan yang hendak dibuat, seseorang itu dapat menghemat waktu dan kerjanya

4) Lokasi

Lokasi yaitu, berbagai kegiatan perusahaan untuk membuat produk yang dihasilkan atau dijual terjangkau dan tersedia bagi pasar sasaran. Lokasi itu sendiri merupakan perencanaan dan pelaksanaan program penyaluran produk atau jasa melalui tempat atau lokasi yang tepat. Lokasi merupakan tempat melayani konsumen, dapat pula diartikan sebagai tempat untuk menawarkan barang – barang dagangannya. Konsumen dapat melihat langsung barang yang diproduksi atau yang dijual baik jenis, jumlah, maupun harganya.

C. Tempat dan Waktu Penelitian

Dalam penelitian yang berjudul “Pengaruh Kemampuan Pedagang, Jam Kerja, dan Lokasi Terhadap Pendapatan Pedagang Pasar Dolopo Madiun” lokasi pada toko/kios pakaian, toko gerabah, dan toko sayur dan buah buahan dalam pasar Dolopo. Penelitian ini dilakukan Februari hingga Mei 2023 (3 bulan).

D. Populasi dan Sampel

1) Populasi

Populasi adalah sasaran atau subjek penelitian yang karakteristiknya hendak diteliti. Dalam kasus penelitian yang akan dilakukan populasi penelitian yaitu pedagang di toko pakaian, gerabah, dan sayur dan buah-buahan pasar Dolopo yang berjumlah 554 orang.⁷⁷

2) Sampel

Sampel adalah sebagian dari keseluruhan populasi yang diteliti, yang dijadikan responden dan dipandang sifat-sifatnya dapat mewakili keseluruhan populasi yang ada. Dalam penelitian ini penulis akan menggunakan Teknik *probability sampling* dengan penarikan responden menggunakan metode sampling *simple random sampling*.

Teknik *probability sampling* adalah teknik pengambilan sampel yang memberikan peluang yang sama bagi setiap unsur (anggota) populasi untuk dipilih menjadi anggota sampel. Sedangkan *simple random sampling* dikatakan *simple* (sederhana) karena pengambilan anggota sampel dari populasi dilakukan secara acak tanpa memperhatikan strata yang ada dalam populasi itu.⁷⁸

Dalam penelitian ini menggunakan *simple random sampling*.

⁷⁷ Data BPS, "Data Jumlah Pedagang Di Pasar Dolopo," February 25, 2023, <https://madiunkab.bps.go.id/statictable/2023/03/05/2026/.html>.

⁷⁸ Sugiyono, *Metode Penelitian Kuantitatif* (Bandung: Alfabeta, 2019), 134.

Perhitungan sampel menggunakan rumus Slovin dengan teknik pengambilan sampel jika populasi diketahui jumlahnya.⁷⁹

$$n = \frac{N}{1 + Ne^2}$$

$$n = \frac{554}{1 + 554 \times 0,1^2}$$

$$n = 82,709 \text{ (dibulatkan menjadi 83)}$$

Keterangan :

n : Jumlah sampel

N : Jumlah populasi

e : Tingkat kesalahan (*error tolerance*) = 10% (0,1)

E. Jenis Data dan Sumber Data

a Jenis Data

Penelitian yang akan dilakukan merupakan jenis penelitian kuantitatif. Penelitian kuantitatif diartikan sebagai metode yang berlandaskan pada data angka yang kemudian diolah dengan metode statistika untuk menguji suatu hipotesis.

b Sumber Data

Sumber data diperoleh dari angka atau *scoring* dari pertanyaan kuisioner. Sehingga sumber data bersifat primer.

⁷⁹ Firdaus, *Metodologi Penelitian Kuantitatif: Dilengkapi Analisis Regresi IBM SPSS Statistic Version 26.0*, Cetakan 1 (Dotpus Publisher, n.d.).

Dimana peneliti menyebar kuisisioner kepada pedagang pasar Dolopo Madiun secara acak yang menghasilkan data berupa angka - angka.

F. Metode Pengumpulan Data

a Observasi

Teknik pengumpulan data dengan observasi digunakan bila, penelitian berkenaan dengan perilaku manusia, proses kerja, gejala-gejala alam dan bila responden yang diamati tidak terlalu besar.⁸⁰

b Kuisisioner

Metode pengumpulan data yang digunakan adalah menyebarkan kuisisioner (angket). Kuisisioner merupakan teknik pengumpulan data yang dilakukan dengan cara memberi seperangkat pertanyaan atau pernyataan tertulis kepada responden untuk dijawabnya.⁸¹ Kuisisioner dibagikan kepada para pedagang pasar Dolopo Madiun secara acak.

G. Instrumen Penelitian

Instrumen penelitian digunakan untuk mengukur nilai variabel yang diteliti. Dengan demikian jumlah instrumen yang akan digunakan untuk penelitian tergantung pada jumlah variabel yang diteliti.

Skala pengukuran merupakan kesepakatan yang digunakan sebagai acuan untuk menentukan panjang pendeknya interval yang ada dalam alat ukur, sehingga alat ukur tersebut bila digunakan dalam pengukuran

⁸⁰ Sugiyono, *Metode Penelitian Pendidikan Kuantitatif, Kualitatif, Dan R&D* (Bandung: Alfabeta, 2011), 8.

⁸¹ 9.

akan menghasilkan data kuantitatif. Penelitian ini menggunakan skala likert. Skala likert adalah skala untuk mengukur sikap, pendapat, dan persepsi seseorang atau sekelompok orang tentang fenomena sosial yang telah ditetapkan secara spesifik yang selanjutnya disebut sebagai variabel penelitian.⁸²

Tabel 3. 1
Tabel Skala Pengukuran Likert

Keterangan	Skor
Sangat Tidak Setuju (STS)	1
Sangat Setuju (SS)	2
Tidak Setuju (TS)	3
Sangat Tidak Setuju (STS)	4

H. Validitas dan Reliabilitas Instrumen

1) Validitas Instrumen

Validitas instrumen dalam penelitian dimaksudkan sebagai sudah tepat/ valid atau belumnya data tersebut. Karena tahap ini penting sebelum analisis data dilakukan.⁸³ Uji validitas akan menunjukkan hasil valid apabila nilai r_{hitung} lebih besar dari r_{tabel} .⁸⁴

⁸² 152.

⁸³ Azuar Juliandi, "Metodologi Penelitian Bisnis Konsep Dan Aplikasi," UMSU Press, 2014, 133.

⁸⁴ Syofian Siregar, *Metode Penelitian Kuantitatif: Dilengkapi Dengan Perbandingan Perbandingan Perhitungan Manual & SPSS* (Jakarta: Kencana, 2013), 55.

2) Reliabilitas Instrumen

Reliabilitas memiliki nama-nama lain seperti keterpercayaan, keterandalan, keajegan, kestabilan dan konsistensi. Reliabilitas berarti konsep kepercayaan yang diukur sejauh mana tingkat dari reliabilitas data atau instrumen tersebut. Jika nilai koefisien reliabilitas (*Cornbach's Alpha*) yang dihasilkan pada saat pengujian lebih baik dari 0,6 maka instrumen mempunyai reliabilitas yang baik.⁸⁵

I. Teknik Pengumpulan Data dan Analisis Data

Teknik pengolahan data dan analisis data yang digunakan oleh peneliti dalam penelitian ini ialah dengan menggunakan IBM SPSS Statistic 20. Analisis data yang digunakan oleh peneliti adalah analisis kuantitatif. Teknik analisis data menggunakan statistik.

1) Uji Asumsi Klasik

Uji asumsi klasik digunakan untuk memberikan kepastian maka persamaan regresi yang diperoleh memiliki ketepatan dalam pertimbangan, tidak bias, dan konsisten.

a Uji Normalitas

Uji normalitas dapat dilakukan dengan menggunakan uji *Kolmogorov-Smirnov* (K-S) yang digunakan untuk mengetahui apakah sampel berasal dari populasi dengan distribusi tertentu

⁸⁵ Juliandi, "Metodologi Penelitian Bisnis Konsep Dan Aplikasi."

dalam hal ini adalah distribusi normal. Hipotesis yang digunakan adalah :

- a) H_0 = residual berdistribusi normal
- b) H_a = residual tidak berdistribusi normal

Kriteria pengambilan keputusan suatu variabel apakah normal atau tidak dengan menggunakan uji *Kolmogorov-smimov* adalah sebagai berikut:

- 1) Jika besarnya probabilitas (nilai asymp.sig) lebih besar dari nilai signifikansi (0,05), maka terima H_0 (distribusi normal)
- 2) Jika besarnya probabilitas (nilai asymp.sig) lebih kecil dari nilai signifikansi (0,05), maka tolak H_0 atau terima H_a (tidak berdistribusi normal).⁸⁶

b Uji Multikolinearitas

Uji multikolinieritas bertujuan untuk menguji apakah dalam model regresi ditemukan adanya korelasi antara variabel independen. Pada model regresi yang baik seharusnya tidak terjadi korelasi diantara variabel bebas. Hipotesis yang digunakan:

H_0 : tidak terdapat korelasi antar variabel independen (tidak terjadi kasus multikolinieritas)

⁸⁶ Agus Widarjono, *Analisis Multivariat Terapan: Dengan Program SPSS, AMOS Dan SMARTPLS* (Yogyakarta: UPP STIM YKPN, 2015), 89–91.

H1: terdapat korelasi antar variabel independen (terjadi kasus multikolinieritas)

Untuk mendeteksi ada tidaknya multikolinieritas digunakan *Variance Inflation Factor* (VIF). Apabila untuk semua variabel independen nilai VIF. Batas dari *tolerance value* atau $>0,1$ atau nilai VIF lebih kecil dari 10 maka tidak terjadi multikolinearitas.⁸⁷

c Uji Heteroskedastisitas

Perhitungan ada tidaknya gejala ini dapat dilakukan dengan cara menentukan formulasi regresi linier berganda dengan menggunakan harga mutlak residual sebagai variabel dependen (variabel terikat). Kemudian melakukan regresi linier berganda dengan variabel dependennya adalah harga mutlak residual sedangkan variabel independennya adalah X_1 , X_2 , dan X_3 .

Hipotesis yang digunakan:

H_0 : varian residual homogen (tidak terjadi kasus heteroskedastisitas)

H_1 : varian residual tidak homogen (terjadi kasus heteroskedastisitas).

Jika nilai signifikan (*p-value*) semua variabel independen $> 0,05$ (*alpha* 5%) maka H_0 diterima yang artinya varian residual *homogeny* (terjadi kasus heteroskedastisitas).

⁸⁷ Metode Penelitian Pendidikan Kuantitatif, Kualitatif, Dan R&D, 9.

d Uji Autokorelasi

Persamaan regresi yang baik adalah yang tidak memiliki masalah autokorelasi, jika terjadi autokorelasi maka persamaan tersebut menjadi tidak baik atau tidak layak dipakai prediksi. Masalah autokorelasi baru timbul jika ada korelasi secara linier antara kesalahan pengganggu periode t (berada) dengan kesalahan pengganggu periode $t-1$ (sebelumnya).

Hipotesis yang akan diuji yaitu:

H_0 = tidak terjadi autokorelasi

H_1 = terjadi autokorelasi

Untuk mengetahui adanya autokorelasi dalam suatu model regresi dilakukan melalui pengujian dengan metode *Durbin Watson* (DW). Kriteria pengambilan keputusan dengan metode *Durbin Watson* dengan ketentuan sebagai berikut:

- Jika $(a-dl) < dw < dl$ tidak terjadi autokorelasi.
- Terjadinya autokorelasi positif jika $dw < dl$, koefisien korelasinya lebih besar dari nol.
- Terjadinya autokorelasi negatif jika $dw > (a-dl)$, koefisien korelasinya lebih kecil dari nol.
- Jika dw terletak antara $(a-du)$ dan $(a-dl)$ maka hasilnya tidak dapat disimpulkan.

8) Uji Linear

Uji linieritas merupakan suatu perangkat uji yang diperlukan untuk mengetahui bentuk hubungan yang terjadi diantara variabel yang sedang diteliti. Uji ini dilakukan untuk melihat hubungan dari sebuah variabel yang sedang diteliti apakah ada hubungan yang linier dan signifikan. Uji linieritas merupakan pra syarat penggunaan analisis regresi dan korelasi. Adapun teknik analisisnya sebagai berikut:

- a) Jika nilai sig. > 0,05, maka variabel memiliki hubungan yang linier.
- b) Jika nilai sig < 0,05, maka variabel memiliki hubungan yang tidak linier

2) Analisis Regresi Linear Sederhana.

Regresi linier sederhana digunakan hanya untuk satu variabel bebas (*Independent*) dan satu variabel tak bebas (*Dependent*), tujuan penerapan model ini adalah untuk meramalkan atau memprediksi besaran nilai variabel tak bebas (*Dependent*) yang dipengaruhi oleh variabel bebas (*Independent*).

Rumus Regresi Linier Sederhana, yaitu:

$$Y=a +b.X +e$$

Keterangan:

Y = Pendapatan Pedagang Pasar

X = Kemampuan Pedagang/ Jam Kerja/ Lokasi

e = *standart error*

a dan b = Konstanta

3) Analisis Regresi Linear Berganda

Analisis Regresi Linier Berganda dilakukan untuk mengetahui bagaimana pengaruh X_1 dan X_2 terhadap Y , serta mengetahui di antara variabel X tersebut yang paling dominan mempengaruhi variabel Y . Model persamaan regresi linier berganda dengan rumus sebagai berikut:⁸⁸

$$Y = a + b_1.X_1 + b_2.X_2 + b_3.X_3 + e$$

Keterangan:

Y = Pendapatan Pedagang

a = Konstanta

X_1 = Kemampuan Pedagang

X_2 = Jam Kerja

X_3 = Lokasi

b_1 = Koefisien kemampuan pedagang

b_2 = Koefisien jam kerja

b_3 = Koefisien lokasi

e = *Error Term*, dengan asumsi=0

4) Uji Hipotesis

⁸⁸ Maulida Nur Hidayati, *Model Statistika* (Ponorogo: Tidak Terbit, 2018), 12.

Tujuan dari uji hipotesis adalah untuk menetapkan suatu dasar sehingga dapat mengumpulkan bukti yang berupa data – data dalam menentukan keputusan apakah menolak atau menerima kebenaran dari pernyataan atau asumsi yang telah dibuat.⁸⁹

1) Uji T

Uji T merupakan uji parsial, yaitu untuk menguji bagaimana pengaruh variabel *independent* terhadap variabel *dependent* secara individu (*significance test*).⁹⁰

2) Uji F

Uji F digunakan untuk mengevaluasi pengaruh semua variabel dependen atau merupakan uji signifikansi model regresi.⁹¹

3) Uji Determinasi (*R Square*)

Koefisien determinasi (R^2) digunakan untuk mengukur seberapa baik garis regresi sesuai dengan data aktualnya. Koefisien determinasi ini mengukur presentase total variasi variabel dependen (Y) yang dijelaskan oleh variabel independent didalam garis regresi.⁹²

⁸⁹ Widarjono, *Analisis Multivariat Terapan: Dengan Program SPSS, AMOS Dan SMARTPLS*, 17.

⁹⁰ Widarjono, 19.

⁹¹ Widarjono, 17.

⁹² Widarjono, 212.

BAB IV

HASIL DAN PEMBAHASAN

A. Gambaran Umum Tempat Penelitian

Pasar Dolopo merupakan pasar tradisional yang terletak di Krajan, Bangunsari, Kecamatan Dolopo, Kabupaten Madiun. Letaknya sangat strategis dimana berada di sekitar jalan utama arah Madiun menuju Ponorogo, tepatnya di jalan Raya Ponorogo – Madiun KM 15. Pasar Dolopo ini bahkan sudah ada sejak zaman Belanda. Dulu dalam pasar Dolopo juga tergabung pasar hewan, pasar gula, dan pasar buah. Lokasi pasar Dolopo dahulu seperti lapangan, belum terdapat bangunan. Lalu pada tahun 1990 mulai dibangun los atau bangunan untuk tempat berdagang. Bangunan pada pasar Dolopo selanjutnya diresmikan tahun 1991. Untuk ruko/kios dalam pasar mempunyai surat hak pakai. Sekarang jumlah pedagang di pasar Dolopo ini banyak, ada 554 orang. Dimana pedagang ini menjual beragam dagangan, antara lain baju/pakaian, gerabah, sayur dan buah.

B. Hasil Pengujian Instrumen

1. Uji Validitas

Uji validitas ini dilakukan untuk menguji dan menganalisis tingkat kevalidan dari suatu instrumen pertanyaan yang digunakan dalam kuisioner. Suatu penelitian dikatakan valid apabila nilai

$r_{hitung} > r_{tabel}$ dimana nilainya 0,361.⁹³ Pengujian ini dilakukan dalam bentuk angket kuesioner yang diberikan kepada 30 responden pertama.

a Validitas Variabel Pendapatan Pedagang

Tabel 4. 1
Hasil Uji Validitas Pendapatan Pedagang

Item Peertanyaan	Nilai r hitung	Nilai r tabel	Keterangan
Y1	0,400	0,361	Valid
Y2	0,503	0,361	Valid
Y3	0,699	0,361	Valid
Y4	0,754	0,361	Valid
Y5	0,819	0,361	Valid
Y6	0,373	0,361	Valid

Sumber : Data Diolah SPSS, 2023

Berdasarkan data pada tabel 4.1 dapat diketahui bahwa dari 3 item pertanyaan variabel pendapatan pedagang (Y) memiliki $r_{hitung} > 0,361$ sehingga semua pernyataan dinyatakan valid. Sehingga pernyataan tersebut dapat digunakan sebagai instrumen penelitian variabel pendapatan pedagang (Y).

b Validitas Variabel Kemampuan Pedagang (X_1)

⁹³ Tukiran Taniredja, *Penelitian Kuantitatif (Sebuah Pengantar)* (Bandung: Alfabeta, 2014), 42.

Tabel 4. 2
Hasil Uji Validitas Kemampuan Pedagang

Item Pertanyaan	Nilai r hitung	Nilai r tabel	Keterangan
X1.1	0,520	0,361	Valid
X1.2	0,564	0,361	Valid
X1.3	0,469	0,361	Valid
X1.4	0,472	0,361	Valid
X1.5	0,523	0,361	Valid
X1.6	0,430	0,361	Valid
X1.7	0,441	0,361	Valid
X1.8	0,652	0,361	Valid
X1.9	0,658	0,361	Valid
X1.10	0,410	0,361	Valid
X1.11	0,434	0,361	Valid
X1.12	0,532	0,361	Valid

Sumber : Data Diolah SPSS, 2023

Berdasarkan data pada tabel 4.2 dapat diketahui bahwa dari 6 item pertanyaan variabel kemampuan pedagang (X_1) yang memiliki $r_{hitung} > 0,361$ sehingga valid. Maka 12 item yang dapat digunakan sebagai instrumen penelitian.

c Validitas Variabel Jam Kerja (X_2)

Tabel 4. 3
Hasil Uji Validitas Jam Kerja

Item Pertanyaan	Nilai r hitung	Nilai r tabel	Keterangan
X2.1	0,368	0,361	Valid
X2.2	0,725	0,361	Valid
X2.3	0,629	0,361	Valid
X2.4	0,416	0,361	Valid
X2.5	0,432	0,361	Valid
X2.6	0,409	0,361	Valid

Sumber : Data Diolah SPSS, 2023

Berdasarkan data pada tabel 4.2 dapat diketahui bahwa dari 3 item pertanyaan variabel jam kerja (X_2) yang memiliki $r_{hitung} > 0,361$ sehingga valid. Maka semua item yang dapat digunakan sebagai instrumen penelitian.

d Validitas Variabel Lokasi (X_3)

Tabel 4. 4
Hasil Uji Validitas Lokasi

Item Pertanyaan	Nilai r hitung	Nilai r tabel	Keterangan
X3.1	0,551	0,361	Valid
X3.2	0,399	0,361	Valid

X3.3	0,481	0,361	Valid
X3.4	0,655	0,361	Valid
X3.5	0,602	0,361	Valid
X3.6	0,445	0,361	Valid
X3.7	0,362	0,361	Valid
X3.8	0,601	0,361	Valid

Sumber : Data Diolah SPSS, 2023

Berdasarkan data pada tabel 4.4 dapat diketahui bahwa dari 8 item pertanyaan variabel lokasi (X_3) memiliki rhitung $> 0,361$ sehingga keseluruhan item valid. Maka 8 item tersebut dapat digunakan sebagai instrumen penelitian.

2. Uji Reliabilitas

Uji reliabilitas ini dilakukan terhadap item pertanyaan yang dinyatakan valid pada pengujian sebelumnya. Jika nilai *cronbach's alpha* $> 0,60$ maka dapat dinyatakan reliabel, namun jika sebaliknya apabila nilai *cronbach alpha* $< 0,60$ maka dapat dinyatakan tidak reliabel.⁹⁴ berikut hasil dari uji reliabel :

Tabel 4. 5

Hasil Uji Reliabilitas

No	Variabel	<i>Cronbach's Alpha</i>	Batas	Keterangan
1	Kemampuan Pedagang	0,766	0,60	Reliabel

⁹⁴ Riduwan Sunarto, *Pengantar Statistika Untuk Penelitian* (Bandung: Alfabeta, 2017), 348.

2	Jam Kerja	0,677	0,60	Reliabel
3	Lokasi	0,694	0,60	Reliabel
4	Pendapatan Pedagang	0,645	0,60	Reliabel

Sumber : Data Diolah SPSS, 2023

Berdasarkan tabel 4.4 terlihat nilai *Cronbach* tiap variabel > 0,6, sehingga semua pertanyaan yang diajukan reliabel. Selain itu, instrumen khusus dapat digunakan sebagai alat pengumpulan data.

C. Hasil Pengujian Deskripsi

Narasumber dalam penelitian ini adalah para pedagang pasar Dolopo, Madiun yang memiliki jenis dagang pakaian, gerabah, maupun sayuran dan buah – buahan.

a. Berdasarkan Jenis Kelamin

Tabel 4. 6

Deskripsi Responden Berdasarkan Jenis Kelamin

No	Jenis Kelamin	Jumlah	Presentase
1	Laki – laki	20	24%
2	Perempuan	63	76%

Sumber : Data Diolah SPSS, 20230

Berdasarkan tabel 4.6 terlihat bahwa dari 83 narasumber yang diwawancarai 20 narasumber mewakili 24% laki-laki dan 63

narasumber mewakili 76% perempuan yaitu sebagian besar narasumber berjenis kelamin perempuan

b. Berdasarkan Usia

Tabel 4. 7
Deskripsi Responden Berdasarkan Usia

No	Usia	Jumlah	Presentase
1	18 – 30 Tahun	20	24%
2	31 – 45 Tahun	32	39%
3	46 Tahun keatas	31	37%

Sumber : Data Diolah SPSS, 2023

Berdasarkan tabel 4.7 diketahui narasumber di pasar Dolopo berusia 18 - 30 tahun 20 orang (24%), 31- 45 tahun 32 orang (39%), dan 46 tahun ke atas 31 orang (37%). Sebagian besar pedagang pasar Dolopo berusia antara 31 - 45 tahun.

c. Berdasarkan Pendidikan Terakhir

Tabel 4. 8
Deskripsi Responden Berdasarkan Pendidikan Terakhir

No	Pendidikan Terakhir	Jumlah	Presentase
1	SD Sederajat	8	10%
2	SMP Sederajat	26	31%
3	SMA Sederajat	37	45%

4	D1/D3/S1	12	14%
---	----------	----	-----

Sumber : Data Diolah SPSS, 2023

Berdasarkan tabel diketahui bahwa narasumber di pasar Dolopo berpendidikan terakhir SD sederajat sebanyak 8 orang (10%), SMP sederajat terdapat 26 orang (31%), SMA sederajat terdapat 37 orang (45), dan yang memiliki pendidikan terakhir D1/D3/S1 sebanyak 12 orang (14%).

d. Berdasarkan Lama Berdagang

Tabel 4. 9

Deskripsi Responden Berdasarkan Lama Berdagang

No	Lama Berdagang	Jumlah	Presentase
1	1 – 3 tahun	11	13%
2	4 – 6 tahun	25	30%
3	7 tahun keatas	47	57%

Sumber : Data Diolah SPSS, 2023

Berdasarkan tabel terlihat bahwa dari 83 narasumber yang diwawancarai 11 narasumber yang memiliki pengalaman berdagang 1 - 3 tahun berjumlah 11 orang (13%), pedagang dengan pengalaman berdagang 4 - 6 tahun berjumlah 25 orang (30%), dan pedagang yang mempunyai pengalaman berdagang selama 7 tahun lebih sebanyak 47 orang (57%).

e. Berdasarkan Jenis Barang yang Dijual

Tabel 4. 10

Deskripsi Responden Berdasarkan Jenis Barang yang Dijual

No	Jenis Barang yang Dijual	Jumlah	Presentase
1	Pakaian	56	67%
2	Sayur dan buah – buahan	20	24%
3	Gerabah/perabotan	7	8%

Sumber : Data Diolah SPSS, 2023

Berdasarkan tabel diketahui bahwa dari 83 narasumber yang diwawancarai 56 (67%), pedagang berjualan dagangan jenis pakaian. Lalu sebanyak 20 (24%), pedagang berjualan sayur dan buah - buahan, dan pedagang gerabah/perabotan sebanyak 7 orang (8%).

D. Hasil Pengujian Hipotesis

1. Uji Asumsi Klasik

a. Uji Normalitas

Untuk mengetahui apakah residual yang diperoleh dalam penelitian berdistribusi normal atau tidak, maka harus dievaluasi signifikansinya. Jika signifikan $> 0,05$ maka residual berdistribusi normal dan sebaliknya jika signifikan $< 0,05$ maka

residual tidak berdistribusi normal.⁹⁵ Hasil pengujian normalitas dapat dilihat pada tabel dibawah.

Tabel 4. 11
Hasil Uji Normalitas

One-Sample Kolmogorov-Smirnov Test		Unstandardized Residual
N		83
Normal Parameters ^{a,b}	Mean	0E-7
	Std. Deviation	2.42307466
	Absolute	.079
Most Extreme Differences	Positive	.074
	Negative	-.079
Kolmogorov-Smirnov Z		.723
Asymp. Sig. (2-tailed)		.672

Sumber : Data Diolah SPSS, 2023

Berdasarkan hasil uji normalitas diketahui nilai signifikansi $0,672 > 0,05$, maka dapat disimpulkan bahwa nilai residual berdistribusi normal. Dari sini dapat disimpulkan bahwa distribusi normal dari residual berdistribusi normal

b. Uji Multikolinieritas

Uji multikolinearitas untuk mengetahui apakah terdapat variabel bebas dalam suatu model yang menunjukkan kesamaan antar variabel bebas. Adanya multikolinearitas dapat ditentukan dengan menggunakan faktor varians (VIF). Jika variabel

⁹⁵ Sugiyono, *Metode Penelitian Kuantitatif Kualitatif Dan R & D* (Bandung: Alfabeta, 2014), 196.

independen $VIF < 10$, terjadi multikolinearitas⁹⁶ hasil pengujian multikolinieritas dapat dilihat tabel berikut :

Tabel 4. 12
Hasil Uji Multikolinieritas

Model	Collinearity Statistics	
	Tolerance	VIF
(Constant)		
Kemampuan Pedagang	.841	1.189
Jam Kerja	.746	1.340
Lokasi	.711	1.407

Sumber : Data Diolah SPSS, 2023

Dari hasil uji multikolinieritas terlihat bahwa VIF kemampuan pedagang, jam kerja, dan lokasi sebesar 1.189, 1.340, 1.407. nilai VIF ketiga variabel < 10 maka dapat disimpulkan tidak terjadi multikolinieritas dan dapat disimpulkan tidak terjadi multikolinieritas

c. Uji Heteroskedastisitas

Uji heteroskedastisitas bertujuan untuk menguji apakah terdapat ketidaksamaan varian dari residual satu pengamatan ke pengamatan yang lain dalam model regresi. Jika varian residu berbeda dari satu pengamatan ke pengamatan lainnya, ini disebut heteroskedastisitas. Jika hasil pengujian berada di atas

⁹⁶ Sugiyono, 196.

taraf signifikan ($r > 0,05$) berarti tidak terjadi heteroskedastisitas dan sebaliknya bila berada di bawah taraf signifikan ($r < 0,05$) berarti terjadi heteroskedastisitas.⁹⁷ Hasil uji heteroskedastisitas dapat dilihat pada tabel dibawah ini :

Tabel 4. 13
Hasil Pengujian Heteroskedastisitas

Coefficients^a

Model	Unstandardized Coefficients		Standard ized Coefficients	T	Sig.
	B	Std. Error	Beta		
1 (Constant)	3.053	1.619		1.886	.063
Kemampuan Pedagang	-.027	.033	-.100	-.820	.415
Jam Kerja	-.017	.072	-.030	-.232	.817
Lokasi	.011	.071	.021	.155	.877

Sumber : Data Diolah SPSS, 2023

Berdasarkan hasil data diatas, diketahui bahwa nilai signifikansi variabel X_1 , yaitu $0,063 > 0,05$, artinya data disimpulkan bahwa tidak terjadi heteroskedastisitas, sama halnya pada X_2 nilai signifikansi, dan X_3 dengan nilai signifikansi $0,817 < 0,05$ sehingga dapat disimpulkan pula tidak terjadi heteroskedastisitas.

d. Uji Autokorelasi

⁹⁷ Sugiyono, *Metode Penelitian Administrasi* (Alfabeta, 2006), 39.

Tujuan dari uji autokorelasi adalah untuk mengetahui apakah variabel perancu berkorelasi antara variabel sebelumnya.⁹⁸ Hasil pengujian autokorelasi dapat dilihat pada tabel dibawah ini.

Tabel 4. 14
Hasil Pengujian Autokorelasi

Model Summary^b

Model	R	R Square	Adjusted R Square	Std. Error of the Estimate	Durbin-Watson
1	.647 ^a	.419	.389	2.421	2.022

Sumber : Data Diolah SPSS, 2023

Dari hasil uji autokorelasi pada tabel diatas bahwa nilai Durbin Watson yang dihasilkan dari model regresi adalah $dU-dw-4-dw = 1,719 < 2,022 < 2,357$. Maka kesimpulannya tidak terjadi autokorelasi.

e. Uji Linearitas

Uji linearitas merupakan alat uji yang diperlukan untuk mengetahui bentuk hubungan antar variabel yang diteliti. Mengenai teknik analisis, jika $Sig > 0,05$, maka variabel tersebut memiliki hubungan linier. Dan jika nilai $Sig < 0,05$, maka variabel tersebut memiliki hubungan yang tidak linier.⁹⁹ berikut adalah tabel linieritas:

⁹⁸ Sugiyono, *Metode Penelitian Kuantitatif Kualitatif Dan R & D*, 195.

⁹⁹ Sugiyono, 195.

1. Uji Linearitas

- a. Variabel Kemampuan Pedagang Terhadap Pendapatan Pedagang.

Tabel 4. 15

Uji Linearitas Kemampuan Pedagang (X1)

ANOVA Table

	Sum of Squares	df	Mean Square	F	Sig.
Pendapatan Pedagang * Kemampuan Pedagang Deviation from Linearity	106.178	14	7.584	.973	.490

Sumber : Data Diolah SPSS, 2023

Berdasarkan tabel diatas dapat disimpulkan bahwa terdapat linearitas (X_1) antara variabel pendapatan pedagang dan kemampuan pedagang. Kesimpulan ini diambil dari nilai signifikansi simpangan garis linearitas sebesar 0,490 yang lebih besar dari 0,05. Oleh karena itu, variabel ini dapat digunakan untuk analisis lebih lanjut.

- b. Uji Linearitas Variabel Jam Kerja Terhadap Pendapatan Pedagang

Tabel 4. 16

Uji Linearitas Jam Kerja Terhadap Pendapatan

Pedagang (X₂)

ANOVA Table

	Sum of Squares	df	Mean Square	F	Sig.
Pendapatan Pedagang * Jam Kerja Deviation from Linearity	138.792	12	11.566	1.497	.146

Sumber : Data Diolah SPSS, 2023

Berdasarkan tabel diatas dapat disimpulkan bahwa terdapat linearitas (X₂) antara variabel pendapatan pedagang dan jam kerja. Kesimpulan ini diambil dari nilai signifikansi simpangan garis linearitas sebesar 0,146 yang lebih besar dari 0,05. Oleh karena itu, variabel ini dapat digunakan untuk analisis lebih lanjut

c. Uji Linearitas Variabel Lokasi Terhadap Pendapatan Pedagang

Tabel 4. 17
Uji Linearitas Lokasi (X_3)

ANOVA Table

	Sum of Squares	df	Mean Square	F	Sig.
Pendapatan Pedagang * Jam Kerja Deviation from Linearity	117.610	11	10.692	1.785	.073

Sumber : Data Diolah SPSS, 2023

Berdasarkan tabel diatas dapat disimpulkan bahwa terdapat linearitas (X_3) antara variabel pendapatan pedagang dan lokasi. Kesimpulan ini diambil dari nilai signifikansi simpangan garis linearitas sebesar 0,073 yang lebih besar dari 0,05. Oleh karena itu, variabel ini dapat digunakan untuk analisis lebih lanjut

2. Analisis Regresi Linier Sederhana

Analisis ini digunakan untuk mengetahui pengaruh pada antara variabel X dan variabel Y dengan menggunakan analisis regresi linear sederhana.¹⁰⁰ Hasil pengujiannya sebagai berikut :

- a. Pengaruh Kemampuan Pedagang (X₁) Terhadap Pendapatan Pedagang

Tabel 4. 18

Uji Regresi Linier Sederhana Kemampuan Pedagang (X₁)

Coefficients^a

Model		Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	t	Sig.
		B	Std. Error	Beta		
1	(Constant)	9.367	2.334		4.013	.000
	Kemampuan Pedagang	.253	.057	.444	4.454	.000

Sumber : Data Diolah SPSS, 2023

Berdasarkan tabel diatas diketahui nilai *constant* (a) sebesar 9,367, sedangkan nilai kemampuan pedagang (b/koeffisien regresi) sebesar 0,253, sehingga persamaanya dapat ditulis :

$$Y = a + bX_1 + e$$

$$Y = 9,367 + 0,253X_1 + e$$

¹⁰⁰ Wiratna Sujarweni, *Metodologi Penelitian Bisnis Dan Ekonomi*, cetakan pertama (Yogyakarta: Pustaka Baru, 2015), 285.

- a) Konstanta sebesar 9,367, mengandung arti bahwa nilai koefisien variabel partisipasi adalah sebesar 9,367.
- b) Koefisien regresi X sebesar 0,253 menyatakan bahwa setiap penambahan 1% nilai Kemampuan Pedagang, maka nilai partisipasi bertambah sebesar 0,253. Koefisien regresi tersebut bernilai positif sehingga dapat dikatakan bahwa arah pengaruh variabel X terhadap Y adalah positif.

1) Uji t

Uji t digunakan untuk mengetahui adanya pengaruh variabel kemampuan pedagang terhadap pendapatan pedagang¹⁰¹ Berdasarkan nilai signifikansi dari tabel koefisien diperoleh nilai signifikansi sebesar $0,000 < 0,05$, sehingga dapat disimpulkan bahwa variabel Kemampuan Pedagang (X_1) berpengaruh terhadap Pendapatan Pedagang (Y). Berdasarkan nilai t diketahui nilai $t_{hitung} 4,454 > t_{tabel} 1,990$, sehingga dapat disimpulkan bahwa variabel Kemampuan Pedagang (X_1) berpengaruh terhadap variabel Pendapatan Pedagang (Y)

2) Koefisien Determinasi

¹⁰¹ Sugiyono, *Metode Penelitian Kuantitatif Kualitatif Dan R & D*, 247.

Untuk mengetahui seberapa besar pengaruh variabel keterampilan terhadap produktivitas karyawan, Anda dapat menggunakan *R-squared* (ukuran ketekunan).¹⁰²

Tabel 4. 19

Koefisien Determinasi X_1

Model Summary

Model	R	R Square	Adjusted R Square	Std. Error of the Estimate
1	.444 ^a	.197	.187	2.785
1	.444 ^a	.197	.187	2.785

Sumber : Data Diolah SPSS, 2023

Nilai korelasi/hubungan/R yaitu sebesar 0,444 sehingga disini dikatakan terdapat hubungan antara variabel X dengan Y sebesar 0,444. Kemudian dari output diatas diperoleh nilai koefisien determinasi/ R^2 sebesar 0,197 yang mengandung pengertian bahwa pengaruh variabel bebas atau Kemampuan Pedagang terhadap variabel terikat atau Pendapatan Pedagang adalah sebesar 19,7%

b. Pengaruh Jam Kerja (X_2) Terhadap Pendapatan Pedagang

1) Model Regresi

¹⁰² Sugiyono, 247.

Tabel 4. 20
Uji Regresi Linier Sederhana Jam Kerja (X₂)

Coefficients ^a						
2		Unstandardize		Standard	t	Sig.
		d Coefficients	ized Coefficients			
		B	Std. Error	Beta		
1	(Constant)	12.116	2.095		5.783	.000
	Jam Kerja	.442	.121	.376	3.650	.000

Sumber : Data Diolah SPSS, 2023

Berdasarkan tabel diatas diketahui nilai *constant* (a) sebesar 12,116 sedangkan nilai kemampuan pedagang (b/koeffisien regresi) sebesar 0,442, sehingga persamaanya dapat ditulis :

$$Y = a + bX_2 + e$$

$$Y = 12,116 + 0,442X_2 + e$$

a) Konstanta sebesar 12,116 mengandung arti bahwa nilai koeffisien variabel partisipasi adalah sebesar 12,116.

b) Koeffisien regresi X sebesar 0,442 menyatakan bahwa setiap penambahan 1% nilai jam kerja, maka nilai partisipasi bertambah sebesar 0,442. Koeffisien regresi tersebut bernilai positif sehingga dapat dikatakan bahwa arah pengaruh variabel X terhadap Y adalah positif.

2) Uji t

Uji t digunakan untuk mengetahui adanya pengaruh variabel jam kerja terhadap pendapatan pedagang¹⁰³ Berdasarkan nilai signifikansi dari tabel koefisien diperoleh nilai signifikansi sebesar $0,000 < 0,05$, sehingga dapat disimpulkan bahwa variabel Jam Kerja (X_2) berpengaruh terhadap Pendapatan Pedagang (Y). Berdasarkan nilai t diketahui nilai $t_{hitung} 3,650 > t_{tabel} 1,990$, sehingga dapat disimpulkan bahwa variabel Jam Kerja (X_2) berpengaruh terhadap variabel Pendapatan Pedagang (Y)

3) Koefisien Determinasi

Untuk mengetahui seberapa besar pengaruh variabel keterampilan terhadap produktivitas karyawan, Anda dapat menggunakan *R-squared* (ukuran ketekunan).¹⁰⁴

Tabel 4. 21

Koefisien Determinan Jam Kerja (X_3)

Model Summary

¹⁰³ Sugiyono, 247.

¹⁰⁴ Sugiyono, 247.

Model	R	R Square	Adjusted R Square	Std. Error of the Estimate
1	.376 ^a	.141	.131	2.880

Sumber : Data Diolah SPSS, 2023

Berdasarkan hasil pengujian pada Tabel menunjukkan nilai *R-squared* yang diperoleh sebesar 0,141 atau 14,1% yang berarti bahwa variabel jam kerja meningkatkan pendapatan pedagang pasar Dolopo sebesar 14,1% dan 85,9% dipengaruhi oleh faktor lain. Nilai-R bisa 0,376. Skor ini menunjukkan bahwa terdapat hubungan antara jam kerja dan pendapatan pedagang di pasar Dolopo Madiun.

c Pengaruh Lokasi (X_3) Terhadap Pendapatan Pedagang (Y)

1) Model Regresi

Tabel 4. 22

Uji regresi Linier Sederhana Variabel Lokasi (X_3)

Coefficients^a

Model	Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	T	Sig.
	B	Std. Error	Beta		
1 (Constant)	5.029	2.424		2.074	.041
Lokasi	.639	.105	.560	6.082	.000

Sumber : Data Diolah SPSS, 2023

Berdasarkan tabel diatas diketahui nilai *constant* (a) sebesar 5,029 sedangkan nilai kemampuan pedagang

(b/koeffisien regresi) sebesar 0,639, sehingga persamaanya dapat ditulis :

$$Y = 5,029 + 0,639X_3 + e$$

a) Konstanta sebesar 5,029 mengandung arti bahwa nilai koefisien variabel partisipasi adalah sebesar 5,029.

b) Koefisien regresi X sebesar 0,639 menyatakan bahwa setiap penambahan 1% nilai jam kerja, maka nilai partisipasi bertambah sebesar 0,639. Koefisien regresi tersebut bernilai positif sehingga dapat dikatakan bahwa arah pengaruh variabel X terhadap Y adalah positif.

2) Uji t

Uji t digunakan untuk mengetahui adanya pengaruh variabel lokasi terhadap pendapatan pedagang.¹⁰⁵

Berdasarkan nilai signifikansi dari tabel koefisien diperoleh nilai signifikansi sebesar $0,000 < 0,05$ ($\alpha = 5\%$), sehingga dapat disimpulkan bahwa variabel Lokasi (X_3) berpengaruh terhadap Pendapatan Pedagang (Y). Berdasarkan nilai t diketahui nilai $t_{hitung} 6,082 > t_{tabel} 1,990$, sehingga dapat disimpulkan bahwa variabel Lokasi (X_3) berpengaruh terhadap variabel Pendapatan Pedagang (Y)

3) Koefisien Determinasi

¹⁰⁵ Sujarweni, *Metodologi Penelitian Bisnis Dan Ekonomi*, 2015, 285.

Untuk mengetahui seberapa besar pengaruh variabel keterampilan terhadap produktivitas karyawan, Anda dapat menggunakan *R-squared* (ukuran ketekunan).¹⁰⁶

Tabel 4. 23

Koefisien Determinan Lokasi (X₃)

Model Summary

Model	R	R Square	Adjusted R Square	Std. Error of the Estimate
1	.560 ^a	.314	.305	2.575

Sumber : Data Diolah SPSS, 2023

Berdasarkan hasil pengujian pada Tabel menunjukkan nilai *R-squared* yang diperoleh sebesar 0,314 atau 31,4% yang berarti bahwa variabel lokasi meningkatkan pendapatan pedagang pasar Dolopo sebesar 31,4 % dan 68,6 % dipengaruhi oleh faktor lain. Nilai-R bisa 0,560. Skor ini menunjukkan bahwa terdapat hubungan antara lokasi dan pendapatan pedagang di pasar Dolopo Madiun.

3. Uji Regresi Linier Berganda

a Model Regresi

Analisis regresi linier berganda ini digunakan untuk mengetahui apakah kemampuan pedagang, jam kerja, dan lokasi berpengaruh secara simultan terhadap pendapatan pedagang

¹⁰⁶ Sugiyono, *Metode Penelitian Kuantitatif Kualitatif Dan R & D*, 247.

pasar Dolopo, Madiun. Hasil analisis regresi berganda dapat dilihat pada tabel dibawah ini.

Tabel 4. 24
Model Regresi Linier Berganda

Coefficients ^a					
Model	Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	t	Sig.
	B	Std. Error	Beta		
(Constant)	.104	.963		.108	.914
1 Kemampuan Pedagang	.183	.020	.449	9.123	.000
Jam Kerja	.082	.043	.100	1.916	.049
Lokasi	.466	.042	.586	11.094	.000

Sumber : Data Diolah SPSS, 2023

Berdasarkan hasil analisis regresi linier berganda pada tabel diatas maka dapat dibuat persamaan regresi linier sebagai berikut :

$$Y = 0,104 + 0,183X_1 + 0,082X_2 + 0,466X_3 + e$$

1) Konstanta

Nilai konstanta (b₀) sebesar 0,104 menunjukkan bahwa apabila variabel kemampuan pedagang, jam kerja, dan lokasi mempunyai komposisi nol atau tidak ada maka pendapatan pedagang pasar Dolopo sebesar 0,104.

2) Konstanta b₁ untuk variabel kemampuan pedagang (X₁)

Koefisien regresi (b_1) sebesar 0,183 artinya setiap kemampuan pedagang naik 1 satuan maka produktivitas kerja berkurang sebesar 0,183, satuan dengan asumsi variabel lainnya dianggap tetap. Koefisien bernilai positif antara kemampuan pedagang dengan pendapatan pedagang pasar Dolopo, Madiun, maka semakin tinggi kemampuan pedagang, pendapatan pedagang yang didapatkan semakin tinggi.

3) Konstanta b_2 untuk variabel jam kerja (X_2)

Koefisien regresi (b_2) sebesar 0,082, artinya setiap jam kerja naik 1 satuan maka pendapatan pedagang bertambah sebesar 0,082 satuan dengan asumsi variabel lainnya dianggap tetap. Koefisien bernilai positif antara jam kerja terhadap pendapatan pedagang pasar Dolopo, maka semakin tinggi jam kerja, pendapatan pedagang yang didapat semakin tinggi.

4) Konstanta b_3 untuk variabel lokasi (X_3)

Koefisien regresi (b_3) sebesar 0,466, artinya setiap kompensasi naik 1 satuan maka produktivitas kerja berkurang sebesar 0,466 satuan dengan asumsi variabel lainnya dianggap tetap. Koefisien bernilai positif antara lokasi dengan pendapatan pedagang pasar Dolopo Madiun,

maka semakin tinggi strategis lokasi, pendapatan pedagang yang didapat semakin tinggi.

b Pengujian Hipotesis

Pengujian hipotesis ini dilakukan untuk mengetahui apakah sampel yang diambil mewakili atau berlaku untuk populasi penelitian, sehingga perlu dilakukan uji signifikansi.

1) Uji t

Uji t ini dilakukan untuk mengetahui tingkat signifikansi masing-masing variabel bebas (X) terhadap variabel terikat (Y), dengan asumsi variabel lain tidak berubah. Dengan menggunakan program SPSS 20, dilakukan pengujian parameter individu. Pengujian ini dilakukan dengan signifikansi level ($\alpha = 5\%$). Hipotesis diterima jika taraf signifikan $< 0,05$ dan hipotesis ditolak jika taraf signifikan $> 0,05$ atau t tabel 1.68107. Berdasarkan tabel regresi linier berganda, didapatkan hasil sebagai berikut :

a Variabel kemampuan pedagang (X_1) terhadap pendapatan pedagang (Y) menghasilkan nilai signifikansi uji t sebesar $0,000 < 0,05$ ($\alpha = 5\%$) sehingga dapat disimpulkan bahwa terdapat pengaruh parsial secara signifikan antara variabel kemampuan pedagang (X_1) dengan pendapatan pedagang (Y)

- b Variabel jam kerja (X_2) terhadap pendapatan pedagang (Y) menghasilkan nilai signifikansi uji t sebesar $0,049 < 0,05$ ($\alpha = 5\%$) sehingga dapat disimpulkan bahwa terdapat pengaruh parsial secara signifikan antara jam kerja (X_2) dengan pendapatan pedagang (Y)
- c Variabel lokasi (X_3) terhadap pendapatan pedagang (Y) menghasilkan nilai signifikansi uji t sebesar $0,000 > 0,05$ ($\alpha = 5\%$) sehingga dapat disimpulkan bahwa terdapat pengaruh parsial secara signifikan antara variabel lokasi (X_3) dengan pendapatan pedagang (Y)

2) Uji F

Uji f dilakukan untuk mengetahui signifikansi persamaan yang digunakan untuk mengetahui seberapa besar pengaruh variabel independen yang terdiri dari variabel Kemampuan Pedagang (X_1), Jam Kerja (X_2), Lokasi (X_3) secara bersama - sama terhadap variabel dependen Pendapatan Pedagang (Y). Dengan menentukan nilai α atau *alpha* ditentukan sebesar 0,05 atau 5 %. Jika $F_{hitung} > F_{tabel}$ atau nilai signifikansi kurang dari 0,05 maka H_0 ditolak. Hasil dari uji F dapat dilihat pada tabel dibawah ini

Tabel 4. 25

Hasil Uji F

ANOVA^a

Model		Sum of Squares	Df	Mean Square	F	Sig.
1	Regression	319.546	3	106.515	140.334	.000 ^b
	Residual	59.962	79	.759		
	Total	379.508	82			

Sumber : Data Diolah SPSS, 2023

Berdasarkan hasil uji F tabel diatas dapat diketahui bahwa nilai signifikan sebesar $0,000 < 0,05$ ($\alpha = 5\%$) sehingga H_0 ditolak dan H_a diterima. Maka dapat disimpulkan bahwa terdapat pengaruh kemampuan pedagang, jam kerja, dan lokasi terhadap pendapatan pedagang pasar Dolopo Madiun

3) Koefisien Determinasi

Untuk mengetahui seberapa besar pengaruh variabel kemampuan pedagang, jam kerja, dan lokasi terhadap pendapatan pedagang pasar Dolopo yang dilihat dari R^2 (koefisien determinasi). Hasil uji koefisien determinasi dapat dilihat pada tabel berikut :

Tabel 4. 26
Hasil Koefisien Determinasi

Model Summary^b

Model	R	R Square	Adjusted R Square	Std. Error of the Estimate
1	.918 ^a	.842	.836	.87121

Sumber : Data Diolah SPSS, 2023

Berdasarkan hasil pengujian pada tabel diatas menunjukkan bahwa nilai *Rsquare* yang diperoleh sebesar 0,842 atau 84,2% yang artinya bahwa variabel kemampuan pedagang, jam kerja, dan lokasi berpengaruh terhadap pendapatan pedagang pasar Dolopo Madiun sebesar 84,2%. Sedangkan 15,8% dipengaruhi oleh faktor lain. Diketahui nilai R sebesar 0,918 nilai ini menunjukkan bahwa hubungan kemampuan pedagang, jam kerja, dan lokasi terhadap pendapatan pedagang pasar Dolopo Madiun termasuk hubungan yang lemah.

E. Pembahasan

Penelitian ini dilakukan bertujuan untuk mengetahui pengaruh kemampuan pedagang, jam kerja, dan lokasi terhadap pendapatan pedagang pasar Dolopo Madiun. Terdapat variabel bebas (independen) yang meliputi kemampuan pedagang, jam kerja, dan lokasi, sedangkan variabel terikat (dependen) yaitu pendapatan pedagang. Diperoleh jawaban berdasarkan penelitian adalah kemampuan pedagang, jam kerja, dan lokasi berpengaruh secara signifikan terhadap pendapatan

pedagang pasar Dolopo Madiun. Berdasarkan hasil pengujian yang telah dilakukan diperoleh jawaban untuk masing - masing rumusan masalah dan uji hipotesis penelitian, hasil dari pengujian tersebut yaitu :

1. Pengaruh Kemampuan Pedagang Terhadap Pendapatan Pedagang Pasar Dolopo, Madiun

Hasil uji t diketahui nilai signifikansi adalah $0,000 < 0,05$ ($\alpha = 5\%$) sehingga H_1 diterima. Jadi dapat disimpulkan bahwa kemampuan pedagang berpengaruh terhadap pendapatan pedagang pasar Dolopo Madiun. Maka dapat disimpulkan bahwa pengujian hipotesis X_1 menerima H_1 . Hal ini menunjukkan bahwa kemampuan pedagang berpengaruh secara signifikan terhadap pendapatan pedagang pasar Dolopo, Madiun. Semakin tinggi kemampuan pedagang, maka semakin tinggi pula pendapatan pedagang yang dihasilkan. Terdapat hubungan positif antara kemampuan pedagang dan pendapatan pedagang pasar Dolopo, Madiun. Karena ketika kemampuan pedagang meningkat, maka pendapatan pedagang juga akan meningkat.

Selain itu ditunjukkan dengan deskripsi jawaban responden terkait variabel kemampuan pedagang (X_1) sebagai berikut :

Tabel 4. 27

Deskripsi Jawaban Responden Variabel Kemampuan Pedagang (X_1)

No	Kategori	Frekuensi	Presentase	Kesimpulan
1	Sangat Setuju	53	64%	Mayoritas responden sangat setuju bahwa pelayanan yang diberikan
	Setuju	25	30%	

	Tidak Setuju	4	5%	kepada konsumen sudah ramah
	Sangat Tidak Setuju	1	1%	
	Total	83	100%	
2	Sangat Setuju	50	60%	Mayoritas responden sangat setuju bahwa sudah bersikap terbuka kepada konsumen
	Setuju	31	37%	
	Tidak Setuju	2	3%	
	Sangat Tidak Setuju	0	0%	
	Total	83	100%	
3	Sangat Setuju	43	52%	Mayoritas responden sangat setuju bahwa selalu menepati janji terhadap konsumen
	Setuju	36	43%	
	Tidak Setuju	3	4%	
	Sangat Tidak Setuju	1	1%	
	Total	83	100%	
4	Sangat Setuju	35	42%	Mayoritas responden setuju bahwa mereka mengganti barang yang sudah dibeli konsumen sesuai perjanjian awal
	Setuju	42	51%	
	Tidak Setuju	5	6%	
	Sangat Tidak Setuju	1	1%	
	Total	83	100%	
5	Sangat Setuju	46	56%	Mayoritas responden sangat setuju bahwa memberikan pelayanan ekstra kepada konsumen
	Setuju	28	34%	
	Tidak Setuju	7	8%	
	Sangat Tidak Setuju	2	2%	
	Total	83	100%	
6	Sangat Setuju	23	28%	

	Setuju	36	43%	Mayoritas responden setuju bahwa barang yang dijual selalu tersedia dan dibutuhkan konsumen
	Tidak Setuju	21	25%	
	Sangat Tidak Setuju	3	4%	
	Total	83	100%	
7	Sangat Setuju	57	69%	Mayoritas responden sangat setuju bahwa tidak mengurangi timbangan/curang dalam melayani konsumen
	Setuju	23	28%	
	Tidak Setuju	1	1%	
	Sangat Tidak Setuju	2	2%	
	Total	83	100%	
8	Sangat Setuju	53	64%	Mayoritas responden sangat setuju bahwa timbangan/ukuran/harga yang digunakan sesuai standar
	Setuju	23	28%	
	Tidak Setuju	7	8%	
	Sangat Tidak Setuju	0	0	
	Total	83	100%	
9	Sangat Setuju	49	60%	Mayoritas responden sangat setuju bahwa barang yang dijual memiliki kualitas dan sesuai keinginan konsumen
	Setuju	31	37%	
	Tidak Setuju	1	1%	
	Sangat Tidak Setuju	2	2%	
	Total	83	100%	
10	Sangat Setuju	28	34%	Mayoritas responden setuju bahwa barang yang dijual memiliki kualitas yang unggul
	Setuju	38	46%	
	Tidak Setuju	16	19%	
	Sangat Tidak Setuju	1	1%	
	Total	83	100%	

11	Sangat Setuju	42	51%	Mayoritas responden sangat setuju bahwa telah memberikan perhatian kepada para konsumen
	Setuju	35	42%	
	Tidak Setuju	4	5%	
	Sangat Tidak Setuju	2	2%	
	Total	83	100%	
12	Sangat Setuju	37	44%	Mayoritas responden setuju bahwa telah memahami kebutuhan konsumen sehingga meningkatkan hubungan dengan konsumen.
	Setuju	41	50%	
	Tidak Setuju	5	6%	
	Sangat Tidak Setuju	0	0%	
	Total	83	100%	

Berdasarkan tabel deskripsi diatas dapat disimpulkan bahwa mayoritas responden dalam penelitian ini merasa memiliki kemampuan berdagang untuk meningkatkan pendapatan mereka dalam berjualan pakaian, gerabah, serta sayur dan buah – buahan. Hal ini dapat dilihat dari presentase tertinggi sebesar 69% responden setuju pada indikator kemampuan berdagang yaitu pernyataan kuisisioner berupa bahwa tidak mengurangi timbangan/curang dalam melayani konsumen. Serta responden tidak setuju pada indikator kemampuan berdagang dengan pernyataan barang yang dijual selalu tersedia dan sesuai dengan keinginan konsumen dengan presentase sebesar 25%.

Berdasarkan hasil uji regresi linier sederhana, menunjukkan bahwa besaran koefisien regresi variabel kemampuan pedagang bertanda positif artinya variabel tersebut berbanding lurus atau sejajar dengan pendapatan

pedagang. Nilai koefisien regresi pada uji analisis regresi sederhana sebesar 0,197 atau 19,7 % yang artinya bahwa variabel kemampuan pedagang berpengaruh terhadap pendapatan pedagang pasar Dolopo sebesar 19,7 % sedangkan 80,3% dipengaruhi oleh faktor lain.

H1 diterima menunjukkan penelitian ini mendukung teori bahwa pendapatan pedagang dipengaruhi beberapa faktor salah satunya kemampuan pedagang (X_1). Penelitian ini sesuai dengan penelitian yang dilakukan oleh Jelita Puspita yang berjudul “Pengaruh Kemampuan dan Kondisi Pasar Terhadap Pendapatan Bersih Pedagang Kaki Lima di Pasar Induk Pagar Dewa Kota Bengkulu”. Penelitian tersebut memiliki hasil kemampuan pedagang berpengaruh signifikan terhadap pendapatan pedagang bersih pedagang kaki lima di Pasar Induk Pagar Dewa Kota Bengkulu.¹⁰⁷

2. Pengaruh Jam Kerja Terhadap Pendapatan Pedagang Pasar Dolopo, Madiun

Hasil uji t diketahui nilai signifikansi adalah $0,049 < 0,05$ ($\alpha = 5\%$) sehingga H2 diterima. Jadi dapat disimpulkan bahwa jam kerja berpengaruh terhadap pendapatan pedagang pasar Dolopo, Madiun. Maka dapat disimpulkan bahwa pengujian hipotesis X_2 menerima H2. Hal ini menunjukkan bahwa jam kerja berpengaruh secara signifikan terhadap pendapatan pedagang. Semakin tinggi jam kerja yang dimiliki pedagang akan semakin tinggi pula pendapatan yang didapatkan. Terjadi hubungan

¹⁰⁷ Puspita, “Pengaruh Kemampuan Pedagang Dan Kondisi Pasar Terhadap Pendapatan Bersih Pedagang Kaki Lima Di Pasar Induk Pagar Dewa Kota Bengkulu.”

positif antara jam kerja dan pendapatan pedagang pasar Dolopo, Madiun. Karena ketika jam kerja meningkat maka pendapatan pedagang juga meningkat.

Selain itu ditunjukkan dengan deskripsi jawaban responden terkait variabel jam kerja (X_2) sebagai berikut :

Tabel 4. 28
Deskripsi Jawaban Responden Variabel Jam Kerja(X_2)

No	Kategori	Frekuensi	Presentase	Kesimpulan
1	Sangat Setuju	45	54%	Mayoritas responden sangat setuju bahwa waktu kerja terjadwal sehingga tidak mengganggu keseimbangan pekerjaan dan tanggungjawab keluarga
	Setuju	21	25%	
	Tidak Setuju	14	17%	
	Sangat Tidak Setuju	3	4%	
	Total	83	100%	
2	Sangat Setuju	12	15%	Mayoritas responden setuju bahwa penerapan waktu istirahat kerja tidak selalu menurunkan pendapatan
	Setuju	44	54%	
	Tidak Setuju	19	22%	
	Sangat Tidak Setuju	8	9%	
	Total	83	100%	
3	Sangat Setuju	32	38%	Mayoritas responden setuju bahwa lama waktu kerja/ berdagang telah bertambah serta terjadwal
	Setuju	33	39%	
	Tidak Setuju	15	19%	

	Sangat Tidak Setuju	3	4%	
	Total	83	100%	
4	Sangat Setuju	31	37%	Mayoritas responden sangat setuju bahwa tidak menutup toko sebelum waktu kerja selesai
	Setuju	24	29%	
	Tidak Setuju	23	28%	
	Sangat Tidak Setuju	5	6%	
	Total	83	100%	
5	Sangat Setuju	18	22%	Mayoritas responden sangat setuju bahwa dalam 1 minggu toko selalu buka
	Setuju	34	41%	
	Tidak Setuju	24	29%	
	Sangat Tidak Setuju	7	8%	
	Total	83	100%	
6	Sangat Setuju	18	22%	Mayoritas responden setuju bahwa toko libur ketika pemilik berhalangan/sedang memiliki kepentingan lain.
	Setuju	34	41%	
	Tidak Setuju	24	29%	
	Sangat Tidak Setuju	7	8%	
	Total	83	100%	

Berdasarkan tabel deskripsi diatas dapat disimpulkan bahwa mayoritas responden dalam penelitian ini merasa telah menerapkan jam kerja dengan pengaturan waktu yang baik dengan harapan mampu

meningkatkan pendapatan mereka dalam berjualan pakaian, gerabah, serta sayur dan buah – buahan. Hal ini dapat dilihat dari presentase tertinggi sebesar 54% responden sangat setuju pada indikator waktu kerja dengan pernyataan kuisioner berupa waktu kerja terjadwal sehingga tidak mengganggu keseimbangan pekerjaan dan tanggungjawab keluarga. Serta responden tidak setuju pada indikator lama kerja dengan pernyataan kuisioner berupa dalam 1 minggu toko selalu buka dengan presentase sebesar 29%.

Berdasarkan hasil uji regresi linier sederhana menunjukkan bahwa besaran koefisien regresi variabel jam kerja bertanda positif artinya variabel tersebut berbanding lurus atau searah dengan pendapatan pedagang. Nilai koefisien regresi *Rsquare* sebesar 0,141 atau 14,1% yang artinya bahwa variabel jam kerja berpengaruh terhadap pendapatan pedagang pasar Dolopo, Madiun sebesar 14,1% sedangkan 85,9 % dipengaruhi oleh faktor lain.

Penelitian ini sesuai dengan penelitian yang dilakukan oleh Rosita Widyawati, dan Pratiwi Dwi Karijati yang berjudul “Analisis Pengaruh Jam Kerja, Jumlah Pembeli, dan Modal Usaha Terhadap Pendapatan Usaha Warung Kopi (Studi Kasus pada Pedagang Usaha Warung Kopi di Kecamatan Benowo, Surabaya Barat)” dengan hasil yang menunjukkan bahwa jam kerja berpengaruh terhadap pendapatan usaha warung kopi pada pedagang kopi di kecamatan Benowo, Surabaya Barat dengan hasil yang

menunjukkan bahwa jam kerja berpengaruh secara positif dan signifikan terhadap pendapatan pedagang.¹⁰⁸

3. Pengaruh Lokasi Terhadap Pendapatan Pedagang Pasar Dolopo, Madiun

Hasil uji t diketahui nilai signifikansi adalah $0,000 < 0,05$ ($\alpha = 5\%$) sehingga H3 diterima. Jadi dapat disimpulkan bahwa jam kerja berpengaruh terhadap pendapatan pedagang pasar Dolopo, Madiun. Maka dapat disimpulkan bahwa pengujian hipotesis X_3 menerima H3. Hal ini menunjukkan bahwa lokasi berpengaruh secara signifikan terhadap pendapatan pedagang. Semakin strategis lokasi yang dimiliki pedagang akan semakin tinggi pula pendapatan yang didapatkan. Terjadi hubungan positif antara lokasi dan pendapatan pedagang pasar Dolopo, Madiun. Karena ketika lokasi semakin strategis maka pendapatan pedagang juga meningkat.

Tabel 4. 29

Deskripsi Jawaban Responden Variabel Lokasi (X_3)

No	Kategori	Frekuensi	Presentase	Kesimpulan
1	Sangat Setuju	42	51%	Mayoritas responden sangat setuju bahwa lokasi usaha yang ditempati mudah dijangkau konsumen
	Setuju	35	42%	
	Tidak Setuju	5	6%	
	Sangat Tidak Setuju	1	1%	

¹⁰⁸ Widyawati and Pratiwi Dwi Karijati, "Analisis Pengaruh Jam Kerja, Jumlah Pembeli, Dan Modal Usaha Terhadap Pendapatan Usaha Warung Kopi (Studi Kasus Pada Pedagang Usaha Warung Kopi Di Kecamatan Benowo, Surabaya Barat)."

	Total	83	100%	
2	Sangat Setuju	35	42%	Mayoritas responden setuju bahwa lokasi tempat usaha sudah strategis
	Setuju	46	55%	
	Tidak Setuju	2	3%	
	Sangat Tidak Setuju	0	0	
	Total	83	100%	
3	Sangat Setuju	29	35%	Mayoritas responden sangat setuju bahwa lokasi usaha mudah ditemukan
	Setuju	23	28%	
	Tidak Setuju	26	31%	
	Sangat Tidak Setuju	5	6%	
	Total	83	100%	
4	Sangat Setuju	29	35%	Mayoritas responden setuju bahwa lokasi usaha terlihat dari jalan
	Setuju	34	41%	
	Tidak Setuju	19	23%	
	Sangat Tidak Setuju	1	1%	
	Total	83	100%	
5	Sangat Setuju	29	35%	Mayoritas responden setuju bahwa terdapat tempat parkir yang luas
	Setuju	37	45%	
	Tidak Setuju	16	19%	
	Sangat Tidak Setuju	1	1%	
	Total	83	100%	
6	Sangat Setuju	37	45%	Mayoritas responden setuju bahwa tempat parkir di pasar Dolopo aman dan terjaga
	Setuju	38	46%	
	Tidak Setuju	7	8%	

	Sangat Tidak Setuju	1	1%	
	Total	83	100%	
7	Sangat Setuju	43	35%	Mayoritas responden setuju bahwa tersedia tempat jika ingin memperbesar usaha
	Setuju	36	41%	
	Tidak Setuju	4	22%	
	Sangat Tidak Setuju	0	2%	
	Total	83	100%	
8	Sangat Setuju	42	51%	Mayoritas responden setuju bahwa tempat usaha memiliki ruang yang cukup jika ingin memperluas usaha dikemudian hari
	Setuju	35	42%	
	Tidak Setuju	5	6%	
	Sangat Tidak Setuju	1	1%	
	Total	83	100%	
9	Sangat Setuju	39	46%	Mayoritas responden sangat setuju bahwa lokasi usaha mendukung jenis usaha yang sedang dilakukan
	Setuju	35	42%	
	Tidak Setuju	6	7%	
	Sangat Tidak Setuju	3	3%	
	Total	83	100%	
10	Sangat Setuju	56	68%	Mayoritas responden sangat setuju bahwa usaha jenis dagang sudah sesuai dengan lingkungan usaha
	Setuju	17	20%	
	Tidak Setuju	10	12%	
	Sangat Tidak Setuju	0	0%	
	Total	83	100%	
11	Sangat Setuju	21	25%	
	Setuju	37	44%	

	Tidak Setuju	24	28%	Mayoritas responden setuju bahwa lokasi pesaing berdekatan
	Sangat Tidak Setuju	1	1%	
	Total	83	100%	
12	Sangat Setuju	37	44%	Mayoritas responden setuju bahwa lokasi pesaing tidak mempengaruhi pendapatan karena jenis dagangan yang sama
	Setuju	41	50%	
	Tidak Setuju	5	6%	
	Sangat Tidak Setuju	0	0%	
	Total	83	100%	
13	Sangat Setuju	26	31%	Mayoritas responden setuju bahwa peraturan manajemen pasar memperbolehkan penjual menempati lokasi berdagang dengan jenis dagang yang sama
	Setuju	33	39%	
	Tidak Setuju	21	25%	
	Sangat Tidak Setuju	3	3%	
	Total	83	100%	
14	Sangat Setuju	21	25%	Mayoritas responden setuju bahwa peraturan manajemen pasar memberikan keleluasaan penambahan jam kerja berdagang.
	Setuju	28	34%	
	Tidak Setuju	24	29%	
	Sangat Tidak Setuju	10	12%	
	Total	83	100%	

Berdasarkan tabel deskripsi diatas dapat disimpulkan bahwa mayoritas responden dalam penelitian ini merasa lokasi usaha berdagang di pasar Dolopo sudah strategis sehingga mudah dikunjungi konsumen. Hal ini dapat dilihat dari presentase tertinggi sebesar 68% responden setuju pada indikator persaingan yaitu lokasi pesaing, dengan pernyataan kuisisioner berupa usaha jenis dagang sudah sesuai dengan lingkungan usaha. Serta

responden tidak setuju pada indikator visitabilitas, misalnya lokasi yang dapat dilihat dengan jelas dari jalan yaitu pada pernyataan kuisioner berupa lokasi usaha berdagang mudah ditemukan dengan presentase 31%.

Berdasarkan hasil uji regresi linier sederhana menunjukkan bahwa besaran koefisien regresi variabel lokasi bertanda positif artinya variabel tersebut berbanding lurus atau searah dengan pendapatan pedagang. Nilai koefisien regresi R^2 sebesar 0,314 atau 31,4 % yang artinya bahwa variabel lokasi berpengaruh terhadap pendapatan pedagang pasar Dolopo, Madiun sebesar 31,4% sedangkan 68,6 % dipengaruhi oleh faktor lain.

Penelitian ini didukung oleh penelitian yang dilakukan Rasya Hasna Sri Narizkia, dan Bagus Kusuma Ardi dengan judul “Pengaruh Modal, Lama Usaha, dan Lokasi Usaha Terhadap Pendapatan Pedagang Pasar Mijen Semarang”. Dengan hasil dimana terdapat pengaruh yang positif dan signifikan pada lokasi usaha terhadap pendapatan pedagang pasar Mijen Semarang.¹⁰⁹

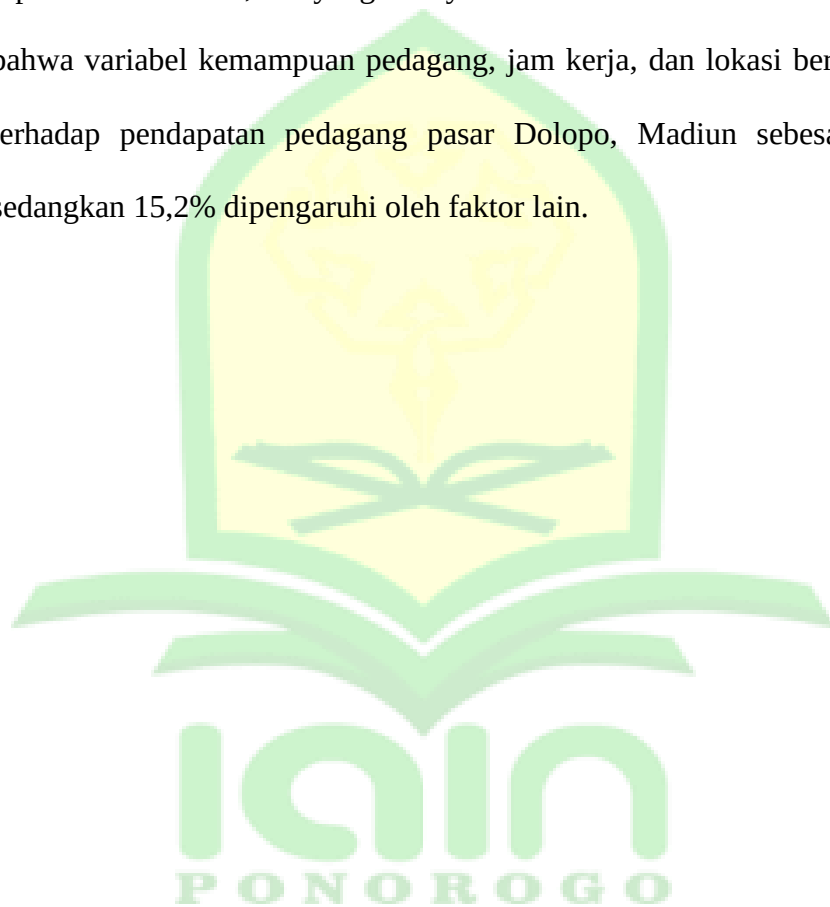
4. Pengaruh Kemampuan Pedagang, jam Kerja, dan Lokasi Terhadap Pendapatan Pedagang Pasar Dolopo, Madiun

Berdasarkan hasil uji regresi linier berganda secara simultan menunjukkan bahwa variabel kemampuan pedagang, jam kerja, dan lokasi berpengaruh secara simultan atau secara bersama-sama terhadap pendapatan pedagang pasar Dolopo Madiun. Hasil pengujian menunjukkan

¹⁰⁹ Narizki and Bagus Kusuma Ardi, “Pengaruh Modal, Lama Usaha, Dan Lokasi Usaha Terhadap Pendapatan Pedagang Pasar Mijen Semarang.”

bahwa nilai signifikansi adalah $0,000 < 0,05$ ($\alpha = 5\%$) sehingga H4 diterima. Maka dapat disimpulkan bahwa terdapat pengaruh secara simultan antara variabel kemampuan pedagang, jam kerja, dan lokasi terhadap pendapatan pedagang pasar Dolopo, Madiun.

Nilai koefisien determinasi menunjukkan bahwa nilai *Rsquare* yang diperoleh sebesar 0,842 yang artinya koefisien determinasi menunjukkan bahwa variabel kemampuan pedagang, jam kerja, dan lokasi berpengaruh terhadap pendapatan pedagang pasar Dolopo, Madiun sebesar 84,2% sedangkan 15,2% dipengaruhi oleh faktor lain.



BAB V

PENUTUP

A. Kesimpulan

Berdasarkan analisis data yang telah diuji oleh peneliti dan telah dilakukan pembahasan mengenai variabel kemampuan pedagang, jam kerja, dan lokasi terhadap pendapatan pedagang pasar Dolopo, maka dapat disimpulkan sebagai berikut :

1. Secara parsial kemampuan pedagang berpengaruh signifikan terhadap pendapatan pedagang pasar Dolopo. Dibuktikan hasil uji t dengan diperoleh nilai signifikansi sebesar $0,000 > 0,05$ yang menyatakan bahwa terdapat hubungan searah antara variabel kemampuan pedagang (X_1) dengan pendapatan pedagang (Y)
2. Secara parsial jam kerja berpengaruh signifikan terhadap pendapatan pedagang pasar Dolopo. Dibuktikan dengan hasil uji t yang diperoleh nilai signifikansi sebesar $0,049 < 0,05$ yang menyatakan bahwa adanya hubungan searah antara variabel jam kerja (X_2) dengan pendapatan pedagang (Y)
3. Secara parsial menunjukkan bahwa lokasi berpengaruh secara signifikan terhadap pendapatan pedagang pasar Dolopo. Dengan diperoleh hasil uji t nilai signifikansi $0,000 > 0,05$ yang menunjukkan bahwa terdapat hubungan searah antara variabel lokasi (X_3) dengan pendapatan pedagang (Y)

4. Secara simultan kemampuan pedagang, jam kerja, dan lokasi berpengaruh secara signifikan terhadap pendapatan pedagang pasar Dolopo, dibuktikan dengan uji f dan diperoleh nilai signifikansi $0,000 < 0,05$ dengan nilai koefisien determinasi (*Rsquare*) sebesar 0,842 atau 84,2% dan sisanya 15,8% dipengaruhi oleh faktor lain yang tidak masuk dalam model penelitian ini.

B. Saran

Berdasarkan penelitian yang dikemukakan, maka untuk meningkatkan pendapatan pedagang pakaian, gerabah, serta sayur dan buah-buahan pasar Dolopo Madiun dan untuk penelitian masa yang akan datang diajukan saran sebagai berikut :

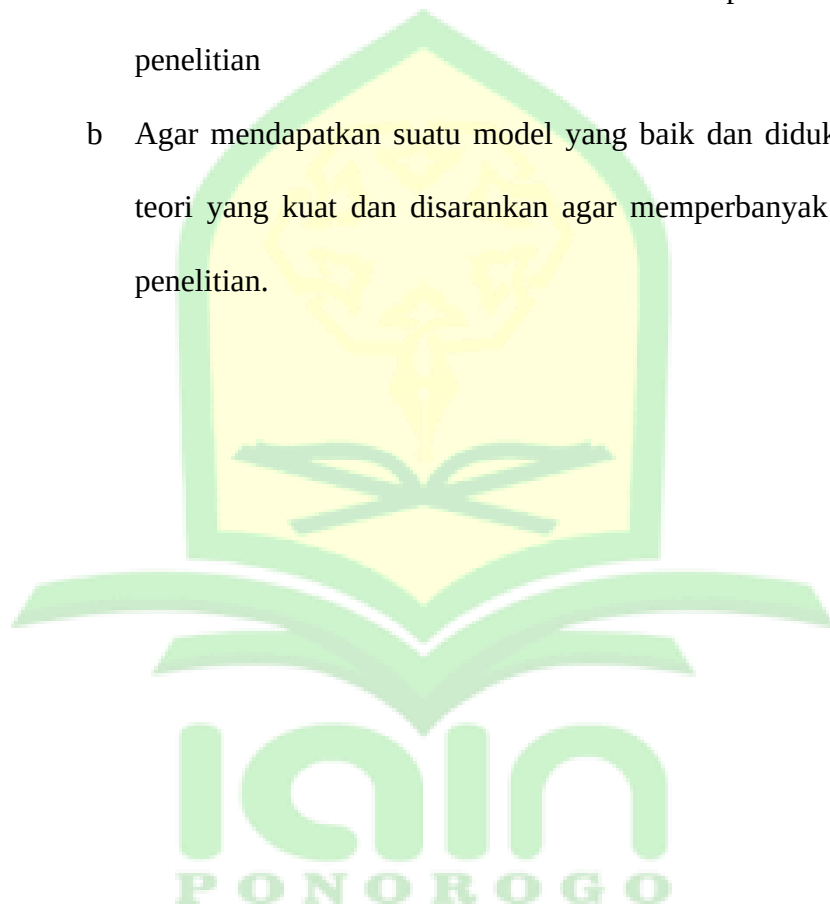
1. Bagi Pedagang

- a Para pedagang perlunya meningkatkan kemampuan berdagang yang baik serta berusaha mencukupi keinginan konsumen dengan menyediakan barang yang mereka butuhkan, sehingga diharapkan pendapatan akan meningkat.
- b Penerapan jam kerja yang baru secara konsisten pada para pedagang saat berdagang agar pendapatan meningkat sesuai dengan yang diharapkan.
- c Para pedagang hendaknya mencari tempat berjualan yang lebih strategis untuk menambah/upaya untuk dapat meningkatkan pendapatannya.

5. Bagi Peneliti Selanjutnya

Meskipun penelitian ini dilakukan dengan sebaik-baiknya, namun terdapat keterbatasan yang tak dapat dihindari. Kepada peneliti mendatang yang berkeinginan akan melakukan penelitian dengan topik yang sama, maka perluasan penelitian yang disarankan anatara lain :

- a Disarankan untuk menambah dan memperluas variabel penelitian
- b Agar mendapatkan suatu model yang baik dan didukung oleh teori yang kuat dan disarankan agar memperbanyak referensi penelitian.



DAFTAR PUSTAKA

- Aisyah, Sitti and Muh. zulfi Qadri. "Pengaruh Modal, Lokasi, Dan Jam Berdagang Terhadap Pendapatan Pedagang Pasar." *Jurnal EcceS* 6, no. 1 (2019).
- Aji, Andri Waksita and Sela Putri Listyaningrum. "Pengaruh Modal Usaha, Lokasi Usaha, Dan Teknologi Informasi Terhadap Pendapatan UMKM Di Kabupaten Bantul." *JIAI (Jurnal Ilmiah Akuntansi Indonesia)* 6, no. 1 (2021).
- Aliyah, Istijabatul. "Pemahaman Konseptual Pasar Tradisional Di Perkotaan." *Cakra Wisata* 18, no. 2 (2017).
- al-Quraan. *Q.S. Annisa*: 29, n.d.
- Arikunto, Suharsimi. *Prosedur Penelitian: Suatu Pendekatan Praktik*. Jakarta: Rineka Cipta, 2014.
- Atun, Nur Isni. "Pengaruh Modal, Lokasi, Dan Jenis Dagangan Terhadap Pendapatan Pedagang Pasar Prambanan Kabupaten Sleman." *Jurnal Pendidikan Dan Ekonomi* 5, no. 4 (2016).
- Basu, Swasta, and Irawan. *Manajemen Pemasaran Modern*. Yogyakarta: Liberty, 2008.
- Data BPS. "Data Jumlah Pedagang Di Pasar Dolopo," February 25, 2023. <https://madiunkab.bps.go.id/statistictable/2020/03/05/2026/.html>.
- Disperindag Jatim. *Profil Pasar Dolopo Kabupaten Madiun* (blog). Accessed March 4, 2023. <https://siskaperbapo.jatimprov.go.id/profilpasar/detail/71>.
- Echdar, Saban. *Manajemen Entrepreneur Ship Kiat Sukses Menjadi Wirausaha*. Yogyakarta: Andi, 2013.
- Ernida, Erni, Ezif Fahmi, and Gita Desi. "Pengaruh Modal Kerja, Jam Kerja Operasional Dan Lama Usaha Terhadap Pendapatan Pedagang Pasar Yamuri Kecamatan Mulyorejo." *Jurnal Sustainabel* 1, no. 1 (2021).
- Faruk, Ahmad and Wahyu Dwi Warsitasari. "Analisis Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Pendapatan Pedagang Pasar Makam Gus Dur Kabupaten Jombang." *Sibatik Journal: Jurnal Ilmiah Bidang Sosial, Ekonomi, Budaya, Teknologi, Dan Pendidikan* 1, no. 10 (2022).
- Firdaus. *Metodologi Penelitian Kuantitatif: Dilengkapi Analisis Regresi IBM SPSS Statistic Version 26.0*. Cetakan 1. Dotpus Publisher, n.d.

Firdausa, Rosetyadi Artistyan and Fitri Arianti. "Pengaruh Modal Awal, Lama Usaha, Dan Jam Kerja Terhadap Pendapatan Pedagang Kios Di Pasar Bintoro Demak." *Diponegoro Journal Of Economics* 2, no. 1 (2016).

Hastuti, Wiji. "Pengaruh Modal Dan Jam Kerja Terhadap Pendapatan Petani Nira Di Desa Purbosari Kecamatan Seluma Barat Kabupaten Seluma." IAIN Bengkulu, 2019.

Herman. "Analysis Of Factors Affecting Treader's Income On Traditional Markets in Indonesia." *International Journal of Business and Social Science*, no. 1 (2021).

Hidayati, Maulida Nur. *Model Statistika*. Ponorogo: Tidak Terbit, 2018.

Iqbram Aditya Nata, Muhammad, Teguh Endaryanto, and Ani Suryani. "Analisis Pendapatan Dan Tingkat Kesejahteraan Rumah Tangga Petani Pisang Di Kecamatan Sumberejo Kabupaten Tanggamus." *Jurnal Ilmu Ilmu Agribisnis* 8, no. 4 (2020).

Juliandi, Azuar. "Metodologi Penelitian Bisnis Konsep Dan Aplikasi." *UMSU Press*, 2014.

Kasmir. *Kewirausahaan*. Jakarta: PT. Gramedia Pustaka, 2011.

———. *Kewirausahaan*. Jakarta: PT. Rajagrafindo Persada, 2017.

Lestari, Oktavia. Wawancara, February 18, 2023.

Liswatin. "Pengaruh Modal Awal, Lama Usaha, Jam Kerja, Dan Jumlah Tenaga Kerja Terhadap Pendapatan Pedagang Toko Pakaian Di Kecamatan Unaaha." *Sibatik Journal* 1, no. 11 (2022).

Longnecker, Justin G. *Kewirausahaan*. Jakarta: salemba Empat, 2001.

Narizki, Rasya Hasna Sri and Bagus Kusuma Ardi. "Pengaruh Modal, Lama Usaha, Dan Lokasi Usaha Terhadap Pendapatan Pedagang Pasar Mijen Semarang." *Dharma Ekonomi*, no. 54 (2021).

Nurfiana, Ike Wahyu. "Analisis Pengaruh Modal, Jam Kerja, Dan Lokasi Terhadap Tingkat Pendapatan Pedagang Pasar Mranggen." Skripsi, UIN Walisongo, 2018.

Nursyamsu, Irfan, Ibrahim R. Mangge, and Moh. Anwar Zainuddin. "Pengaruh Modal Kerja Dan Jam Kerja Terhadap Pendapatan Pedagang Kaki Lima Di Kelurahan Kabonena." *Jurnal Ilmu Ekonomi Dan Bisnis Islam (JIEBI)* 2, no. 1 (2020).

Observasi, February 18, 2023.

P, Kotler and Amstrong. *Prinsip - Prinsip Marketing*. 7th ed. Jakarta: Salemba Empat, 2018.

Philip, Kotler. *Manajemen Pemasaran*. 12th ed. 2. Jakarta: Indeks, 2008.

Poerwadarminta, W. J. S. *Kamus Umum Bahasa Indonesia*. Jakarta: Balai Pustaka, 2016.

Prihatminingtyas, Budi. "Pengaruh Modal, Lama Usaha, Jam Kerja, Dan Lokasi Usaha Terhadap Pendapatan Pedagang Di Pasar Landungsari." *Jurnal Ilmu Manajemen Dan Akuntansi* 7, no. 2 (2019).

Puspita, Jelita. "Pengaruh Kemampuan Pedagang Dan Kondisi Pasar Terhadap Pendapatan Bersih Pedagang Kaki Lima Di Pasar Induk Pagar Dewa Kota Bengkulu." Institut Agama Islam Bengkulu (IAIN) Bengkulu, 2019.

Ramadhon, Rosiana, Ika Listyawati, and Alfin Muslikhun. "Pengaruh Modal Usaha, Lama Usaha, Dan Jam Kerja Terhadap Pendapatan Pedagang Kios Di Pasar Bulu Semarang." *Jurnal Ekonomi Manajemen Dan Akuntansi* 53, no. 29 (2022).

Reksoprayitno. *Sistem Ekonomi Dan Demokrasi Ekonomi*. Jakarta: Bina Grafika, 2004.

Renta Yustie and Diah Ayu Retnowati. "Determine The Effect Of Capital, Labor, and Working Hours On Merchant Income in Surabaya Puncak Permai Modern Market in 2019." *JIET (Jurnal Ilmu Ekonomi Terapan)* 5, no. 1 (2020).

Ridho, M. Taufik, Titin Agustin Nengsih, Melya Embun Baining, and Suniati. "Analisis Pendapatan Pedagang Pada Masa Pandemi Covid 19 Di Pasar Angso Duo Kota Jambi." *Jurnal Ekonomia* 12, no. 1 (2022).

Sammuelson, Paul A., and William D. Nordhaus. *Mikro Ekonomi*. Terj. Haris Munandar dkk. Jakarta: Erlangga, 2003.

———. *Mikro Ekonomi, Terj. Haris Munandar Dkk*. Jakarta: Erlangga, 1993.

Setyaji, Khasan and Ana Listia Fatuniah. "Pengaruh Modal, Lama Usaha, Dan Lokasi Terhadap Pendapatan Pedagang Pasar Pasca Relokasi." *Jurnal Pendidikan Ekonomi Da Bisnis* 6 (2018).

Sherly. *25 Usaha Terlaris Modal 1-3 Jutaan*. Great Publisher, 2010.

Siregar, Syofian. *Metode Penelitian Kuantitatif: Dilengkapi Dengan Perbandingan Perbandingan Perhitungan Manual & SPSS*. Jakarta: Kencana, 2013.

Soehardi. *Esensi Perilaku Organisasional*. Revisi. Yogyakarta: Bagian penerbit Fakultas Ekonomi Sarjanawiyata Tamansiswa, 2016.

Sugiyono. *Metode Penelitian Administrasi*. Alfabeta, 2006.

———. *Metode Penelitian Kuantitatif*. Bandung: Alfabeta, 2019.

———. *Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif, Dan Kombinasi (Mixed Methods)*. Bandung: CV. Alfabeta, 2013.

———. *Metode Penelitian Kuantitatif Kualitatif Dan R & D*. Bandung: Alfabeta, 2014.

———. *Metode Penelitian Pendidikan Kuantitatif, Kualitatif, Dan R&D*. Bandung: Alfabeta, 2011.

Sujarweni, Wiratna. *Metodologi Penelitian Bisnis Dan Ekonomi*. Cetakan Pertama. Yogyakarta: Pustaka Baru, 2015.

———. *Metodologi Penelitian Bisnis Dan Ekonomi*. Cetakan pertama. Yogyakarta: Pustaka Baru, 2015.

Sukirno, Sadono. *Teori Mikro Ekonomi Cetakan Keempat Belas*. Jakarta: Rajawali Press, 2002.

Sultan Muhammad Zein, Badudu. *Kamus Umum Bahasa Indonesia*. Jakarta: Pustaka Sinar Harapan, 1994.

Sunarto, Riduwan. *Pengantar Statistika Untuk Penelitian*. Bandung: Alfabeta, 2017.

Suprpti, Ervin. “Pengaruh Modal, Umur, Jam Kerja Dan Pendidikan Terhadap Pendapatan Pedagang Perempuan Pasar Barongan Bantul.” *Jurnal Pendidikan Dan Ekonomi* 7, no. 2 (2018).

Supriyadi. Wawancara, February 25, 2023.

Su’ud, Ahmad. *Pengembangan Ekonomi Mikro, Nasional Conference*. Jakarta: Antinio, 2007.

Swasta, Basu. *Manajemen Penjualan*. Yogyakarta: BPFE, 2008.

Syahputra, Andrean, Ervina, and Melisa. "Pengaruh Modal Usaha, Lokasi Usaha, Lokasi Pemasaran, Dan Kualitas Produk Terhadap Pendapatan UMKM." *Jurnal Of Management and Business (JOMB)* 4, no. 1 (n.d.).

Taniredja, Tukiran. *Penelitian Kuantitatif (Sebuah Pengantar)*. Bandung: Alfabeta, 2014.

Tjiptono, Fandy. *Strategi Pemasaran*. Yogyakarta: Andi, 2002.

———. *Total Quality Management*. Yogyakarta: ANDI, 2003.

Triyandari Nugroho, Novemy, and Indah Wahyu Utami. "Pengaruh Modal, Lokasi Usaha, Dan Kondisi Tempat Berdagang Terhadap Pendapatan Pedagang (Studi Kasus Pada Pasar Kartasura Kabupaten Sukoharjo)." *Excelent : Jurnal Manajemen, Bisnis Dan Pendidikan* 7, no. 1 (2020).

"Undang-Undang Republik Indonesia Nomor 13 Tahun 2003 Tentang Ketenagakerjaan Pasal 77 Ayat 2,," n.d.

Wibowo, Agung Edy. *Metodologi Penelitian Pegangan Untuk Menulis Karya Ilmiah*. Cirebon: Insania, 2021.

Widarjono, Agus. *Analisis Multivariat Terapan: Dengan Program SPSS, AMOS Dan SMARTPLS*. Yogyakarta: UPP STIM YKPN, 2015.

Widyana, Bella Almada, and Maulida Nurhayati. "Pengaruh Display Produk, Loyalitas Dan Kualitas Pelayanan Terhadap Loyalitas Pelanggan Swalayan Surya Mandiri Swalayan Mlarak Ponrorogo." *Niqosiya: Journal Of Economics and Business Research* 2, no. 1 (2022).

Widyawati, Rosita and Pratiwi Dwi Karijati. "Analisis Pengaruh Jam Kerja, Jumlah Pembeli, Dan Modal Usaha Terhadap Pendapatan Usaha Warung Kopi (Studi Kasus Pada Pedagang Usaha Warung Kopi Di Kecamatan Benowo, Surabaya Barat)." *Economie* 2, no. 2 (2021).

Yuliasuti, Elsa. Wawancara, February 18, 2023.

Zahara, Nishfu Laila. "Pengaruh Jam Kerja Dan Lama Usaha Terhadap Pendapatan Pedagang Kaki Lima Di Jalan Suromenggolo Kabupaten Ponorogo." Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Ponorogo, 2020.

