

**PENGARUH MODAL, LOKASI, DAN JAM
USAHA TERHADAP TINGKAT PENDAPATAN
PEDAGANG PASAR TRADISIONAL
(STUDI PADA PASAR PETIR)**

SKRIPSI

Diajukan Sebagai Salah Satu Syarat Untuk Memperoleh
Gelar Sarjana Ekonomi (S.E)
Pada Jurusan Ekonomi Syariah Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam
Universitas Islam Negeri Sultan Maulana Hasanuddin Banten



Oleh:

ASMAWATI
NIM: 151401697



**FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI
SULTAN MAULANA HASANUDDIN BANTEN
2019 M/1440 H**

PERNYATAAN KEASLIAN SKRIPSI

Dengan ini saya menyatakan bahwa skripsi yang saya tulis sebagai salah satu syarat untuk memperoleh gelar Sarjana Ekonomi dan diajukan pada Jurusan Ekonomi Syariah Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam, Universitas Islam Negeri Sultan Maulana Hasanuddin Banten. Ini sepenuhnya asli merupakan hasil karya tulis ilmiah saya pribadi.

Adapun tulisan maupun pendapat orang lain yang terdapat dalam skripsi ini telah saya sebutkan kutipannya secara jelas dan sesuai dengan etika keilmuan yang berlaku dibidang penulisan karya ilmiah.

Apabila dikemudian hari terbukti bahwa sebagian atau seluruh skripsi ini merupakan hasil perbuatan plagiarisme atau mencontek karya tulis orang lain, saya bersedia untuk menerima sanksi berupa pencabutan gelar kesarjanaan yang saya terima atau sanksi akademik lain sesuai dengan peraturan yang berlaku.

Serang, 18 Juni 2019

ASMAWATI
NIM. 151401697

ABSTRAK

Nama: Asmawati, NIM: 151401697, Judul Skripsi: Pengaruh Modal, Lokasi, Dan Jam Usaha Terhadap Tingkat Pendapatan Pedagang Pasar Tradisional (Studi Pada Pasar Petir)

Penelitian ini dilatar belakangi oleh banyaknya pedagang yang mengeluhkan penurunan pendapatan. Penurunan presentase pedagang yang berjualan mengakibatkan jumlah persediaan barang dagangan yang ada juga menurun dan tingkat kunjungan pembeli di pasar tidak sebanyak pada tahun-tahun terdahulu sebelum diadakannya relokasi Pasar Petir sehingga pedagang harus membuat perbaikan dan inovasi seperti tempat yang nyaman dan menambah dagangan agar menarik para pembeli sehingga pendapatan akan meningkat.

Rumusan masalah dalam penelitian ini adalah (1) Bagaimana pengaruh modal usaha terhadap tingkat pendapatan pedagang Pasar Petir di Kabupaten Serang? (2) Bagaimana pengaruh lokasi usaha terhadap pendapatan pedagang Pasar Petir di Kabupaten Serang? (3) Bagaimana pengaruh durasi jam usaha terhadap pendapatan pedagang Pasar Petir di Kabupaten Serang? (4) Bagaimana pengaruh modal usaha, lokasi usaha dan jam usaha secara bersama-sama terhadap pendapatan pedagang Pasar Petir di Kabupaten Serang?

Penelitian ini bertujuan: (1) Untuk menganalisis pengaruh modal usaha terhadap tingkat pendapatan pedagang Pasar Petir di Kabupaten Serang. (2) Untuk menganalisis pengaruh lokasi usaha terhadap tingkat pendapatan pedagang Pasar Petir di Kabupaten Serang. (3) Untuk menganalisis pengaruh durasi jam usaha terhadap tingkat pendapatan pedagang Pasar Petir di Kabupaten Serang. (4) Untuk menganalisis pengaruh modal usaha, lokasi usaha dan jam usahasecara bersama-sama terhadap pendapatan pedagang Pasar Petir di Kabupaten Serang.

Penelitian ini bersifat kuantitatif. Data yang digunakan data primer yang diperoleh dari penyebaran kuesioner sebanyak 74 responden dimana pengambilan sampelnya menggunakan teknik *non probability sampling*. Teknik analisa data yang digunakan adalah regresi berganda, dengan perangkat uji statistik yaitu uji validitas, uji reliabilitas, uji asumsi klasik, uji parsial, uji simultan , dan koefisien determinasi.

Berdasarkan hasil penelitian yang telah dilakukan dapat disimpulkan bahwa variabel *modal, lokasi, dan jam usaha* secara simultan memiliki pengaruh yang signifikan terhadap pendapatan pedagang dengan f hitung lebih besar dari f tabel ($33.651 > 2,73$). Secara parsial, variabel *modal, lokasi usaha* memiliki pengaruh terhadap pendapatan pedagang, sedangkan variabel *jam usaha* tidak memiliki pengaruh terhadap pendapatan pedagang. Nilai koefisien determinasi yang dihasilkan sebesar 59,1%. Hal ini berarti sebesar 59,1% perubahan variabel Y (pendapatan pedagang dapat dijelaskan oleh *modal, lokasi, dan jam usaha*), sedangkan sisanya sebesar 40,9% dijelaskan oleh variabel lain diluar ketiga variabel yang digunakan dalam penelitian ini.

Kata Kunci: Modal, Lokasi, Jam Usaha, dan Pendapatan Pedagang



**FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI (UIN)
SULTAN MAULANA HASANUDDIN BANTEN**

Nomor : Nota Dinas
Lamp : 1 (satu) Eksemplar
Hal : **Pengajuan Munaqasah**
a.n. Asmawati
NIM :151401697

Kepada Yth
Dekan Fakultas Ekonomi
dan Bisnis Islam UIN SMH Banten
Di –
Serang

Assalamu'alaikumWr.Wb.

Dipermaklumkan dengan hormat, bahwa setelah membaca dan menganalisis serta mengadakan koreksi seperlunya, maka kami berpendapat bahwa skripsi dari **Asmawati NIM. 151401697.** Dengan Judul Skripsi **“Pengaruh Modal, Lokasi, dan Jam Usaha Terhadap Tingkat Pendapatan Pedagang Pasar Tradisional (Studi Pada Pasar Petir)** Dipermaklumkan dengan hormat, bahwa setelah membaca dan mengadakan perbaikan seperlunya, maka kami berpendapat bahwa skripsi dari **Asmawati NIM. 151401697.** Kiranya dapat diajukan sebagai salah satu syarat untuk melengkapi ujian munaqasah pada Jurusan Ekonomi Syariah Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam UIN Sultan Maulana Hasanuddin Banten. Maka kami ajukan skripsi dengan harapan dapat segera munaqasah.

Demikian Atas segala perhatian Ibu, kami ucapkan terimakasih

Wassalamu'alaikumWr.Wb

Serang, 18 Juni 2019

Pembimbing I

Dr. Itang, M.Ag.
NIP. 197108041998031 003

Pembimbing II

Mochamad Indrajit Roy, M.M.
NIP. 198011292015031 001

PERSETUJUAN
PENGARUH MODAL, LOKASI, DAN JAM USAHA
TERHADAP TINGKAT PENDAPATAN PEDAGANG
PASAR TRADISIONAL
(STUDI PADA PASAR PETIR)

Oleh :

ASMAWATI
NIM. 151401697

Menyetujui:

Pembimbing I,



Dr. Itang, M.Ag.
NIP. 197108041998031 003

Pembimbing II,



Mochamad Indrajit Roy, M.M.
NIP. 198011292015031 001

Mengatahui:

Dekan
Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam,



Dr. Hj. Nihayatul Masykuroh, M.S.I.
NIP. 19640212 199103 2 003

Ketua
Jurusan Ekonomi Syariah,



Hj. Mukhlisotul Jannah, M.M., M.Ak.
NIP. 19740822 200501 2 003

PENGESAHAN

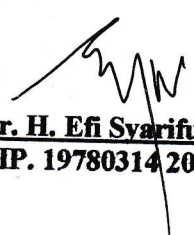
Skripsi a.n Asmawati, NIM : 151401697 yang berjudul **Pengaruh Modal, Lokasi, Dan Jam Usaha Terhadap Tingkat Pendapatan Pedagang Pasar Tradisional (Studi Pada Pasar Petir)**, telah diujikan dalam sidang munaqosyah Universitas Islam Negeri Sultan Maulana Hasanuddi Banten, pada tanggal 18 Juni 2019, skripsi ini telah diterima sebagai salah satu syarat untuk memperoleh gelar Sarjana Ekonomi (S.E) pada Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Jurusan Ekonomi Syariah Universitas Islam Negeri Sultan Maulana Hasanuddin Banten.

Serang, 18 Juni 2019

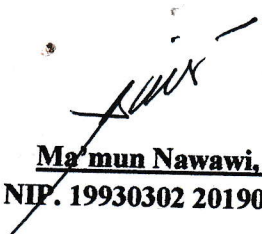
Sidang Munaqosyah:

Ketua Merangkap Anggota,

Sekretaris Merangkap Anggota,



Dr. H. Efi Svarifudin, M.M
NIP. 19780314 200501 1 005




Ma'mun Nawawi, M.E
NIP. 19930302 201903 1 009

Anggota:

Penguji I,

Penguji II,



Dr. Hj. Nihayatul Masykuroh, M.S.I
NIP. 19640212 199103 2 003



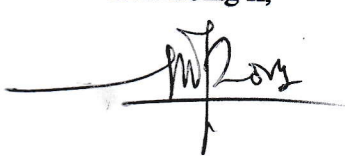
Hj. Mukhlisotul Jannah, M.M., M.Ak
NIP. 19740822 200501 2 003

Pembimbing I,

Pembimbing II,



Dr. Itang, M.Ag
NIP. 197108041998031 003



Mochamad Indrajit Rov, M.M
NIP. 198011292015031 001

PERSEMBAHAN

*Alhamdulillah maha besar Allah SWT sembah sujud penuh
kesukurankupersembahkan kepadamu ya Allah Atas segala nikmat
dan karunia yang tealah Engkau anugerahkan disepanjang
hidupku.*

*Lantunan sholawat beriring salam penggugah hati dan jiwa,
Menjadi persembahan penuh kerinduan kepada sang pembangun
peradaban manusia yakni Nabi Muhammad SAW*

*Dengan segala kerendahan hati dan rasa hormat tertiggi
Kupersembahkan sebuah karya kecil untuk Ayahanda tercinta Asro
dan Ibunda terkasih Rodiah*

*Terimakasih atas segala do'a, kasih sayang, dukungan,
kekuatan dan kesabaran yang telah engkau curahkan dalam
mendidik dan membesarkan dengan ikhlas
tanpa mengharap balas.*

Tetehku dan kakakku (Mimin, Rois, Epul, Ipin, Iwan)

Adiku (Ejat, Mpi, Dani, Sodri, Ima)

Dan keempat ponakanku (Azka, Febi, Ilham, Nail)

*Yang telah memberikan do'a, semangat canda dan tawa
yang selalu menguatkan hingga mampu menjalani ini semua.*

MOTTO

يَا أَيُّهَا الَّذِينَ ءَامَنُوا لَا تَأْكُلُوا أَمْوَالَكُمْ بَيْنَكُمْ بِالْبَاطِلِ إِلَّا أَنْ
تَكُونَ تِجَارَةً عَنْ تَرَاضٍ مِّنْكُمْ ۚ وَلَا تَقْتُلُوا أَنْفُسَكُمْ ۚ إِنَّ اللَّهَ كَانَ
بِكُمْ رَحِيمًا ﴿٢٩﴾

Wahai Orang-orang yang beriman! Janganlah kamu saling memakan harta sesamamu dengan jalan yang bathil (tidak benar), kecuali dalam perdagangan yang berlaku atas dasar suka sama suka diantara kamu. Dan janganlah kamu membunuh dirimu. Sungguh, Allah maha penyayang kepadamu.

(An-Nisaa' : 29)

RIWAYAT HIDUP

Penulis bernama Asmawati yang merupakan anak enam dari sebelas bersaudara pasangan suami istri Asro dan Rodiah. Penulis lahir pada tanggal 07 November 1997 di Serang. Penulis berdomisili di Kp. Bungkeureuk, RT 007/ RW 002, Des. Petir, Kec. Petir, Kabupaten Serang. Adapun riwayat pendidikan yang pernah ditempuh penulis adalah sebagai berikut:

1. 2003-2009 : SDN Cileungsir
2. 2009-2012 : MTs Nurul Falah Sabrang
3. 2012-2015 : MA Nurul Falah Cigodeg
4. 2015-2019 : UIN Sultan Maulana Hasanuddin Banten

Selama menjadi mahasiswa penulis juga aktif dalam organisasi internal maupun eksternal kampus, yaitu:

1. Kopma UIN SMH Banten
2. KAMMI (Kesatuan Aksi Mahasiswa Muslim Indonesia)
3. Dewan Mahasiswa Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam (DEMA FEBI) UIN Sultan Maulana Hasanudin Banten tahun 2017-2018

KATA PENGANTAR

Assalamu'alaikum Wr. Wb

Ungkapan puji dan syukur khadirat Allah SWT, atas karunia dan rahmatnya bagi kita kaum muslim masih diberikan nikmat sehat wal'afiat. Shalawat serta salam tercurahkan kepada Nabi besar Muhammad SAW, yang merupakan Suri Tauladan bagi umat islam hingga akhir zaman.

Alhamdulillah dengan kemudahan yang diberikan oleh Allah SWT dan dengan usaha yang sungguh-sungguh akhirnya penulis dapat menyelesaikan skripsi yang berjudul **“Pengaruh Modal, Lokasi, dan Jam Usaha Terhadap Tingkat Pendapatan Pedagang Pasar Tradisional (Studi Pada Pasar Petir)”**.

Oleh karena itu penulis mengucapkan banyak terimakasih kepada berbagai pihak yang telah membantu penyusunan skripsi ini, diantaranya:

1. Bapak Prof. Dr. H. Fauzul Iman, M.A., Rektor UIN Sultan Maulana Hasanuddin Banten yang telah memberikan kesempatan untuk bergabung dan belajar di lingkungan UIN SMH Banten.
2. Ibu Dr. Hj. Nihayatul Masykuroh, M.SI., Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam UIN SMH Banten yang telah mendorong penyelesaian studi dan skripsi penulis.
3. Ibu Hj. Mukhlisatul Jannah, M.M., M.Ak., Ketua Jurusan Ekonomi Syariah Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam UIN SMH

Banten yang telah mengarahkan, mendidik serta memberikan motivasi kepada penulis.

4. Bapak Dr. Itang, M.Ag., sebagai pembimbing I yang telah meluangkan waktu dan memberikan pengarahan serta ilmu yang berarti bagi penulis selama proses penyelesaian skripsi.
5. Bapak Mochamad Indrajit Roy, M.M., sebagai pembimbing II yang telah meluangkan waktu dan memberikan pengarahan serta ilmu yang berarti bagi penulis selama proses penyelesaian skripsi.
6. Bapak dan Ibu Dosen, Staf Akademik dan Karyawan UIN SMH Banten, terutama yang telah mengajar dan mendidik penulis selama kuliah di UIN SMH Banten
7. Bapak Wahyudi sebagai Kepala Pasar Petir Kabupaten Serang yang telah mengizinkan, membantu dan memberikan informasi yang dibutuhkan penulis dalam menyusun dan menyelesaikan skripsi ini.

Mengingat penulis masih dalam tahap belajar maka untuk itu penulis mohon maaf jika dalam penulisan skripsi ini masih terdapat banyak kekurangan, sehingga penulis sangat membutuhkan kritik dan sarannya membangun. Semoga skripsi ini dapat bermanfaat bagi penulis khususnya dan bagi pembaca umumnya.

Wassalamu'alaikum Wr. Wb.

Serang, 18 Juni 2019

Asmawati
NIM. 151401697

DAFTAR ISI

PERNYATAAN	i
ABSTRAK	ii
NOTA DINAS	iii
PERSETUJUAN	iv
PENGESAHAN.....	v
PERSEMBAHAN	vi
MOTTO	vii
RIWAYAT HIDUP	viii
KATA PENGANTAR.....	ix
DAFTAR ISI	xi
DAFTAR TABEL	xv
DAFTAR GAMBAR.....	xvii
BAB I PENDAHULUAN	
A. Latar Belakang	1
B. Identifikasi Masalah	13
C. Batasan Masalah	14
D. Rumusan Masalah.....	14
E. Tujuan Penelitian.....	14
F. Manfaat Penelitian.....	15
G. Kerangka Pemikiran	16
H. Sistematika Pembahasan.....	21
BAB II TINJAUAN TEORITIS	
A. Pengertian Pasar, Pasar Tradisional, Struktur Pasar dan Relokasi Pasar	23

1. Pengertian Pasar.....	23
2. Pengertian Pasar Tradisional dan Kriterianya	30
3. Struktur Pasar.....	32
4. Pengertian Relokasi	37
B. Pengertian Modal, Lokasi, dan Jam Usaha.....	38
1. Modal	38
2. Lokasi Usaha	42
3. Jam Usaha	45
C. Pengertian Pendapatan	47
D. Konsep Perdagangan	50
1. Pengertian Perdagangan	50
E. Keterkaitan Antar Variabe	53
1. Pengaruh Modal Terhadap Pendapatan Pedagang	53
2. Pengaruh Lokasi Usaha Terhadap Pendapatan Pedagang.....	54
3. Pengaruh Jam Usaha Terhadap Pendapatan Pedagang	54
F. Penelitian Terdahulu yang Relevan	55
G. Hipotesis	63

BAB III METODOLOGI PENELITIAN

A. Lokasi dan Waktu Penelitian.....	65
B. Jenis dan Sumber Data	65
C. Teknik Pengumpulan Data	67
1. Wawancara	67
2. Studi Pustaka	67

3. Kuesioner.....	68
4. Observasi	69
5. Dokumentasi.....	69
6. Populasi	70
7. Sampel	70
D. Analisis Data.....	72
E. Operasional Variabel Penelitian	73
1. Variabel Bebas.....	74
2. Variabel Terikat.....	74
F. Uji Validitas dan Reliabilitas Instrumen	76
1. Uji Validitas.....	76
2. Uji Reliabilitas.....	77
G. Pengujian Asumsi Klasik.....	77
1. Uji Normalitas Data.....	77
2. Uji Multikolinearitas	78
3. Uji Heterokedastisitas.....	78
4. Uji Autokorelasi	79
H. Analisis Regresi Berganda.....	80
I. Pengujian Hipotesis	81
1. Uji Simultan (Uji F).....	81
2. Uji Parisal (Uji T).....	81
3. Koefisien Determinasi (R ²).....	81

BAB IV PEMBAHASAN HASIL PENELITIAN

A. Gambaran Umum Pasar Petir	83
B. Hasil Penelitian	86
1. Hasil Analisis Deskriptif Data Penelitian.....	86

2. Hasil Analisis Deskriptif Responden.....	87
C. Hasil Uji Hipotesis Penelitian.....	94
1. Hasil Data yang di Olah	94
2. Hasil Analisis Deskriptif Variabel	104
D. Evaluasi Kelayakan	111
1. Uji Validitas.....	111
2. Uji Reliabilitas.....	114
E. Pengujian Asumsi Klasik.....	115
1. Uji Normalitas Data.....	115
2. Uji Multikolinearitas	116
3. Uji Heterokedastisitas.....	117
4. Uji Autokorelasi	118
F. Uji Hipotesis	121
1. Uji Simultan (Uji F).....	121
2. Uji Parisal (Uji T).....	122
3. Koefisien Determinasi (R^2).....	123
G. Pembahasan Hasil Penelitian	125

BAB V PENUTUP

A. Kesimpulan	133
B. Saran	134

DAFTAR PUSTAKA

LAMPIRAN

DAFTAR TABEL

Tabel 1.1 Data Klasifikasi Jumlah Pedagang	9
Tabel 3.1 Operasional Variabel Penelitian	75
Tabel 4.1 Jumlah Fasilitas Pasar Petir	86
Tabel 4.2 Karakteristik Jenis Kelamin Responden	88
Tabel 4.3 Karakteristik Umur Responden	88
Tabel 4.4 Karakteristik Pendidikan Responden.....	89
Tabel 4.5 Modal Awal	90
Tabel 4.6 Jam Kerja	91
Tabel 4.7 Lokasi Usaha	92
Tabel 4.8 Pendapatan Pedagang	93
Tabel 4.9 Rekapitulasi Kuesioner Modal Usaha	94
Tabel 4.10 Rekapitulasi Kuesioner Lokasi Usaha	97
Tabel 4.11 Rekapitulasi Kuesioner Jam Usaha	99
Tabel 4.12 Rekapitulasi Kuesioner Pendapatan	102
Tabel 4.13 Distribusi Jawaban Responden	105
Tabel 4.14 Distribusi Rata-rata Responden	110
Tabel 4.15 Hasil Uji Validitas Modal.....	112
Tabel 4.16 Hasil Uji Validitas Lokasi Usaha	112
Tabel 4.17 Hasil Uji Validitas Jam Usaha	113
Tabel 4.18 Hasil Uji Validitas Pendapatan.....	113
Tabel 4.19 Hasil Uji Reliabilitas.....	114
Tabel 4.20 Hasil Uji Normalitas	115
Tabel 4.21 Hasil Uji Multikolinearitas	116

Tabel 4.22 Hasil Uji Heteroskedastisitas	117
Tabel 4.23 Hasil Uji Autokorelasi	118
Tabel 4.24 Hasil Uji Durbin Watson	119
Tabel 4.25 Hasil Uji Uji Autokorelasi dengan Runt Test.....	120
Tabel 4.26 Hasil Uji Simultan (F)	121
Tabel 4.27 Hasil Uji Parsial (T).....	122
Tabel 4.28 Hasil Uji Determinasi	124

DAFTAR GAMBAR

Gambar 4.1 Struktur Organisasi UPT Pasar Petir.....	85
-----------------------------------------------------	----

BAB I

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang Masalah

Dalam peningkatan lapangan usaha juga terdapat pada pasar. Pasar sudah menjadi bagian yang sangat melekat dari kehidupan masyarakat. Sebagian orang juga menggantungkan pendapatan dan pekerjaan sehari-harinya pada pasar, sehingga keberadaan pasar sangat penting bagi masyarakat karena dengan adanya pasar juga meningkatkan perekonomian bagi masyarakat tersebut. Dalam kegiatan sehari-hari pasar merupakan tempat bertemunya antara penjual dan pembeli.¹ Pengertian pasar dalam ilmu ekonomi ialah besarnya permintaan dan penawaran pada suatu jenis barang atau jasa tertentu. Pengertian pasar tersebut jelas lebih luas dibandingkan dengan pasar sehari-hari yang menyebutnya pasar sebagai tempat barang atau jasa diperjual belikan.²

¹ Sugiarto dkk, *Pengantar Bisnis*.(Jakarta: PT Gramedia Pustaka Utama, 2006). h. 126

²Eeng Ahman, *Membina Kompetensi Ekonomi*.(Bandung: Gravindo Media Pratama, 2007). h. 89

Pasar tradisional merupakan tempat bertemunya penjual dan pembeli serta ditandai dengan adanya transaksi penjual dan pembeli secara langsung, bangunan biasanya terdiri dari kios-kios atau gerai, los, dan dasaran terbuka yang dibuka oleh penjual maupun suatu pengelola pasar. Seiring dengan perkembangan jaman, pasar mengalami perkembangan baik secara fisik (bangunan) dan non fisik (pelayanan). Pasar berkembang menjadi sebuah kebutuhan yang harus dipenuhi karena faktor modernisasi. Istilah pasar tradisional dan pasar modern pun muncul kepermukaan. Keberadaan pasar yang kumuh, becek dan sempit mulai terlupakan dengan kehadiran pasar modern di tengah-tengah masyarakat.³

Upaya penyelamatan pasar tradisional harus dilakukan pemerintah secara maksimal. Berbagai aspek yang mendorong ambuknya sebuah pasar harus segera diatasi. Pasar tradisional tidak boleh dibiarkan mati sebab ia adalah representasi dari ekonomi rakyat, ekonomi kelas bawah, serta tempat bergantung para pedagang skala kecil-menengah. Pasar tradisional

³Widaningsi dan Ariyanti, *Aspek-Aspek Hukum Kewirausahaan*. (Malang: Polinema Press, 2018). h. 10

merupakan tumpuan bagi petani, peternak, atau produsen lainnya selaku pemasok. Bagaimana pun masih banyak masyarakat Indonesia yang membutuhkan pasar tradisional karena masih lebih sesuai dengan dengan karakter bangsa.⁴

Sulit disangka bahwa keberadaan pasar tradisional sangat penting bagi pergerakan ekonomi dalam negeri. Pasar tradisional dapat meningkatkan kesejahteraan masyarakat karena pasar merupakan tempat tujuan belanja kebutuhan sehari-hari sebagian besar masyarakat Indonesia. Salah satu karakteristik khas pasar tradisional merupakan wadah bagi pelaku usaha mikro, kecil, dan menengah yang sudah menopang perekonomian Indonesia selama masa krisis. Referensi harga bahan pokok mengacu pada harga-harga yang berlaku di pasar rakyat. Lebih dari itu, pasar tradisional dapat menjadi potensi Pendapatan Asli Daerah (PAD) yang besar jika pasar dikelola dengan baik melalui penarikan retribusi pedagang.⁵

Perdagangan adalah jual beli dengan tujuan untuk mencari keuntungan, penjualan merupakan transaksi paling kuat dalam

⁴Herman Malano, *Selamatkan Pasar Tradisional : Potret Ekonomi Rakyat kecil*. (Jakarta: PT Gramedia Pustaka Umum, 2011). h. 159.

⁵Chatib Basri, *Rumah Ekonomi Rumah Budaya*. (Jakarta: PT Gramedia, 2012). h. 266

dunia perniagaan bahkan secara umum adalah bagian yang terpenting dalam perniagaan dan aktifitas usaha. Sehingga penting sekali dengan adanya pedoman dalam bertransaksi dan bagaimana berniaga dalam pandangan Islam agar terhindar dari kecurangan yang dilakukan oleh pedagang. Dalam bidang perniagaan atau dagang itu sendiri Allah telah mengatur tatacara untuk menjalankan kegiatan usaha dalam surat Hud ayat 84-85 sebagai berikut:

وَالِى مَدْيَنَ أَخَاهُمْ شُعَيْبًا ۖ قَالَ يَنْقُومِ اعْبُدُوا اللَّهَ مَا لَكُمْ
 مِّنْ إِلَهِ غَيْرُهُ ۖ وَلَا تَنْقُصُوا الْمِكْيَالَ وَالْمِيزَانَ ۚ إِنَّى
 أَرْسَلَكُمْ بِخَيْرٍ وَإِنى أَخَافُ عَلَيْكُمْ عَذَابَ يَوْمٍ مُّحِيطٍ ﴿٨٤﴾
 وَيَنْقُومِ أَوْفُوا الْمِكْيَالَ وَالْمِيزَانَ بِالْقِسْطِ ۚ وَلَا تَبْخُسُوا
 النَّاسَ أَشْيَاءَهُمْ وَلَا تَعَثُوا فِى الْأَرْضِ مُفْسِدِينَ ﴿٨٥﴾

dan kepada (penduduk) Mad-yan (kami utus) saudara mereka, Syu'aib. ia berkata: "Hai kaumku, sembahlah Allah, sekali-kali tiada Tuhan bagimu selain Dia. dan janganlah kamu kurangi takaran dan timbangan, Sesungguhnya aku melihat kamu dalam Keadaan yang baik (mampu) dan Sesungguhnya aku khawatir kepadamu akan azab hari yang membinasakan (kiamat)." dan Syu'aib berkata: "Hai kaumku, cukupkanlah takaran dan timbangan dengan adil, dan janganlah kamu merugikan manusia terhadap hak-hak mereka dan janganlah kamu membuat kejahatan di muka bumi dengan membuat kerusakan."⁶

⁶Departemen Agama RI, *Al-Qur'an dan Terjemahny*, (Bandung: Syamil Qur'an, 2009), h.223

Penelitian terdahulu yang dilakukan oleh ike wahyu dengan judul analisis pengaruh modal, jam kerja, dan lokasi terhadap tingkat pendapatan pedagang pasar mranggen membuktikan bahwa dimana variabel modal, jam kerja dan lokasi menunjukan bahwa ketiga variabel indeviden yang di teliti terbukti secara signifikan berpengaruh secara parsial terhadap variabel dependen pendapatan pedagang pengujian ini menggunakan *uji t*. Dari ketiga variabel tersebut terbukti bahwa pengaruh modal, jam kerja dan lokasi sangat berpengaruh terhadap pendapatan.⁷

Penelitian yang dilakukan oleh Dewa Made Aris Artaman, Ni Nyoman Yuliarmi, dan I Ketut Djayastra dengan judul Analisis Faktor-faktor yang Mempengaruhi Pendapatan Pedagang Pasar Seni Sukawati Gianyar membuktikan bahwa modal usaha, lama usaha dan lokasi usaha secara parsial berpengaruh positif terhadap tingkat pendapatan pedagang. Sedangkan variabel jam kerja secara parsial tidak berpengaruh positif terhadap peningkatan pendapatan pedagang pasar Seni Sukawati sedangkan variabel

⁷Ike Wahyu Nurfiana, *Analisis Pengaruh Modal, Jam kerja, Dan Lokasi Terhadap Tingkat Pendapatan Pedagang Pasar Mraggen*, Skripsi Ilmu Ekonomi Islam, Juli 2018, h.1

modal usaha merupakan varabel paling dominan yang mempengaruhi tingkat pendapatan pedagang Pasar Seni Sukawati.⁸

Penelitian yang dilakukan oleh Christi Mei Wulandari dengan judul analisis pendapatan pedagang pasar baru kencong kabupaten jember membuktikan bahwa pengaruh modal dan jam kerja berpengaruh terhadap tingkat pendapatan pasar Baru Kencong, sedangkan variabel jenis dagangan dan jenis kelamin tidak berpengaruh terhadap tingkat pendapatan pedagang pasar Baru Kencong. Hasil pengujian bersama-sama variabel dan jam kerja berpengaruh terhadap tingkat pendapatan.⁹

Salah satu pasar tradisional Indonesia terdapat di Kecamatan Petir Kabupaten Serang yaitu pasar *Petir* yang terletak di dekat Kecamatan Petir. Pasar *Petir* merupakan pasar tradisional yang pada mulanya pasar ini sangat lah tidak teratur untuk tempat menjual barang dan jasa lainnya sehingga pasar ini terlihat kumuh dan berantakan namun seiring dengan

⁸Dewa Made Aris Artaman, Ni Nyoman Yuliarmi, dan I Ketut Djayastra, *Analisis Faktor-faktor yang Mempengaruhi Pendapatan Pedagang Pasar Seni Sukawati Gianyar*, Jurnal Ekonomi dan Bisnis Universitas Udayana, Vol. 4 No.2, Februari 2015, h. 103

⁹Christi Mei Wulandari, *Analisis Pendapatan Pedagang Pasar Baru Kencong Kabupaten Jember*, Jurnal Ilmu Ekonomi, Vol 1 Jilid 2 2017, h. 215

perkembangan zaman, saat ini pasar *petir* dijadikan sebagai pasar yang sangat digemari oleh masyarakat karena keberadaan pasar ini sudah tertata dengan baik dan sangat rapih sehingga para penjual dan pembeli merasa nyaman dengan adanya perbaikan pasar tersebut, kios-kios pun mulai di bangun untuk mmepermudah para penjual untuk memperjual belikan produknya, dulu para pedagang sayuran tidak teratur tempatnya sehingga banyak sekali penjual sayur yang berjualan dimana saja, sekarang para pedagang sayuran sudah teratur yaitu berada di bagian belakang pasar sehingga akses untuk membeli sayur pun mudah. Walaupun kios-kios sudah dibangun berjejeran namun ada beberapa para penjual yang tetap dalam kondisi yang dulu.

Pasar *petir* beroperasi setiap hari pada waktu pagi sampai jam 14.00, di pasar inilah kita bisa menemukan berbagai kebutuhan rumah tangga kita, karena pasar ini merupakan pasar terbesar di Kecamatan *Petir* selain itu pasar ini juga pasar dengan tempatnya yang bersih dan nyaman sehinnga banyak sekali masyarakat dari luar kecamatan *petir* yang membeli kebutuhan pokok dan rumah tangga dan lain-lain berdatangan ke pasar *petir*, selain tempatnya yang sudah rapih dan nyaman harga yang di

tawarkannya pun relatif murah sehingga banyak sekali konsumen yang berbelanja ke pasar petir ini.

Berdagang di pasar *petir* merupakan sebuah usaha dalam meningkatkan perekonomian masyarakat seperti menjual kebutuhan sehari-hari, bahan-bahan makanan berupa ikan, buah, sayur-sayuran, telur, daging, jasa dan lain-lain. Sehingga banyak sekali masyarakat menjadikan pasar sebagai tumpuan hidup untuk memenuhi kebutuhan hidup dan juga meningkatkan perekonomian masyarakat, selain itu banyak sekali pedagang yang sudah merasakan betapa pentingnya pasar tersebut untuk meningkatkan pendapatan para pedagang dan juga memperbaiki ekonomi dari sebelumnya.

Jenis dagangan yang tersedia di Pasar Petir adalah sembako, makanan, aksesoris, kelontongan dan banyak lagi jenis dagangan yang ada di Pasar Petir untuk memenuhi kebutuhan masyarakat, karena pasar petir ini merupakan pasar satu-satunya yang berada di kecamatan petir dan paling terbesar sehingga kebutuhan masyarakat akan tercukupi dengan adanya pasar tersebut di kecamatan petir, sehingga banyak sekali masyarakat yang bergantung pendapatannya terhadap pasar. Jumlah dan

klasifikasi masing-masing jenis dagangan yang ada di pasar Petir untuk lebih jelasnya sebagai berikut:

Tabel 1.1
Data Klasifikasi Jumlah Pedagang dan Jenis Tempat Usaha
di Pasar Petir Kabupaten Serang

No	Jenis Dagangan	Jumlah
1.	Sembako	74
2.	Makanan	10
3.	Aksesoris	17
4.	Kelontongan	20
5.	Pakaian,Sendal, Sepatu	129
6.	Jahit	2
7.	Pupuk	2
8.	Daging	31
9.	Sayuran	5
JUMLAH		290

Sumber: UPT Pasar Petir

Pada saat ini peneliti mengadakan studi pendahuluan, banyak pedagang yang mengeluhkan penurunan pendapatan. Penurunan presentase pedagang yang berjualan mengakibatkan jumlah persediaan barang dagangan yang ada juga menurun dan tingkat kunjungan pembeli di pasar tidak sebanyak pada tahun-

tahun terdahulu sebelum diadakannya relokasi Pasar Petir. Rata-rata keluhan dari pedagang adalah relokasi pasar yang jarak antar kios ke kios sangat berjauhan sehingga banyak sekali pelanggan pedagang yang lama mulai beralih ke pedagang yang strategis tempatnya dan mudah di jangkau.

Setelah usaha dimulai, yang diperlukan suatu usaha adalah mengelola usaha tersebut dengan baik dan dan berjalan dengan lancar, faktor yang terpenting adalah modal. Modal merupakan salah satu faktor yang mempengaruhi pendapatan pedagang. Dalam setiap kegiatan perekonomian kegiatan produksi memerlukan modal. Bahkan di zaman modern ini pelaku usaha berusaha meningkatkan produktivitasnya dengan cara melakukan investasi atau penanaman modal guna dapat bersaing dengan pelaku usaha lainnya.

Sebelum relokasi modal yang dibutuhkan hanya untuk membeli dagangan baru agar dapat menarik para pembeli dan menambah dagangan. Setelah adanya relokasi ada beberapa para pedagang yang menginginkan kios yang lebih luas dan di strategis sehingga dengan adanya kios-kios tersebut banyak sekali pedagang yang mengalami penurunan pedagang seperti kios yang

terlalu jauh serta membayar sewa kios yang tinggi dengan harga sewa yang diberikan sesuai dengan ukuran kios.

Selain faktor modal, faktor yang mempengaruhi keberhasilan pedagang dalam menjual dagangannya adalah lokasi berdagang lokasi usaha juga merupakan salah satu faktor yang sangat penting dalam berhasil atau tidaknya suatu kegiatan usaha. Setiap wilayah mempunyai kondisi dan potensi yang berbeda-beda, menurut Tarigan masalah lokasi merupakan penyeimbang antara biaya dan pendapatan yang dihadapkan pada kondisi yang berbeda-beda. Lokasi usaha yang strategis dan mudah dijangkau dipilih dengan tujuan memudahkan konsumen menjangkau lokasi usaha tersebut. Sehingga dengan pemilihan lokasi yang tepat, konsumen akan lebih mudah menjangkau lokasi berdagang dan pedagang akan mendapatkan pendapatan yang maksimal.¹⁰

Setelah adanya relokasi pembeli yang ingin ke pasar harus berjalan dulu dari jalan raya menuju pasar bagi pembeli yang naik transportasi. Jarak kios dan jarak sebelum dan setelah relokasi juga berbeda, bila sebelumnya jarak kios sangat dekat sekarang

¹⁰Zulfa Nur Afifi., *Analisis Fakor-Faktor Yang Mempengaruhi Pendapatn Pedagang Pasar Induk Wonosoboi*. (UIN Sunan Kalijaga Yogyakarta, 2007).h. 1-3

jarak kios jauh. Jarak kios tersebut sudah ditentukan oleh pengelola pasar sehingga para pedagang hanya menerima saja apabila lokasi usahanya tidak strategis.

Selain faktor modal dan lokasi usaha, terdapat faktor yang lain yang diyakini berpengaruh terhadap pendapatan pedagang yaitu jam usaha merupakan waktu yang dibutuhkan oleh seseorang dalam melakukan pekerjaan dalam tempo waktu suatu hari. Pasar petir saat ini dibuka mulai pukul 07.00 tapi banyak juga pedagang yang buka kurang dari jam 07.00 dan tutup pasar pada pukul 14.00. Jika dilihat dari waktu buka dan tutupnya kios, lama jam usaha pedagang pasar Petir sekitar 7 jam.

Sebelum relokasi jam usaha para pedagang dimulai pukul 06.00-16.00. Tetapi setelah relokasi para pedagang mulai berjualan pukul 07.00-14.00. Bertambahnya jam dagang diharapkan dapat memperoleh pendapatan yang tinggi. Karena banyak sekali pedagang yang mengeluhkan tutup bukanya pasar, para pedagang akan mengalami penurunan pendapatan jika buka tutup pasar hanya tujuh jam saja. Semakin lama jam usaha atau operasional sebuah kios di pasar maka akan semakin tinggi pula kesempatan untuk memperoleh pendapatan yang tinggi.

Berdasarkan latar belakang tersebut maka penulis mencoba mengkaji masalah tersebut dalam skripsi ini dengan judul ***“Pengaruh Modal, Lokasi, dan Jam Usaha Terhadap Tingkat Pendapatan Pedagang Pasar Tradisional (Studi pada Pasar Petir)”***

B. Identifikasi Masalah

Berdasarkan latar belakang masalah di atas, maka ada beberapa fakta yang menjadi permasalahan yaitu :

1. Banyaknya pedagang di pasar Petir yang cenderung memiliki modal, lokasi usaha dan jam usaha yang berbeda-beda.
2. Meskipun sudah di revitalisasi pasar agar mampu meningkatkan pendapatan pedagang, akan tetapi masih ada banyak faktor yang mempengaruhi pendapatan pedagang dipasar Petir.
3. Apakah modal usaha, lokasi usaha dan jam usaha akan mempengaruhi pendapatan pedagang di pasar tradisional Petir.

\

C. Batasan Masalah

Batasan masalah ini diperlukan agar pembahasan penelitian tidak terlalu luas dan menyimpang dari yang sudah diuraikan oleh penulis. Maka dalam penelitian ini batasan masalahnya yaitu analisis faktor-faktor yang mempengaruhi pendapatan pedagang pasar tradisional yang berada di petir diantaranya adalah modal usaha, lokasi usaha dan jam usaha tersebut.

D. Perumusan Masalah

1. Bagaimana pengaruh modal usaha, lokasi usaha dan jam usaha terhadap tingkat pendapatan pedagang Pasar Petir di Kabupaten Serang ?
2. Seberapa besar presentase pengaruh modal, lokasi, dan jam usaha terhadap tingkat pendapatan pedagang Pasar Petir di Kabupaten Serang ?

E. Tujuan Penelitian

Adapun tujuan yang ingin dicapai pada penelitian ini sebagai berikut:

1. Untuk menganalisis pengaruh modal usaha, lokasi usaha dan jam usaha terhadap tingkat pendapatan pedagang Pasar Petir di Kabupaten Serang.
2. Untuk menganalisis Seberapa besar presentase pengaruh modal, lokasi, dan jam usaha terhadap tingkat pendapatan pedagang Pasar Petir di Kabupaten Serang.

F. Manfaat Penulisan

1. Manfaat Teoritis

Hasil penelitian ini secara teoritis diharapkan dapat memberikan sumbangan pemikiran dalam memperkaya wawasan mengenai apa saja faktor-faktor yang mempengaruhi pendapatan pedagang Pasar Petir.

2. Manfaat Praktis

- a. Bagi Penulis

Dapat menambah pengetahuan dan wawasan serta dapat mengaplikasikan dan mensosialisasikan teori yang telah diperoleh selama perkuliahan dan dari penelitian yang sedang diteliti.

b. Bagi Pedagang

Diharapkan penelitian ini dapat memberi informasi dan masukan, sehingga lebih memperhatikan apa saja faktor-faktor yang dapat meningkatkan pendapatan pedagang.

c. Bagi Perguruan Tinggi

Dapat menjadi referensi, bahan pembandingan penelitian lain dan memberikan sumbangan pemikiran untuk jurusan Ekonomi Syariah Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Universitas Islam Negeri Sultan Maulana Hasanuddin Banten.

G. Kerangka Pemikiran

Kerangka teori digunakan untuk memberikan informasi tentang penelitian yang sedang diteliti. Teori adalah serangkaian konsep yang saling terkait, yang merupakan struktur pandangan sistematis untuk tujuan menjelaskan atau memprediksi sebuah fenomena. Sebuah teori muncul dari pengamatan berulang dan pengujian dan menggabungkan fakta, hukum, prediksi, dan hipotesis yang telah diuji yang diterima secara

luas.¹¹ Berdasarkan hal tersebut penulis berusaha menelaah suatu karya ilmiah, buku-buku atau karya lainnya, baik itu berupa informasi dari koran, internet ataupun realita yang berkaitan dengan judul proposal ini.

Menurut Swedberg pasar adalah membeli dan menjual secara umum dan penjualan (interaksi pertukaran) yang di kontrol oleh demand dan supply.¹² Menurut Kotler dan Amstrong, pengertian pasar adalah sejumlah pembeli aktual dan juga potensial dari sebuah produk atau jasa. Besarnya pasar tergantung pada jumlah barang yang punya kebutuhan dan mau melakukan transaksi. Banyak pemasar yang menganggap bahwa pembeli dan penjual adalah sebuah pasar, dimana pembeli akan menerima produk/jasa yang diinginkan setelah melakukan pembayaran.¹³

Menurut Peraturan Presiden No. 112 tahun 20017, pasar adalah area tempat jual beli barang dengan jumlah penjual lebih dari satu baik yang di sebut sebagai pusat perbelanjaan, pasar

¹¹Suryani & Hendryadi, *Metode Riset Kuantitatif*, (Jakarta: Prenadamedia Group, 2015), h. 85

¹²Damsar & Indrayani, *Pengantarh Sosiologi Pasar*, (Jakarta: Prenamedia Group, 2018),h. 09

¹³Philip Kotler dan Gary Amstrong, *Prinsip-Prinsip Pemasaran*, Edisi 12 jilid 1, (Jakarta: Erlangga, 2008), h. 60

tradisional, pertokoan, mall, plasa, pusat perdagangan maupun sebutan lainnya. Menurut Peraturan Presiden RI No. 112 tahun 2007, pasar tradisional adalah pasar yang dibangun dan dikelola oleh Pemerintah, Pemerintah Daerah, Swasta, Badan Usaha Milik Negara dan Milik Daerah termasuk kerjasama dengan swasta dengan tempat usaha berupa kios, toko, los dan dikelola oleh pedagang dan dengan proses jual beli dengan tawar-menawar.

Menurut pengertian Akuntansi Keuangan, pendapatan adalah peningkatan jumlah aktiva atau penurunan kewajiban suatu organisasi sebagai akibat dari penjualan barang dan jasa kepada pihak lain dalam periode akuntansi tertentu. Meskipun demikian, ada perbedaan antara pengertian pendapatan untuk perusahaan jasa, perusahaan dagang, dan perusahaan manufaktur. Pada perusahaan jasa, pendapatan diperoleh dari penyerahan jasa, pendapatan pada perusahaan dagang diperoleh dari penjualan barang dagangan, sedangkan pendapatan perusahaan manufaktur berasal dari penjualan produk selesai.¹⁴

¹⁴M. Fuad dkk, *Pengantar Bisnis*,..., h.168

Kondisi Perdagangan atau perniagaan pada umumnya ialah pekerjaan membeli barang dari suatu tempat atau pada suatu wilayah dan menjual barang itu ditempat lain atau pada waktu yang berikut dengan maksud untuk memperoleh keuntungan. Perbuatan perdagangan dalam pasal KUHD hanya meliputi perbuatan membeli, tidak meliputi perbuatan menjual. Menjual adalah tujuan dari perbuatan membeli, padahal menurut ketentuan pasal 4 KUHD perbuatan menjual termasuk juga dalam perbuatan perniagaan.¹⁵ Perdagangan adalah kegiatan tukar menukar barang dan jasa atau keduanya yang berdasarkan kesepakatan bersama bukan pemaksaan. Oleh karena itu dalam penelitian ini, akan di analisis faktor yang mempengaruhi pendapatan pedagang di Pasar Petir dengan menguji tiga variabel.

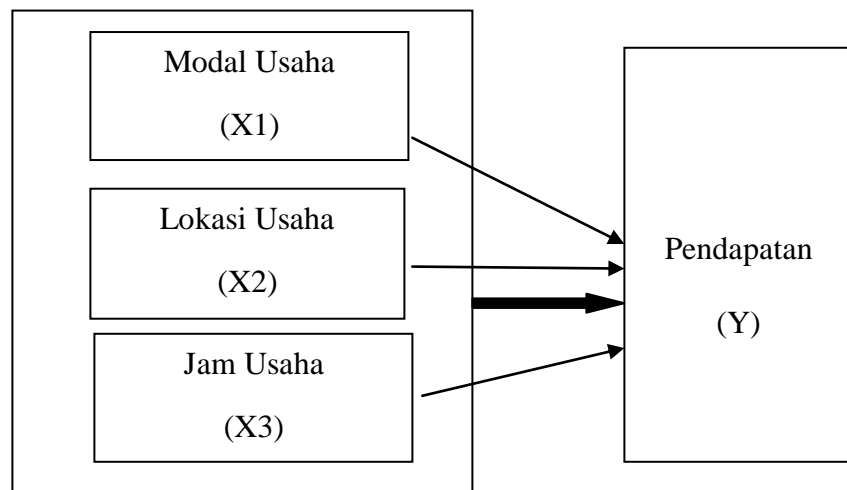
Variabel pertama adalah modal usaha merupakan salah satu aspek yang harus ada dalam berwirausaha selain aspek lain yang tidak kalah pentingnya yaitu SDM (keahlian tenaga kerja), teknologi, ekonomi, serta organisasi atau legalitas. Modal usaha

¹⁵ Abdul Kadir Muhammad, *Hukum Perusahaan Indonesia*, cet.4..., 13

dapat diartikan sebagai dana yang digunakan untuk menjalankan usaha agar tetap berjalan.¹⁶

Variabel Kedua adalah lokasi usaha dimana lokasi usaha ini merupakan tempat menjualnya barang-barang dagangan sehingga lokasi usaha sangat berpengaruh terhadap pendapatan jika lokasi usaha ini sangat strategis untuk dijangkau oleh konsumen sedangkan variabel ketiga adalah jam usaha dimana jam usaha merupakan waktu seseorang untuk bekerja dalam suatu hari tertentu dengan durasi waktu tertentu.

Berdasarkan teori di atas, maka kerangka pemikiran dapat dilihat pada gambar berikut:



¹⁶Sari Juliasty, *Cerdas Mendapatkan dan Mengelola Modal Usaha*, (Jakarta: Balai Pustaka, 2009), h. 4

H. Sistematika Penelitian

Agar pembahasan ini tersusun secara sistematis, dan tidak keluar dari koridor yang telah ditentukan, sebagaimana yang telah dirumuskan dalam perumusan masalah, maka penulis menetapkan sistematika pembahasan penelitian ini terdiri dari lima bab, dengan sistematika sebagai berikut:

Bab Pertama Pendahuluan. Berisi tentang pendahuluan yang berisi latar belakang masalah, identifikasi masalah, rumusan masalah, batasan masalah, tujuandan manfaat, dan sistematika penulisan.

Bab Kedua Tinjauan Teoritis. Berisi mengenai teori-teori yang digunakan sebagai landasan atau dasar dari penulisan skripsi, kerangka berpikir, hipotesis dan penelitian terdahulu.

Bab Ketiga Metodologi Penelitian. Berisi penguraian secara rinci mengenai waktu dan tempat penelitian, populasi dan sampel, identifikasi variabel penelitian, jenis dan sumber data, teknik pengumpulan data teknik analisis data.

Bab Keempat Pembahasan Hasil Penelitian. Berisi penguraian mengenai hasil penelitian berupa temuan-temuan dari penelitian yang telah dilakukan dengan disertai pembahasannya

yang analitis dan terpadu. Temuan-temuan tersebut disajikan secara jujur dan apa adanya sesuai dengan etika ilmiah.

Bab Kelima Penutup. Berisi penguraian tentang kesimpulan dan saran dari penelitian yang telah dilakukan.

BAB II

TINJAUAN TEOROTIS

A. Pengertian Pasar, Pasar Tradisional, Struktur dan Relokasi

Pasar

1. Pengertian Pasar

Pasar menurut Kamus Besar Bahasa Indonesia adalah tempat orang berjual¹. Pasar dapat diartikan sebagai suatu tempat berlangsungnya transaksi jual-beli antara konsumen dan produsen (dalam arti sempit). Sedangkan yang dimaksud dengan pasar (dalam arti luas) adalah suatu kejadian dimana berlangsung transaksi jual beli antara konsumen dan produsen. Pasar merupakan proses terjadinya transaksi jual beli antara penjual dan pembeli. Melalui transaksi antara penjual dan pembeli akan terbentuk harga di pasar. Yang dimaksud dengan harga adalah banyaknya satuan uang yang harus dikorbankan untuk memperoleh suatu barang. Barang mempunyai harga dikarenakan (1) mempunyai nilai guna, (2) dibutuhkan, dan (3) ketersediannya supply terbatas.²

¹<https://kbbi.web.id/pasar> diakses 18 Januari 2019 pukul 20.29

²Lia Amaliawati dan Asfia Murni, *Ekonomika Mikro*, (Bandung: PT. Refika Aditama, 2012), h. 17

Dalam ilmu ekonomi pengertian pasar lebih luas daripada hanya sekedar tempat pertemuan antara penjual dan pembeli untuk mengadakan transaksi jual beli barang/jasa. Pasar mencakup keseluruhan permintaan dan penawaran, seluruh kontak atau interaksi antara penjual dan pembeli untuk mempertukarkan barang dan jasa. Setiap barang yang di perjual belikan ada pasarnya. Ada pasar ikan, pasar rokok, pasar tekstil, pasar modal dan pasar tenaga kerja. Fungsi pasar ialah sebagai mata rantai yang mempertemukan penjual (yang mempunyai barang dan menginginkan uang) dengan pembeli (yang mempunyai uang dan menginginkan barang). Penjual dan pembeli tidak perlu bertemu muka dapat melalui surat, telepon dan lain-lain, asal saja keinginan pihak yang satu dapat diketahui oleh pihak yang lain.³

Pasar adalah tempat pertemuan antara penjual dan pembeli, atau lebih jelasnya, daerah, tempat, wilayah, area yang mengandung kekuasaan permintaan dan penawaran yang saling bertemu dan membentuk harga. *Stanton*

³T. Gilarso. *Ilmu Ekonomi Mikro*. (Yogyakarta: Penerbit Kansius, 2003), h. 33

mengemukakan pengertian pasar yang lebih luas. Pasar dikatakannya merupakan orang-orang yang mempunyai keinginan untuk puas, uang untuk berbelanja, dan kemauan untuk membelanjakannya. Jadi, dalam pengertian tersebut terdapat faktor-faktor yang menunjang terjadinya pasar, yakni keinginan, daya beli, dan tingkah laku dalam pembelian.⁴

Dalam kaidah islam Allah telah menjelaskan bahwa manusia dianjurkan untuk mencari rezekinya dengan halal dan tidak boleh dengan cara menipu. Karena dapat merugikan satu sama lain. Oleh karena itu kedua pihak, pembeli dan penjual mendapatkan manfaat dari adanya transaksi di pasar. Firman Allah dalam Q.S an-Nisa ayat 29.

يَا أَيُّهَا الَّذِينَ ءَامَنُوا لَا تَأْكُلُوا أَمْوَالَكُمْ بَيْنَكُمْ
بِالْبَاطِلِ إِلَّا أَنْ تَكُونَ تِجَارَةً عَنْ تَرَاضٍ مِّنْكُمْ وَلَا تَقْتُلُوا
أَنْفُسَكُمْ ۚ إِنَّ اللَّهَ كَانَ بِكُمْ رَحِيمًا ﴿٢٩﴾

Wahai Orang-orang yang beriman! Janganlah kamu saling memakan harta sesamamu dengan jalan yang bathil (tidak benar), kecuali dalam perdagangan yang berlaku atas dasar suka sama suka diantara kamu.

⁴M. Fuad dkk. *Pengantar Bisnis*. (Jakarta: PT. Gramedia Pustaka Utama, 2006), h. 120

Dan janganlah kamu membunuh dirimu. Sungguh, Allah Maha Penyayang kepadamu.”⁵

Al-Ghazali menjelaskan proses evolusi pasar. Secara alami manusia selalu membutuhkan ikan yang ada pada nelayan, sebaliknya nelayan membutuhkan beras yang ada pada petani, dan lain sebagainya. Dalam memenuhi kebutuhan ini, manusia pun memerlukan tempat penyimpanan dan pendistribusian semua kebutuhan mereka. Tempat inilah yang kemudian didatangi oleh manusia dalam rangka memenuhi kebutuhannya. Dari sinilah munculnya pasar. Petani maupun nelayan yang tidak dapat secara langsung melakukan barter atau penukaran barang milik mereka dengan barang yang mereka butuhkan. Hal ini menjadi faktor yang mendorong mereka untuk melakukan transaksi di pasar.⁶

Pasar mempunyai lima fungsi utama. Kelima fungsi ini menunjukkan pertanyaan-pertanyaan yang harus dijawab oleh setiap sistem ekonomi. fungsi-fungsi tersebut adalah :

⁵Departemen Agama RI, *Al-Qur'an dan Terjemahnya*, (Bandung: Syamil Qur'an, 2009), h.83

⁶Rozalinda, *Ekonomi Islam*. (Jakarta: PT. RajaGrafindo Persada, 2015), h.148

- a. Pasar menetapkan nilai (*setes vaktue*). Dalam ekonomi pasar, harga merupakan ukuran nilai. Fungsi ini memecahkan masalah penentuan apa yang harus dihasilkan oleh suatu perekonomian. Barang yang relatif lebih diinginkan oleh masyarakat mempunyai tingkat harga yang relatif lebih tinggi dibanding dengan barang yang tidak diinginkan masyarakat.
- b. Pasar mengorganisir produksi dengan adanya harga-harga faktor produksi di pasar, maka akan mendorong produsen (*entrepreneur*) memilih metode produksi yang paling efisien. Dalam ilmu ekonomi dianggap bahwa antara faktor-faktor produksi selalu mempunyai kemungkinan substitusi. Jadi fungsi pasar yang kedua ini memecahkan masalah bagaimana cara menghasilkan barang.
- c. Pasar mendistribusikan barang. Hal ini menyangkut pertanyaan untuk siapa barang dihasilkan. Kemampuan seseorang untuk membeli barang tergantung pada penghasilannya. Penghasilan seseorang disamping tergantung pada berapa unit jumlah faktor produksi yang dimiliki juga tingkat harga faktor produksi tersebut

dipasar. Pola distribusi penghasilan bersama-sama dengan tingkat harga barang dipasar akan menentukan pola distribusi barang dalam suatu masyarakat.

- d. Pasar berfungsi menyelenggarakan penjatahan (retioning).

Penjatahan adalah inti dari adanya harga. Karena jumlah produksi yang tersedia dalam masyarakat untuk jangka waktu tertentu terbatas jumlahnya, maka jumlah tersebut haruslah dibagi-bagi sehingga dapat “cukup” dalam jangka waktu tertentu iu. Barang yang jumlahnya relatif sedikit didalam suatu perekonomian, maka tingkat harga barang tersebut di pasar tinggi. Tingginya tingkat harga barang tersebut akan membatasi tingkat konsumsi sekarang.

- e. Pasar mempertahankan dan mempersiapkan keperluan dimasa yang akan datang. Tabungan dan investasi semuanya terjadi di pasar dan keduanya merupakan usaha untuk mempertahankan dan mencapai kemajuan perekonomian yang bersangkutan.⁷

⁷Ari Sudarman, *Teori Ekonomi Mikro*, (Yogyakarta: BPFE-Yogyakarta, 2004), h.7

Dalam kaidah tentang muamalah, islam mengatur segala bentuk perilaku manusia dalam berhubungan dengan sesamanya untuk memenuhi kebutuhan hidupnya di dunia. Pentingnya pasar dalam islam tidak terlepas dari fungsi pasar sebagai wadah bagi berlangsungnya kegiatan jual beli. Jual beli sendiri memiliki fungsi penting, mengingat, jual beli merupakan salah satu aktifitas perekonomian yang terakreditasi dalam islam. Attensi islam terhadap jual beli sebagai salah satu sendi perekonomian dilihat dalam QS al-Baqarah ayat 275, bahwa Allah menghalalkan jual beli dan mengharamkan riba.

الَّذِينَ يَأْكُلُونَ الرِّبَا لَا يَقُومُونَ إِلَّا كَمَا يَقُومُ
الَّذِي يَتَخَبَّطُهُ الشَّيْطَانُ مِنَ الْمَسِّ ۚ ذَٰلِكَ بِأَنَّهُمْ قَالُوا
إِنَّمَا الْبَيْعُ مِثْلُ الرِّبَا ۚ وَأَحَلَّ اللَّهُ الْبَيْعَ وَحَرَّمَ الرِّبَا ۚ
فَمَنْ جَاءَهُ مَوْعِظَةٌ مِنْ رَبِّهِ فَانْتَهَىٰ فَلَهُ مَا سَلَفَ وَأَمْرُهُ
إِلَى اللَّهِ وَمَنْ عَادَ فَأُولَٰئِكَ أَصْحَابُ النَّارِ ۖ هُمْ فِيهَا
خَالِدُونَ



Orang-orang yang memakan riba tidak dapat berdiri, melainkan seperti berdirinya orang yang kemasukan setan karena gila. Yang demikian itu karena mereka berkata bahwa jual beli sama dengan riba padahal, Allah telah menghalalkan jual beli dan mengharamkan riba. Barang siapa mendapat peringatan dari tuhan nya, lalu dia berhenti, maka apa yang telah diperolehnya dahulu menjadi miliknya dan urusannya (terserah) kepada Allah. Barang siapa mengulangi, maka mereka itu penghuni neraka, mereka kekal didalamnya.”⁸

2. Pengertian Pasar Tradisional dan Kriterianya

a. Pengertian Pasar Tradisional

Peraturan Presiden Republik Indonesia nomor 112 tahun 2007 mendefinisikan pasar tradisional sebagai pasar yang dibangun dan dikelola oleh Pemerintah, Pemerintah Daerah, Swasta, Badan Usaha Milik Negara dan Badan Usaha Milik Daerah termasuk kerjasama dengan swasta dengan tempat usaha berupa toko, kios, los, dan tenda yang dimiliki/dikelola oleh pedagang kecil, menengah, swadaya, masyarakat atau koperasi dengan usaha skala kecil, modal kecil dan dengan proses jual beli barang dagangannya melalui tawar menawar.⁹

Pasar tradisional biasanya kegiatannya atau prosesnya masih dilakukan dengan secara sederhana, yaitu penjual dan pembeli bertemu untuk melakukan jasa tawar-menawar harga

⁸Departemen Agama RI, *Al-Qur'an dan Terjemahnya*,..., 231

⁹Peraturan Presiden Republik Indonesia nomor 112 tahun 2007

suatu barang atau jasa. Pasar tradisional merupakan tempat bertemunya penjual dan pembeli serta ditandai dengan adanya transaksi penjual dan pembeli secara langsung, bangunan biasanya terdiri dari kios-kios atau gerai, los, dan dasaran terbuka yang dibuka oleh penjual maupun suatu pengelola pasar. Seiring dengan perkembangan jaman, pasar mengalami perkembangan baik secara fisik (bangunan) dan non fisik (pelayanan). Pasar berkembang menjadi sebuah kebutuhan yang harus dipenuhi karena faktor modernisasi. Istilah pasar tradisional dan pasar modern pun muncul kepermukaan. Keberadaan pasar yang kumuh, becek dan sempit mulai terlupakan dengan kehadiran pasar modern di tengah-tengah masyarakat.¹⁰

b. Kriteria Pasar Tradisional

Adapun kriteria pasar tradisional menurut peraturan dalam negeri adalah sebagai berikut :

- 1) Pasar tradisional dimiliki, dibangun dan atau dikelola oleh pemerintah.

¹⁰Widaningsi dan Ariyanti, *Aspek-Aspek Hukum Kewirausahaan*. (Malang: Polinema Press, 2018), h.10

- 2) Adanya sistem tawar menawar antara penjual dan pembeli.
- 3) Tempat usaha beragam dan menyatu dalam lokasi yang sama.
- 4) Sebagian besar barang dan jasa yang ditawarkan berbahan baku lokal.¹¹

3. Struktur Pasar

Struktur pasar adalah keadaan pasar yang memberikan petunjuk tentang aspek-aspek yang memiliki pengaruh penting terhadap perilaku pelaku usaha dan kinerja pasar, antara lain jumlah penjual dan pembeli, hambatan masuk dan keluar pasar, keragaman produk, sistem distribusi, dan penguasaan pangsa pasar. Perbedaan jumlah penjual dan pembeli akan membentuk perbedaan struktur pasar. Struktur pasar juga akan mempengaruhi perilaku setiap penjual dan pembeli terhadap perubahan harga barang atau jasa yang ada di pasar tersebut. Berikut ini uraian lengkap tentang macam-macam bentuk pasar berdasarkan strukturnya.¹²

¹¹Widaningsi dan Ariyanti, *Aspek-Aspek Hukum Kewirausahaan.....*, 11

¹²Zaini Ibrahim, *Pengantar Ekonomi Mikro*.(Depok: CV. Media Damar Madani, 2015), h. 91

a. Pasar Persaingan Sempurna

Pasar persaingan sempurna merupakan gambaran mengenai kondisi pasar dimana terdapat banyak penjual dan pembeli, tetapi masing-masing pihak tidak memiliki kemampuan untuk menentukan harga. Tingkat harga ditentukan oleh mekanisme permintaan dan penawaran.

Adapun mengenai ciri-ciri atau karakteristik dari pasar persaingan sempurna meliputi :

- 1) Produknya homogen
- 2) Terdapat informasi yang sempurna
- 3) Output produsen relatif kecil dibanding output pasar
- 4) Produsen bersifat *price taker*
- 5) Ada kebebasan keluar masuk industri baik bagi pembeli maupun penjual.

b. Pasar Monopoli

Pasar Monopoli adalah penguasaan atas produk dan atau pemasaran barang dan atau penggunaan jasa tertentu oleh satu pelaku usaha atau satu kelompok pelaku usaha. Penguasaannya mencakup lebih dari 50% pangsa pasar

terhadap satu jenis barang atau jasa tertentu. Pelaku monopoli biasanya disebut monopolis.

Dalam UU yang sama disebutkan pula bahwa praktek monopoli adalah pemusatan kekuatan ekonomi oleh satu atau lebih pelaku usaha yang mengakibatkan dikuasainya produksi dan atau pemasaran atas barang dan jasa tertentu sehingga menimbulkan persaingan usaha tidak sehat dan dapat merugikan kepentingan umum.

Pangsa pasar itu sendiri merupakan presentase dari seluruh penjualan dalam pasar yang dihasilkan oleh satu produk atau perusahaan dalam periode tertentu. Pangsa pasar dapat diukur dengan beberapa cara, diantaranya dengan menghitung pendapatan, menghitung volume penjualan (jumlah unit yang terjual), dan menghitung jumlah aset.¹³

c. Pasar Persaingan Monopolistik

Pasar Persaingan Monopolistik adalah bentuk campuran antara persaingan sempurna dan monopoli, karena perusahaan lain bebas keluar masuk, namun barang yang

¹³Zaini Ibrahim, *Pengantar Ekonomi Mikro...*, 101

dijual tidak homogen. Pertanyaanya, bagaimana cara menentukan sebuah pasar masuk dalam. persaingan sempurna, monopoli, persaingan monopolistik, atau oligopoli.

Karakteristik pasar persaingan monopolistik meliputi :

- 1) Jumlah produsen banyak sehingga perusahaan tidak perlu memperhitungkan reaksi perusahaan lain dalam pasar.
- 2) Perbedaan produk maksudnya barang tersebut dapat dibedakan dari kualitasnya, model, bentuk, warna, bahkan dari kemasan, merek, dan pelayanannya.
- 3) Free entry and exit maksudnya adalah keuntungan yang maksimal akan diraih oleh perusahaan jika mampu bertahan dan mengalahkan perusahaan lain namun proses masuk-keluar akan terhenti bila semua perusahaan hanya memperoleh laba normal.
- 4) Produsen memiliki sedikit kemampuan untuk mempengaruhi harga.¹⁴

d. Pasar Persaingan Oligopoli

Kembali mengutip dari UU No. 5 Tahun 1999, suatu pasar berbentuk oligopoli apabila 2 (dua) atau 3 (tiga) pelaku

¹⁴Zaini Ibrahim, *Pengantar Ekonomi Mikro...*, 111

usaha atau kelompok pelaku usaha menguasai lebih dari 75% pangsa pasar satu jenis barang atau jasa tertentu. Ada beberapa karakteristik atau ciri dari pasar oligopoli, diantaranya sebagai berikut :

- 1) Jumlah produsen hanya sedikit. Sebagai asumsi, dikatakan sedikit apabila jumlah produsen kurang dari sepuluh. Dalam kasus hanya dua produsen yang menguasai pasar, maka disebut *duopoli*.
- 2) Produknya homogen atau terdiferensiasi sehingga dalam pasar oligopoli bentuk persaingan antar produsen adalah persaingan harga dan non harga.
- 3) Pengambilan keputusan yang saling mempengaruhi antar perusahaan pesaing bisa dalam bentuk keputusan penetapan harga, jumlah produksi, maupun pembagian wilayah pemasaran.
- 4) Kompetisi non harga antara lain adalah pelayanan purna jual serta iklan untuk memberikan informasi, membentuk citra yang baik terhadap perusahaan dan merk, serta mempengaruhi perilaku konsumen.¹⁵

¹⁵Zaini Ibrahim, *Pengantar Ekonomi Mikro...*, 121

4. Pengertian Relokasi

Ditinjau dari definisi kata relokasi yaitu pemindahan tempat atau memindahkan tempat. Relokasi merupakan salah satu kegiatan dalam kebijakan pemerintah yang mencakup bidang perencanaan tata ruang, peningkatan kesejahteraan ekonomi sosial dan lain-lain. Dalam hal relokasi Pasar, pemerintah daerah melakukan relokasi dikarenakan kondisi Pasar yang lama sudah tidak memenuhi standar layak pasar. Dalam Proses sebelum relokasi adalah tahap perumusan kebijakan yang didalamnya rumusan tidak hanya melibatkan peran pemerintah Kabupaten tetapi juga para pedagang pasar, walaupun peran pemerintah Kabupaten sangat dominan dan peran pedagang hanya sebatas diberi pengarahan atau sosialisasi untuk meredam resistensi terhadap kebijakan relokasi pasar dikarenakan hal ini tidak lepas dari kedudukan pasar yang memang dimiliki oleh pemerintahan Kabupaten Serang.¹⁶

¹⁶Arif Darmawan, *Ekonomi Politik Pembangunan*, (Ponorogo: Uwais Inspirasi Indonesia, 2018), h. 102

B. Pengertian Modal, Lokasi dan Jam Usaha

1. Modal

Modal adalah faktor produksi yang ketiga ia adalah kekayaan yang dipakai untuk menghasilkan kekayaan lagi. Dia adalah “alat produksi yang diproduksi” atau dengan kata lain “alat produksi buatan manusia”. Modal meliputi semua barang yang diproduksi tidak untuk konsumsi, melainkan untuk produksi lebih lanjut. Mesin, peralatan, alat-alat pengangkutan, proyek irigasi seperti kanal dan dam, dan sebagainya. Jadi, modal adalah kekayaan yang didapatkan oleh manusia melalui tenaganya sendiri dan kemudian menggunakannya untuk menghasilkan kekayaan lebih lanjut.¹⁷

Modal menempati posisi penting dalam proses pembangunan ekonomi maupun dalam penciptaan lapangan kerja. Selain meningkatkan produksi, *employment* juga akan meningkat jika barang-barang modal seperti bangunan dan mesin diproduksi dan jika kemudian digunakan untuk

¹⁷Muhammad Sharif Chaudhry, *Sistem Ekonomi Islam Sistem Ekonomi Islam, cet.2*, (Jakarta: Kencana Prenadamedia Group, 2014) .h.201

produksi lebih lanjut. Demikianlah modal itu seperti darah dalam tubuh yang mengalir di segala lini industri serta terus berjalan demikian. Oleh karena demikian pentingnya peranan modal dalam produksi ini, maka Islam telah memberi banyak perhatian kepada modal ini. Al-Qur'an, di dalam ayat-ayat berikut ini berbicara mengenai penggunaan binatang ternak sebagai barang modal dalam produksi.¹⁸

Firman Allah dalam Q.S an-Nahl ayat 80

وَاللَّهُ جَعَلَ لَكُم مِّنْ بُيُوتِكُمْ سَكَنًا وَجَعَلَ لَكُم مِّنْ جُلُودِ
الْأَنْعَامِ بُيُوتًا تَسْتَخِفُّونَهَا يَوْمَ ظَعْنِكُمْ وَيَوْمَ إِقَامَتِكُمْ وَمِنْ
أَصْوَافِهَا وَأَوْبَارِهَا وَأَشْعَارِهَا أَثْنَا وَمَتَعًا إِلَىٰ حِينٍ ﴿٨٠﴾

Dan Allah menjadikan rumah-rumah bagimu sebagai tempat tinggal dan Dia menjadikan bagimu rumah-rumah (Kemah-kemah) dan kulit hewan ternak yang kamu merasa ringan (Membawa) nya pada waktu kamu berpegian dan pada waktu kamu bermukim dan (jadikan-Nya pula) dari bulu domba, bulu unta, dan bulu kambing, alat-alat rumah tangga dan kesenangan sampai waktu (tertentu).”¹⁹

Modal yang dibutuhkan untuk memulai suatu usaha meliputi :

- a. Modal tetap (*fixed capital*) atau modal investasi awal, adalah modal yang diperlukan untuk mengadakan aset

¹⁸Muhammad Sharif Chaudhry, *Sistem Ekonomi Islam...*, 201

¹⁹Departemen Agama RI, *Al-Qur'an dan Terjemahnya...*, 276

tetap atau permanen di kantor, dan kebutuhan primer penunjang dapat dimualinya suatu usaha. Uang yang dipakai untuk modal tetap ini cenderung beku karena tidak dapat diguankan untuk tujuan lain.

- b. Modal Kerja (*working capital*) adalah modal yang dibutuhkan untuk pembelian atau pembuatan produk atau jasa. Modal kerja biasanya dipakai untuk membeli bahan baku untuk memenuhi permintaan konsumen.
- c. Modal Operasional (*operational caital*) adalah modal rutin yang harus dikeluarkan setiap bulan untuk mendanai usaha. Contoh, upah atau gaji pegawai, biaya listrik, air dan telepon.²⁰

Untuk memperoleh modal usaha, sumber-sumber berikut dapat dijadikan pertimbangan, antar lain :

- a. Tabungan Pribadi. Sumber modal utama yang perlu diliat sebelum meminjam orang lain adalah dana sendiri, apakah berupa tabungan deposito atau harta lan (emas atau surat berharga).

²⁰Sudaryono, *Pengantar Bisnis*, (Yogyakarta: CV Andi Offset, 2015), h. 155

- b. Teman dan anggota Keluarga. Teman dan anggota keluarga merupakan pilihan berikut *entrepreneur* dalam mendapatkan modal usaha.
- c. Pegadaian. Modal usaha dapat juga diperoleh dari pegadaian dengan menjaminkan harta benda yang kita miliki, seperti mobil, motor, untuk jangka waktu tertentu.
- d. Investor Swasta adalah individu kaya atau berkecukupan, biasanya juga seorang *enrepreuneur*, yang mau membiayai usaha yang kita bangun.
- e. Mitra. Kita dapat menggandeng mitra untuk memperoleh dana usaha maupun untuk pengembangan usaha.
- f. Pinjaman bank. Sumber modal usaha lainnya adalah pinjaman atau kredit bank.
- g. Perusahaan Modal ventura, merupakan organisasi swasta berorientasi si laba yang memberikan sejumlah modal usaha kepada perusahaan kecil yang diyakininya memiliki potensi pertumbuhan dan laba yang tinggi.²¹

²¹Sudaryono, *Pengantar Bisnis...*, 155

2. Lokasi Usaha

Lokasi menurut Kasmir adalah tempat melayani konsumen, dapat pula diartikan sebagai tempat untuk memanjangkan barang-barang dagangannya.²² Pemilihan lokasi sangat penting mengingat kesalahan dalam analisis akan meningkatnya biaya yang harus dikeluarkan. Misalnya satu produk atau jasa yang seharusnya diproduksi di dekat pusat sumber bahan baku tetapi justru diproduksi di dekat pasar maka akan mengakibatkan proses produksi terbebani biaya angkutan yang tinggi.²³

Memilih lokasi usaha merupakan salah satu faktor penting yang dapat menunjang keberhasilan usaha. Prinsip dasar pemilihan usaha adalah tempat tersebut harus strategi. Tempat yang strategis tidak harus berada di lokasi yang ramai dan banya aktivitas orang. Tempat yang sepi dan jauh dari keramaian terkadang disebut strategis untuk usaha tertentu dengan sasaran konsumen tertentu. Lokasi usaha sebaiknya tidak terletak di jalur cepat untuk memilih lokasi usaha,

²²Kasmir, *Kewirausahaan*, (Bandung: PT RajaGrafindo Persada. 2014), h. 140

²³Sudaryono, *Pengantar Bisnis...*, 92

usahakan aman dari berbagai kemungkinan gangguan, misalnya pencopetan dan usahakan memilih lokasi yang mudah di jangkau, baik untuk kendaraan pribadi maupun kendaraan umum.²⁴

Tujuan penentuan lokasi ialah untuk memaksimalkan keuntungan dari lokasi bagi perusahaan. Sedemikian pentingnya lokasi, sebagai misal bila ditanyakan pada ahli ritel 3 kunci kesuksesan usaha ritel maka jawabannya adalah pertama lokasi, kedua lokasi dan ketiga lokasi. Dalam bahasa konsultan McKinsey dikatakan bahwa *location ultimately has the power to make (or break) a company's business strategy*. Lokasi menjadi salah satu penentu maju atau bahkan mundurnya sebuah perusahaan. Kesalahan pemilihan lokasi dapat menimbulkan build in diseconomics atau timbulnya biaya-biaya yang tidak ekonomis. Oleh karena itu, pemilihan lokasi merupakan hal yang strategis. Biasanya bernilai tinggi

²⁴Yudhy Wicaksono, *Panduan Praktis Buka Usaha dengan Modal Laptop*, (Jakarta: PT. Elex Media Komputindo, 2010), h.32

secara mata uang dan memberikan pengaruh jangka panjang bagi perusahaan.²⁵

Pemilihan lokasi bergantung pada jenis usaha atau investasi yang dijalankan. Paling tidak ada empat lokasi yang harus dipertimbangkan sesuai kebutuhan perusahaan, yaitu: lokasi untuk kantor pusat, lokasi untuk pabrik, lokasi untuk gudang, dan lokasi kantor cabang, secara umum pertimbangan yang digunakan untuk menentukan lokasi adalah sebagai berikut.²⁶

- a. Jenis usaha yang dijalankan
- b. Apakah dekat dengan pasar atau konsumen
- c. Apakah dekat dengan bahan baku
- d. Apakah tersedia tenaga kerja
- e. Tersedia sarana dan prasarana (transportasi, listrik, dan air)
- f. Apakah dekat dengan pusat pemerintahan
- g. Apakah dekat dengan lembaga keuangan
- h. Apakah berada di kawasan industri

²⁵Budi Harsanto, *Dasar Ilmu Manajemen Operasi*, (Bandung: Unpad Press, 2013), h.33

²⁶Sudaryono, *Pengantar Bisnis...*, 93

- i. Kemudahan untuk melakukan ekspansi/ perluasan usaha
- j. Kondisi adat istiadat atau budaya atau sikap masyarakat setempat dan
- k. Hukum yang berlaku di wilayah setempat.

3. Jam Usaha

Jam kerja merupakan lama waktu yang digunakan untuk menjalankan usaha, yang dimulai sejak persiapan sampai usaha tutup. Jam kerja pedagang pasar tradisional bervariasi. Di daerah pedesaan, khususnya pulau Jawa, pedagang pasar beroperasi menurut hari pasaran Jawa seperti Kliwon, Pahing dan seterusnya. Sedangkan di daerah perkotaan tidak dikenal adanya hari pasaran dan jam kerja pedagang pasar relatif cukup panjang antara 12-15 jam per hari. Analisis jam kerja merupakan bagian dari teori ekonomi mikro, khususnya pada teori penawaran tenaga kerja yaitu tentang kesediaan individu untuk bekerja dengan harapan memperoleh penghasilan yang seharusnya didapatkan. Jam kerja dalam penelitian ini adalah jumlah atau lamanya waktu

yang dipergunakan untuk berdagang atau membuka usaha mereka untuk melayani konsumen setiap harinya.²⁷

Dalam beberapa tahun belakangan ini perusahaan telah memulai eksperimen dengan jadwal kerja alternatif. Jadwal seperti disebut *minggu kerja yang dimampatkan*. Minggu kerja yang mampatkan ialah pengaturan dimana seorang karyawan bekerja 40 jam per minggu. Alternatif jadwal pekerjaan kedua disebut minggu kerja fleksibel. Minggu kerja fleksibel ialah suatu pengaturan dimana setiap karyawan memilih durasi waktu (jam) untuk melaksanakan pekerjaan, subyek untuk menentukan batas kemampuan. Biasanya perusahaan menetapkan alternatif waktu : waktu inti, saat semua karyawan harus melaksanakan pekerjaan, dan waktu fleksibel, saat karyawan akan bekerja atau tidak pada jam-jam tersebut. Saru-satunya persyaratan adalah bahwa setiap karyawan harus bekerja selama delapan jam penuh per hari. Misalnya, jam-jam antara pukul 09.00-11.00 dan pukul 15.00-17.00 dapat merupakan jam inti, sedangkan waktu

²⁷Ummi Praditasari, *Analisis Faktor-Faktor yang Mempengaruhi Pendapatan Pedagang di Pasar Sidodad (Kleco) Kota Surakarta*, Universitas Muhammadiyah Surakarta, skripsi, 2018, h.28

antara pukul 06.00-09.00, dan antara pukul 11.00 dan 13.00, dan antara pukul 15.00-18.00 merupakan jam waktu fleksibel. Ini akan memberikan opsi bagi karyawan untuk datang awal dan pulang awal, atau datang lambat dan paling lambat.²⁸

Kegiatan perdagangan diperbolehkan sepanjang tidak dilakukan pada waktu-waktu yang dilarang. Waktu yang dilarang untuk melakukan perdagangan misalnya pada saat khotbah jumat sedang berlangsung. Sebagaimana firman Allah dalam Surat Al-Jum'ah ayat 11 sebagai berikut :

وَإِذَا رَأَوْا تِجَارَةً أَوْ هَؤُلَاءِ أَنْفَضُوا إِلَيْهَا وَتَرَكُوكَ قَائِمًا قُلْ مَا عِنْدَ اللَّهِ خَيْرٌ مِّنَ اللَّهِو وَمِنَ التِّجَارَةِ وَاللَّهُ خَيْرُ الرَّازِقِينَ ﴿١١﴾

Dan apabila mereka melihat perdagangan atau permainan, mereka segera menuju kepadanya dan mereka tinggalkan engkau (Muhammad) sedang berdiri (berkhotbah). Katakanlah, "apa yang ada disisi Allah lebih baik dari pada permainan dan perdagangan," dan Allah pemberi rezeki yang terbaik.²⁹

C. Pengertian Pendapatan

Pendapatan adalah total penerimaan (uang dan bukan uang) seseorang atau suatu rumah tangga selama periode tertentu.

²⁸Mahmud Machfoedz, *Pengantar Bisnis Modern*, (Yogyakarta: CV Andi Offset, 2015), h. 7

²⁹Departemen Agama RI, *Al-Qur'an dan Terjemahnya*,..., 553

Pendapatan merupakan konsep aliran (*flow concept*). Pendapatan ekonomi adalah sejumlah uang yang dapat digunakan keluarga dalam suatu periode tertentu untuk membelanjakan diri tanpa mengurangi atau menambah aset neto sedangkan pendapatan uang adalah sejumlah uang yang diterima keluarga pada periode tertentu sebagai balas jasa atas faktor produksi yang diberikan.³⁰

Pendapatan adalah peningkatan manfaat ekonomi selama suatu periode akuntansi tertentu dalam bentuk pemasukan atau penambahan aktiva atau penerimaan kewajiban yang mengakibatkan kenaikan ekuitas, yang tidak berasal dari kontribusi penanaman modal. Peningkatan modal jumlah aktiva atau penurunan kewajiban dapat berasal dari penyerahan barang/jasa atau aktivitas usaha lainnya dalam suatu periode. Tidak termasuk dalam pengertian pendapatan adalah peningkatan aktiva perusahaan yang disebabkan pembelian aktiva, investasi pemilik, pinjaman atau koreksi laba rugi periode lalu. Peningkatan jumlah aktiva dapat berbentuk diterimanya uang tunai, timbulnya piutang atau aktiva lainnya. Pendapatan yang berasal dari kegiatan utama

³⁰Prathama Rahardja, dan Mandala Manurung. *Teori Ekonomi Mikro Suatu Pengantar Edisi Ketiga*. (Jakarta: Fakultas Ekonomi Universitas Indonesia, 2006), h. 292

perusahaan disebut pendapatan usaha (*operating revenue*). Pendapatan yang diperoleh dari kegiatan diluar kegiatan utama disebut pendapatan lain-lain.³¹

Dalam konsep islam terdapat norma dan etika dalam mengkonsumsi hasil pendaptan. Oleh karena itu agama islam telah memberikan petunjuk agar membelanjakan harta dengan seperlunya saja, agar tidak menjadi orang yang menghambur-hamburkan harta dijalan yang tidak benar.

Firman Allah dalam Q.S al-Isra ayat 26-27

يَعْلَمُ مَا فِي السَّمَوَاتِ وَالْأَرْضِ وَيَعْلَمُ مَا تُسْرُونَ وَمَا تُعْلِنُونَ
وَاللَّهُ عَلِيمٌ بِذَاتِ الصُّدُورِ ﴿٢٦﴾ أَلَمْ يَأْتِكُمْ نَبُؤُا الَّذِينَ كَفَرُوا مِنْ
قَبْلُ فذَاقُوا وَبَالَ أَمْرِهِمْ وَهُمْ عَذَابٌ أَلِيمٌ ﴿٢٧﴾

Dan berikanlah haknya kepada kerabat dekat, juga kepada orang miskin dan orang yang dalam perjalanan; dan janganlah kamu menghambur-hamburkan (hartamu) secara boros(26). Sesungguhnya orang-orang yang pemboros itu adalah saudara setan dan setan itu sangat ingkar kepada tuhan(28).”³²

³¹Soemarso S.R. *Akuntansi Suatu Pengantar*, (Jakarta: PT. Salemba Empat Patria, 2005), h.230

³²Departemen Agama RI, *Al-Qur'an dan Terjemahnya*,..., 284

D. Konsep Perdagangan

1. Pengertian Perdagangan

Konsep perdagangan sangat besar peranannya dalam perekonomian pasar, sedangkan kemajuan dan kelangsungan perdagangan ditentukan oleh spesialis dan pembagian kerja yang efisien. Spesialis dapat diartikan sebagai suatu kondisi dimana seseorang memusatkan perhatian dan tenaganya sesuai keahliannya kepada satu jenis pekerjaan. Dalam kenyataan, seseorang akan lebih baik hasil suatu pekerjaannya, bila memusatkan segenap tenaga dan perhatiannya ke bidang khusus yang terbatas dengan kata lain akan lebih efektif dan efisien jika terdapat pembagian kerja.³³

Kondisi Perdagangan atau perniagaan pada umumnya ialah pekerjaan membeli barang dari suatu tempat atau pada suatu wilayah dan menjual barang itu ditempat lain atau pada waktu yang berikut dengan maksud untuk memperoleh keuntungan. Perbuatan perdagangan dalam pasal KUHD hanya meliputi perbuatan membeli, tidak meliputi perbuatan menjual. Menjual adalah tujuan dari perbuatan membeli, padahal menurut ketentuan

³³Lia Amaliawati dan Asfia Murni, *Ekonomika Mikro...*, 29

pasal 4 KUHD perbuatan menjual termasuk juga dalam perbuatan perniagaan.³⁴

Perdagangan (tijarah) memainkan peranan penting dalam perolehan harta. Perdagangan jelas lebih baik dari pada pertanian, jasa, dan bahkan industri. Sejarah menyaksikan kenyataan bagaimana individu dan masyarakat memperoleh kemakmuran melalui perdagangan dan bagaimana bangsa-bangsa mendapatkan wilayah serta membentuk pemerintahan kolonial melalui perdagangan pula. Islam mengakui peranan perdagangan untuk mendapatkan keberuntungan dan kebesaran. Terdapat banyak aya Al-Qur'an mengenai perdagangan dan jual beli. Nabi Muhammad SAW pun menyoroti arti penting perdagangan itu.³⁵

Firman Allah dalam Q.S An-Nisa Ayat 29

يَتَأْتِيهَا الَّذِينَ ءَامَنُوا لَا تَأْكُلُوا أَمْوَالَكُمْ بَيْنَكُمْ بِالْبَاطِلِ
إِلَّا أَنْ تَكُونَ تِجَارَةً عَنْ تَرَاضٍ مِّنْكُمْ وَلَا تَقْتُلُوا أَنْفُسَكُمْ إِنَّ
اللَّهَ كَانَ بِكُمْ رَحِيمًا

Wahai Orang-orang yang beriman! Janganlah kamu saling memakan harta sesamamu dengan jalan yang bathil (tidak benar), kecuali

³⁴Abdul Kadir Muhammad, *Hukum Perusahaan Indonesia, cet.4*, (Bandung:PT. Citra Aditya Bakti, 2010), h. 13

³⁵Muhammad Sharif Chaudhry, *Sistem Ekonomi Islam...*, 115

dalam perdagangan yang berlaku atas dasar suka sama suka diantara kamu. Dan janganlah kamu membunuh dirimu. Sungguh, Allah Maha Penyayang kepadamu.”³⁶

Dan dalam Q.S Ash-Shaaf ayat 10-11

يَتَأْتِيهَا الَّذِينَ ءَامَنُوا هَلْ أَدُلُّكُمْ عَلَىٰ تَجَرَّةٍ تُنَجِّكُمْ مِّنْ
عَذَابِ أَلِيمٍ ﴿١٠﴾ تُوْمِنُونَ بِاللّٰهِ وَرَسُوْلِهِ وَتُجَاهِدُونَ فِي
سَبِيْلِ اللّٰهِ بِأَمْوَالِكُمْ وَأَنفُسِكُمْ ذَٰلِكُمْ خَيْرٌ لَّكُمْ إِن كُنتُمْ
تَعْمَلُونَ ﴿١١﴾

Wahai orang-orang yang beriman! Maukah kamu aku tunjukkan suatu perdagangan yang dapat menyelamatkan kamu dari azab yang pedih? (10). (Yaitu) kamu beriman kepada Allah dan Rasul-Nya dan berjihad di jalan Allah dengan harta dan jiwamu. Itulah yang lebih baik bagi kamu jika kamu mengetahui (11).”³⁷

Nabi Muhammad SAW sendiri memilih profesi pedagang di masa mudanya dan bekerja sebagai agen Khadijah, seorang wanita kaya Mekkah, yang merasa amat terkesan dengan kejujuran, kebenaran, dan amanahnya, dan yang kemudian menjadi suaminya. Sahabatnya, Abu Bakar dan Utsman berdagang pakaian sedangkan ‘Umar berdagang jagung. Nabi Muhammad SAW menyuruh para pengikutnya untuk berlaku adil

³⁶Departemen Agama RI, *Al-Qur'an dan Terjemahnya*..., 83

³⁷Departemen Agama RI, *Al-Qur'an dan Terjemahnya*..., 552

dan jujur di dalam transaksi komersial karena para pedagang yang benar akan bersama para nabi, orang-orang yang benar dan para syuhada' di hari pengailan nanti. Para pengikut beliau tidak saja melakukan perdagangan di darat dan di laut di seluruh dunia, melainkan juga menjadi pembawa obor Islam ke sudut-sudut dunia paling gelap sehingga pesan Allah tersebar.³⁸

E. Keterkaitan Antar Variabel

1. Pengaruh Modal Terhadap Pendapatan Pedagang

Modal merupakan faktor produksi yang ketiga ia adalah kekayaan yang dipakai untuk menghasilkan kekayaan lagi. Dia adalah “alat produksi yang diproduksi” atau dengan kata lain “alat produksi buatan manusia”. Modal meliputi semua barang yang diproduksi tidak untuk konsumsi, melainkan untuk produksi lebih lanjut. Dalam mempengaruhi pendapatan pedagang harus menentukan jumlah barang yang mampu di jual kepada pembeli dengan harga yang telah ditetapkan sehingga modal yang keluar sesuai dengan pendapatan yang diperoleh.

³⁸Muhammad Sharif Chaudhry, *Sistem Ekonomi Islam, cet.2...*, 116

2. Pengaruh Lokasi Usaha Terhadap Pendapatan Pedagang

Memilih lokasi usaha merupakan salah satu faktor penting yang dapat menunjang keberhasilan usaha. Prinsip dasar pemilihan usaha adalah tempat tersebut harus strategis. Tempat yang strategis tidak harus berada di lokasi yang ramai dan banyak aktivitas orang. Tempat yang sepi dan jauh dari keramaian terkadang disebut strategis untuk usaha tertentu dengan sasaran konsumen tertentu. Lokasi usaha sebaiknya tidak terletak di jalur cepat. Untuk memilih lokasi usaha, usahakan aman dari berbagai kemungkinan gangguan, misalnya pencopetan dan usahakan memilih lokasi yang mudah dijangkau, baik untuk kendaraan pribadi maupun kendaraan umum.³⁹

3. Pengaruh Jam Usaha Terhadap Pendapatan Pedagang

Pada umumnya orang berpendapat bahwa jadwal pekerjaan berarti jam kerja mulai pukul 08.00 sampai dengan 16.00, empat puluh jam kerja seminggu. Meskipun demikian pada kenyataannya banyak orang yang bekerja berdasar jadwal

³⁹Yudhy Wicaksono, *Panduan Praktis Buka Usaha dengan Modal Laptop...*, 32

yang berbeda dari jadwal yang umum itu. Polisi, petugas pemadam kebakaran, tenaga medis, misalnya, bekerja berdasar jadwal yang jauh dari standar tersebut. Banyak pula profesional, seperti manajer, artis, dan pengacara. Bekerja lebih dari empat puluh jam per minggu karena mereka memerlukan waktu ekstra untuk melakukan tugas mereka. Oleh karena itu semakin lama jam usaha untuk berdagang maka akan meningkatkan pendapatan pedagang selain itu pedagang juga harus menambah jam usahanya ketika musim-musim tertentu seperti hari raya lebaran.

F. Penelitian Terdahulu yang Relevan

Penelitian terdahulu digunakan sebagai alat bantu dalam memberika gambaran terkait penelitian yang akan dilakukan. Manfaat yang bisa didapat ialah berupa gambaran tentang bagaimana menyusun kerangka berpikir, bagaimana mengelola data dan memberikan gambaran terhadap objek yang diteliti melalui hasil yang telah dijabarkan dalam penelitan terdahulu.

Penelitian terdahulu yang dilakukan oleh Ike Wahyu Nurfiana yang berjudul “*Analisis Pengaruh Modal, Jam Kerja,*

dan Lokasi Terhadap Tingkat Pendapatan Pedagang Pasar Mranggen” dimana variabel pendapatan (Y), variabel Modal (X1), variabel Jam Kerja (X2) dan Lokasi (X3), pengujian hipotesis menggunakan *uji t* menunjukan bahwa ketiga variabel independen yang di teliti terbukti secara signifikansi berpengaruh secara parsial terhadap variabel dependen pendapatan pedagang. Kemudian melalui *Uji F* dapat diketahui bahwa ketiga variabel independen yang telah di teliti secara simultan berpengaruh terhadap variabel dependen pendapatan pedagang angka adjusted R^2 sebesar 0,663 menunjukan bahwa 66,3% variabel pendapatan pedagang dapat dijelaskan oleh ketiga variabel independen dalam persamaan regresi. Sedangkan sisanya sebesar 33,7% dijelaskan oleh variabel lain diluar kedua variabel yang digunakan dalam penelitian.⁴⁰

Kemudian penelitian yang dilakukan oleh Dewa Made Aris Artaman, Ni Nyoman Yuliarmi dan I Ketut Djayastra yang berjudul “*Analisis Faktor-Faktor yang Mempengaruhi Pendapatan Pedagang Pasar Seni Sukawati Gianyar Bali*”

⁴⁰Ike Wahyu Nurfiana, *Analisis Pengaruh Modal, Jam kerja, Dan Lokasi Terhadap Tingkat Pendapatan Pedagang Pasar Mranggen*, Skripsi Ilmu Ekonomi Islam, skripsi, Juli 2018, h.1

dimana secara simultan menunjukkan bahwa variabel modal usaha, lama usaha, jam kerja, parkir dan lokasi usaha berpengaruh signifikan terhadap pendapatan pedagang Pasar Seni Sukawati. Sementara hasil analisis secara parsial variabel modal usaha, lama usaha, lokasi usaha mempunyai pengaruh positif kepada pendapatan pedagang Pasar Seni Sukawati sedangkan jam kerja dan parkir secara parsial berpengaruh negatif terhadap pendapatan pedagang Pasar Seni Sukawati. Modal usaha adalah variabel yang dominan mempengaruhi pendapatan pedagang.⁴¹

Selanjutnya penelitian yang dilakukan oleh Christi Mei Wulandari dengan judul Analisis Pendapatan Pedagang Pasar Baru Kencong Kabupaten Jember. Dalam penelitian ini membuktikan bahwa modal berpengaruh signifikan terhadap pendapatan pedagang Pasar Baru Kencong Kabupaten Jember. Dengan menunjukkan bahwa $t\text{-hitung} > t\text{-tabel}$ ($19.49034 > 2.014103$). Jam kerja berpengaruh signifikan terhadap pendapatan pedagang. Kemudian modal dan jam kerja secara simultan berpengaruh signifikan terhadap tingkat pendapatan

⁴¹Dewa Made Aris Artaman, Ni Nyoman Yuliarmi, dan I Ketut Djayastra, *Analisis Faktor-faktor yang Mempengaruhi Pendapatan Pedagang Pasar Seni Sukawati Gianyar*, Jurnal Ekonomi dan Bisnis Universitas Udayana, Jurnal, Vol. 4 No.2, Februari 2015, h. 103

pedagang. Besarnya pengaruh dapat dilihat melalui nilai koefisien determinasi sebesar 0.931788 atau sebesar 93.3% hal ini menunjukkan besarnya perubahan pendapatan pedagang dipengaruhi oleh modal, dan jam kerja.⁴²

Selanjutnya penelitian yang dilakukan oleh Umami Praditasari dengan judul “*Analisis Faktor-Faktor yang Mempengaruhi Pendapatan Pedagang di Pasar Sidodad (Kleco) Kota Surakarta*”. Dalam penelitian ini menunjukkan bahwa variabel modal awal dan lama usaha berpengaruh signifikan terhadap pendapatan pedagang. Besarnya pengaruh dapat dilihat melalui nilai koefisien determinasi sebesar 0,441733 atau 44,17% variasi dari variabel pendapatan dijelaskan oleh variabel bebas lain diluar model yang diestimasi.⁴³

Kemudian penelitian yang dilakukan oleh Rosetyadi Artistyan Firdausa dengan judul “*Pengaruh Modal Awal, Lama Usaha Dan Jam Kerja Terhadap Pendapatan Pedagang Kios di Pasar Bintoro Demak*”. Dalam penelitian ini menunjukkan bahwa

⁴²Christi Mei Wulandari, *Analisis Pendapatan Pedagang Pasar Baru Kencong Kabupaten Jember*, Jurnal Ilmu Ekonomi, jurnal, Vol 1 Jilid 2 2017, h. 215

⁴³Umami Praditasari dengan “*Analisis Faktor-Faktor yang Mempengaruhi Pendapatan Pedagang di Pasar Sidodad (Kleco) Kota Surakarta*”, Universitas Muhammadiyah Surakarta, skripsi, 2018, h.7

ketiga variabel independen yaitu modal awal, lama usaha, dan jam kerja secara bersama-sama berpengaruh terhadap jumlah pendapatan pedagang kios di Pasar Bintaro Demak diterima. Secara parsial variabel modal usaha, lama usaha dan jam kerja berpengaruh secara signifikan. Dari ketiga variabel tersebut yang paling dominan terhadap jumlah pendapatan adalah variabel modal.⁴⁴

Persamaan dan perbedaan penelitian terdahulu dengan penelitian saat ini adalah :

Persamaan dan perbedaan antara penelitian ini dengan penelitian Ike Wahyu Nurfiana. Penelitian ini mempunyai kesamaan dengan penelitian Ike Wahyu Nurfiana yaitu sama-sama sumber datanya primer dan menggunakan metode analisis kuantitatif serta menggunakan skala likert dalam menentukan kuesioner dalam bentuk pernyataannya dan juga dengan tiga variabel indeviden (X) yaitu modal, jam kerja dan lokasi. Adapun perbedaan antara penelitian terdahulu dengan yang dilakukan peneliti saat ini terdapat perbedaan antara variabel

⁴⁴Rosetyadi Artistyan Firdausa, *Pengaruh Modal Awal, Lama Usaha dan Jam Kerja Terhadap Pendapatan Pedagang Kios di Pasar Bintoro Demak*, Universitas Diponegoro Semarang, Jurnal, Vol 2 No. 1, 2013, h.4

terikat yang peneliti lakukan terdahulu dengan peneliti yang dilakukan peneliti saat ini. Peneliti terdahulu menggunakan variabel terikat yaitu *tingkat pendapatan pedagang dalam perspektif islam* sedangkan peneliti saat ini menggunakan variabel terikat yaitu *tingkat pendapatan pedagang* dan perbedaan yang paling mendasar adalah pada variabel jam kerja dalam penelitian terdahulu terjadi pengaruh positif signifikan secara parsial sedangkan pada peneliti yang dilakukan saat ini tidak terjadi pengaruh positif signifikan secara parsial.

Kemudian persamaan dan perbedaan antara penelitian ini dengan penelitian Dewa Made Aris Artaman dkk. Penelitian ini memiliki kesamaan pada variabel modal, lokasi dan jam kerja berpengaruh positif signifikan secara parsial terhadap tingkat pendapatan pedagang dan teknik analisis data yang digunakan regresi linear berganda. Adapun perbedaan antara penelitian terdahulu dengan yang dilakukan peneliti saat ini terdapat perbedaan antara variabel-variabel yang peneliti lakukan terdahulu dengan yang dilakukan peneliti saat ini. Peneliti terdahulu menggunakan lima variabel bebas yaitu pada variabel *modal, jam kerja, lokasi, lama usaha dan parkir* sedangkan

peneliti saat ini menggunakan tiga variabel yaitu *variabel modal, lokasi dan jam kerja*. Metode yang digunakan dalam pengambilan sampel peneliti terdahulu adalah *simple random sampling* sedangkan metode yang digunakan peneliti saat ini yaitu *non probability sampling*.

Selanjutnya persamaan dan perbedaan antara penelitian ini dengan Christi Mei Wulandari. Penelitian ini memiliki kesamaan dengan penelitian Christi Mei Wulandari yaitu sama-sama menggunakan teknik analisis data yang digunakan yaitu regresi linear berganda dan penelitian ini dan variabel terikat/devenden yaitu tingkat pendapatan. Adapun perbedaan antara penelitian terdahulu dengan yang dilakukan peneliti saat ini terdapat perbedaan antara variabel-variabel yang peneliti lakukan terdahulu dengan yang dilakukan peneliti saat ini, kemudian lokasi yang terdapat dalam penelitian terdahulu dan saat ini juga berbeda. Peneliti terdahulu menggunakan dua variabel bebas yaitu pada variabel *modal* dan *jam kerja*, sedangkan peneliti saat ini menggunakan tiga variabel yaitu variabel *modal, lokasi dan jam kerja*. Sedangkan lokasi yang digunakan peneliti terdahulu yaitu dilakukan di Pasar Baru

Kencong Kabupaten Jember dan yang peneliti lakukan saat ini yaitu Pasar Petir Kabupaten Serang, sedangkan metode Penelitian yang dilakukan peneliti terdahulu yaitu menggunakan teknik analisis pendapatan.

Selanjutnya persamaan dan perbedaan antara penelitian ini dengan Ummi Praditasari. Penelitian ini memiliki kesamaan dengan penelitian Ummi Pradita Sari yaitu sama-sama menggunakan teknik analisis data yang digunakan yaitu regresi linear berganda dan penelitian ini dan variabel terikat/dependen yaitu tingkat pendapatan. Adapun perbedaan antara penelitian terdahulu dengan yang dilakukan peneliti saat ini terdapat perbedaan antara variabel-variabel yang peneliti lakukan terdahulu dengan yang dilakukan peneliti saat ini, kemudian lokasi yang terdapat dalam penelitian terdahulu dan saat ini juga berbeda. Peneliti terdahulu menggunakan lima variabel bebas yaitu pada variabel *modal*, *lama usaha*, *pendidikan*, *jam kerja*, dan lokasi usaha sedangkan peneliti saat ini menggunakan tiga variabel yaitu variabel modal, lokasi dan jam kerja. Sedangkan lokasi yang digunakan peneliti terdahulu yaitu dilakukan di Pasar Sidodadi Kota Surakarta dan yang peneliti lakukan saat ini yaitu

Pasar Petir Kabupaten Serang. Metode yang digunakan dalam pengambilan sampel peneliti terdahulu adalah *proportional random sampling* sedangkan metode yang digunakan peneliti saat ini yaitu *non probability sampling*.

Kemudian persamaan dan perbedaan antara penelitian ini dengan Rosetyadi Artistyan Firdaus. Penelitian ini memiliki kesamaan dengan penelitian Rosetyadi Artistyan Firdaus yaitu sama-sama menggunakan teknik analisis data yang digunakan yaitu regresi linear berganda dan variabel bebas (X) yang digunakan adalah modal, lokasi dan jam usaha sedangkan variabel terikatnya (Y) adalah tingkat pendapatan. Adapun perbedaan antara penelitian terdahulu dengan penelitian saat ini adalah Metode yang digunakan dalam pengambilan sampel peneliti terdahulu adalah *simple random sampling* sedangkan metode yang digunakan peneliti saat ini yaitu *non probability sampling*.

G. Hipotesis

Semua istilah berasal dari bahasa Yunani yang mempunyai dua kata “*hypo*” (sementara) dan “*thesis*”

(pernyataan atau teori). Karena hipotesis merupakan pernyataan sementara yang masih lemah kebenarannya, maka perlu diuji kebenarannya. Berdasarkan uraian diatas maka hipotesis pada penelitian ini sebagai berikut :

H_1 : Ada pengaruh secara Parsial signifikan dari variabel Modal, Lokasi dan Jam Usaha Terhadap Tingkat Pendapatan Pedagang

H_2 : Ada pengaruh secara simultan dari variabel Modal, Lokasi Usaha, Jam Usaha Terhadap Tingkat Pendapatan Pedagang

H_3 : Ada pengaruh secara presentase dari variabel Modal, Lokasi Usaha, Jam Usaha Terhadap Tingkat Pendapatan Pedagang

BAB III

METODOLOGI PENELITIAN

A. Lokasi dan Waktu Penelitian

Penulis melakukan penelitian pada Pasar Petir yang berlokasi di Kp. Pasanggrahan Desa Petir Kecamatan Petir Kabupaten Serang. Alasan penulis menjadikan Pasar Petir sebagai tempat penelitian karena akses lokasi Pasar Petir dekat dengan peneliti, datanya mudah di dapatakan serta biaya pengeluaran seperti ongkos untuk ke Pasar Pesir sangat terjangkau. Waktu yang digunakan peneliti dalam kurun waktu kurang lebih 6 (enam) bulan, penelitian ini dimulai sejak pembuatan proposal dari bulan Desember sampai dengan selesai skripsi bulan Mei.

B. Jenis dan Sumber Data

Berdasarkan pada jenis datanya, penelitian ini merupakan penelitian kuantitatif. Penelitian kuanitatif ini disebut sebagai metode positivistik karena berlandaskan pada filsafat positivisme. Metode ini sebagai metode ilmiah/scientific karena telah memenuhi kaidah-kaidah ilmiah yaitu konkrit/empiris, obyektif,

terukur, rasional, dan sistematis. Metode ini juga disebut metode konfirmatif, karena metode ini cocok digunakan untuk pembuktian/konfirmasi. Metode ini disebut metode kuantitatif karena data penelitian berupa angka-angka dan analisis menggunakan statistik. Dengan demikian metode kuantitatif dapat diartikan sebagai metode penelitian yang berlandaskan pada filsafat positivisme, digunakan untuk meneliti pada populasi atau sampel tertentu, pengumpulan data menggunakan instrumen penelitian, analisis data bersifat kuantitatif/statistik, dengan tujuan untuk menguji hipotesis yang telah ditetapkan.

Sumber data yang digunakan dalam penelitian ini adalah data primer. Data primer adalah data yang diperoleh dari responden melalui kuesioner, kelompok fokus, dan panel atau juga data hasil wawancara peneliti dengan narasumber. Data yang diperoleh dari data primer ini harus diolah lagi. Sumber data yang langsung memberikan data kepada pengumpul data. Data primer merupakan data yang diambil dari sumber data primer atau sumber pertama dilapangan, seperti wawancara maupun hasil mengisi kuisisioner.¹

¹V. Wiratna Sujarweni, *Metodologi Penelitian Bisnis dan Ekonomi*,...,31 dan 89

C. Teknik Pengumpulan Data

Pengumpulan data adalah suatu proses pengumpulan data primer dan sekunder, dalam suatu penelitian pengumpulan data merupakan langkah yang amat penting, karena data yang dikumpulkan akan digunakan untuk pemecahan masalah yang sedang diteliti atau untuk menguji hipotesis yang telah dirumuskan. Teknik pengumpulan data yang digunakan dalam penelitian ini meliputi:

1. Wawancara

Proses memperoleh penjelasan untuk mengumpulkan informasi dengan menggunakan cara tanya jawab bisa sambil bertatap muka ataupun tanpa tatap muka yaitu mselalui media telekmunikasi antara pewawancara dengan orang yang diwawancarai, dengan atau tanpa menggunakan pedoman. Pada hakikatnya wawancara merupakan kegiatan untuk memperoleh informasi secara mendalam tentang sebuah isu atau tema yang diangkat dalam penlitian.

2. Studi Pustaka

Studi pustaka adalah suatu karangan studi karya ilmiah yang berisi pendapat berbagai pakar mengenai suatu masalah,

yang kemudian ditarik kesimpulannya dan juga juga penelitiannya baik yang didapat dari buku-buku teori yang dibahas dengan cara meninjau, membaca dan mempelajari berbagai macam buku, jurnal dan informasi dari internet yang berhubungan dengan penelitian.

3. Kuesioner (angket)

Kuesioner adalah alat teknik pengumpulan data yang dilakukan dengan cara memberikan seperangkat pertanyaan atau tertulis kepada responden. Menurut Iskandar Kuesioner merupakan teknik pengumpulan data yang efisien bila peneliti tahu pasti variabel yang akan diukur dan tahu apa yang bisa diharapkan dari responden.²

Skala pengukuran kuesioner yang digunakan dalam penelitian ini adalah pendekatan dengan Skala Likert digunakan untuk mengukur sikap, pendapat, dan persepsi seseorang atau sekelompok orang tentang fenomena sosial. Dengan skala likert, variabel yang akan diukur dijabarkan menjadi indikator variabel. Kemudian indikator tersebut dijadikan sebagai tolak ukur untuk

²V. Wiratna Sujarweni, *Metodologi Penelitian Bisnis dan Ekonomi*,...,

menyusun butir-butir pertanyaan. Jawaban setiap butir pertanyaan menggunakan Skala Likert dapat berupa kata-kata dan pemberian skoring, sebagai berikut:

- a. Sangat Tidak Setuju (STS) : skor/bobot 1
- b. Tidak Setuju (TS) : skor/bobot 2
- c. Netral (N) : skor/bobot 3
- d. Setuju (S) : skor/bobot 4
- e. Sangat Setuju (SS) : skor/bobot 5

4. Observasi

Observasi adalah suatu kegiatan mendapatkan informasi yang diperlukan untuk menyajikan gambaran riil suatu peristiwa atau kejadian untuk menjawab pertanyaan penelitian, untuk membantu mengerti perilaku manusia, dan untuk evaluasi dan hasil observasi berupa aktivitas, kejadian, peristiwa, objek, kondisi atau suasana tertentu.³

5. Dokumentasi

Metode dokumentasi merupakan teknik pengumpulan data penelitian mengenai hal-hal atau variabel yang berupa

³V. Wiratna Sujarweni, *Metodologi Penelitian Bisnis dan Ekonomi*,...,
31

catatan, transkrip, buku, koran, majalah, prasasti, notulen rapat, lager nilai, agenda, dan lain-lain.⁴ Dalam penelitian ini, metode dokumentasi dilakukan dengan cara mengambil data dari pihak Kepala Pasar Petir dan Pihak Pedagang Pasar Petir.

6. Populasi

Populasi merupakan keseluruhan jumlah yang terdiri atas: objek/subjek yang mempunyai kuantitas dan karakteristik tertentu yang ditetapkan oleh peneliti untuk dipelajari dan kemudian ditarik kesimpulannya. Jadi populasi bukan hanya orang, tetapi objek dan benda-benda yang lain. Populasi juga bukan sekedar jumlah yang ada pada objek/subjek yang dipelajari, tetapi meliputi seluruh karakteristik/sifat yang dimiliki oleh subjek/objek. Oleh karena itu penelitian ini populasinya adalah seluruh pedagang yang ada di Pasar Petir sebanyak 290.⁵

7. Sampel

Sampel adalah bagian dari jumlah dan karakteristik yang dimiliki oleh populasi tersebut. Bila populasi besar, dan peneliti

⁴Johny Dimyati, *Metodologi Penelitian Pendidikan dan Aplikasinya pada Pendidikan Anak Usia Dini (PAUD)*, (Jakarta: Kencana Prenada Media Grup, 2013), h. 100.

⁵Sugiyono, *Metode Penelitian Manajemen*, (Bandung: Alfabeta, 2015), h. 151

tidak mungkin mempelajari semua yang ada pada populasi, misalnya karena keterbatasan dana, tenaga dan waktu, maka peneliti dapat menggunakan sampel yang diambil dari populasi itu. Apa yang dipelajari dari sampel itu, kesimpulannya akan dapat diberlakukan untuk populasi. Untuk itu sampel yang diambil dari populasi harus betul-betul representatif (mewakili).

Teknik pengambilan sampel yang digunakan adalah *non probability sampling*, adalah teknik pengambilan sampel yang tidak memberi peluang/kesempatan sama bagi setiap unsur atau anggota populasi untuk dipilih menjadi sampel. Teknik sampel ini meliputi, *sampling sistematis, kuota, aksidental, purposive, jenuh, snowball*. Teknik penentuan sampel yang digunakan adalah *sampling insidental* adalah teknik penentuan sampel berdasarkan kebetulan, yaitu siapa saja yang secara kebetulan/insidental bertemu dengan peneliti dapat digunakan sebagai sampel, bila dipandang orang yang kebetulan ditemui itu cocok sebagai sumber data.⁶Jumlah sampel dalam penelitian ini ditentukan dengan menggunakan rumus slovin⁷, yaitu:

⁶Sugiyono, *Metode Penelitian Manajemen*,..., 152

⁷V. Wiratna Sujarweni, *Metodologi Penelitian Bisnis dan Ekonomi*,...,

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

n = jumlah sampel

N = jumlah populasi

e = persen kelonggaran ketidak telitian karena kesalahan pengambilan sampel yang masih dapat ditolerir atau diinginkan, yaitu 10%

1 = bilangan konstan

$$n = \frac{N}{1 + (N \times e^2)}$$

$$n = \frac{290}{1 + (290 \times 0.1^2)}$$

$$n = \frac{290}{3.9}$$

$$n = 74$$

Berdasarkan perhitungan di atas maka ukuran sampel yang akan digunakan adalah sebanyak 74 konsumen.

D. Analisis Data

Aspek pendekatan pada penelitian ini menggunakan analisis data deskriptif. analisa deskriptif berusaha untuk menggambarkan berbagai karakteristik data yang berasal dari

suatu sampel dan pendekatan deskriptif kuantitatif. Deskriptif kuantitatif merupakan suatu usaha sadar sistematis untuk memberikan jawaban terhadap suatu masalah dan atau mendapatkan informasi lebih mendalam dan luas terhadap suatu fenomena dengan menggunakan tahap-tahap penelitian dengan pendekatan kuantitatif.⁸ Statistik deskriptif seperti mean, median, modus, presentil, desil, quartile, dalam bentuk analisis angka maupun gambar atau diagram.⁹

E. Operasional Variabel Penelitian

Variabel adalah segala sesuatu yang berbentuk apa saja yang ditetapkan oleh peneliti untuk dipelajari sehingga diperoleh informasi tentang hal tersebut, kemudian ditarik kesimpulannya. Secara teoritis, variabel dapat didefinisikan sebagai atribut seseorang atau objek yang mempunyai “variasi” antara satu orang dengan yang lain atau satu objek yang lain. Dan variable juga dapat merupakan atribut dari bidang keilmuan atau kegiatan tertentu. Tinggi, berat badan, sikap, motivasi, kepemimpinan,

⁸Muri Yusuf, *Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif, & Penelitian Gabungan*, (Jakarta: Kencana, 2017), h.62

⁹V. Wiratna Sujarweni, *Metodologi Penelitian Bisnis dan Ekonomi*, (Yogyakarta: Pustaka Baru Press, 2015), h. 45

disiplin kerja merupakan atribut-atribut dari setiap orang. Menurut hubungan antara variabel dengan variabel lain dalam penelitian ini memiliki dua variabel, yaitu¹⁰

1. Variabel Bebas

Variabel bebas atau *independence variable*, variabel ini sering disebut sebagai variabel *stimulus*, *prediktor*, *antendent*. Dalam bahasa Indonesia sering disebut sebagai variabel bebas. Variabel bebas adalah variabel yang mempengaruhi atau yang menjadi sebab perubahannya atau timbulnya variabel dependen (terikat). biasanya dinotasikan dengan simbol X. Variabel bebas dalam penelitian ini sebagai berikut:

- a. *Modal Usaha* X_1
- b. *Lokasi Usaha* X_2
- c. *Jam Usaha* X_3

2. Variabel Terikat

Variabel terikat atau dependen, variabel ini sering disebut sebagai variabel output, kriteria, konsekuen. Dalam bahasa Indonesia sering disebut variabel terikat. Variabel terikat

¹⁰Sugiyono, *Metode Penelitian Manajemen Pendekatan Kuantitatif,...*, 96-97

merupakan variabel yang dipengaruhi atau yang menjadi akibat, karena adanya variabel bebas. Dalam penelitian ini yang menjadi variabel terikat adalah pendapatan pedagang pasar (Y).

Tabel 3.1
Variabel, Definisi, Indikator dan Skala Pengukuran
Variabel Penelitian

No	Variabel Penelitian	Definisi Operasional	Indikator	Skala Penelitian
1.	Modal (X1)	Sesuatu yang digunakan untuk mendirikan atau menjalankan suatu usaha	a. pengaruh modal usaha terhadap pendapatan pedagang b. semakin besarnya modal sangat berpengaruh terhadap pendapatan c. pengaruh besarnya modal terhadap banyaknya barang dagangan. d. pengaruh modal usaha dalam kelancaran kegiatan berdagang	Skala likert
2.	Lokasi Usaha (X2)	Tempat untuk berdagang	a. lokasi usaha mempengaruhi pendapatan b. keterjangkaun lokasi c. fasilitas umum di pasar d. lokasi faktor kemajuan usaha	Skala likert

3.	Jam Usaha (X3)	Waktu yang digunakan untuk berdagang	a. waktu dagang b. lama dagang c. menambah jam kerja saat ramai wisatawan	Skala likert
4.	Pendapatan (Y)	Penghasilan usaha berupa uang yang didapatkan pedagang	a. pendapatan dapat memenuhi kebutuhan sehari-hari b. pendapatan meningkat saat musim-musim tertentu. c. pendapatan membawa taraf hidup lebih baik d. lokasi usaha terhadap pendapatan	Skala likert

F. Uji Validitas dan Reliabilitas Instrumen

1. Uji Validitas

Validitas atau kesahihan adalah menunjukkan sejauh mana suatu alat ukur mampu mengukur apa yang ingin diukur (*a valid measure if it succesfully measure the phenomenon*). Jika r hitung $> r$ tabel (uji 2 sisi dengan sig. 0,1) maka instrumen atau item-item pertanyaan berkorelasi signifikan terhadap skor total (dinyatakan valid). Dalam pengujian validitas ini penulis menggunakan program *computer statistic* seperti SPSS 20.

2. Uji Reliabilitas

Uji reabilitas dilakukan terhadap item pertanyaan yang dinyatakan valid. Uji ini digunakan untuk mengukur suatu kuesioner yang merupakan indikator dari variabel atau konstruk. Suatu kuesioner dikatakan realibel atau handal jika jawaban seseorang terhadap pernyataan adalah konstan atau stabil dari waktu ke waktu. Kriteria suatu instrumen penelitian dikatakan realibel dengan menggunakan teknik ini bila α cronbach (α) $> 0,6$.¹¹

G. Pengujian Asumsi Klasik

1. Uji Normalitas Data

Uji normalitas dilakukan untuk mengetahui apakah distribusi sebuah data yang didapatkan mengikuti atau mendekati sebaran normal. Pada prinsipnya normalitas dapat diketahui dengan menggunakan uji statistic non-parametrik Kolmogrov-Smirnov (K-S). Dengan melihat test statistic Kolmogrov-Smirnov (K-S) dengan tingkat signifikansi 5%. Apabila hasil output

¹¹V. Wiratna Sujarweni, *Metodologi Penelitian Bisnis dan Ekonomi*.h. 154

menunjukkan nilai diatas sisgnifikansi 0,05 berarti data residual berdistribusi secara normal.

2. Uji Multikolinearitas

Multikolinearitas diperlukan untuk mengetahui ada tidaknya variabel independen yang dimiliki kemiripan antar variabel independen dalam suatu model. Kemiripan antar variabel independen akan mengakibatkan korelasi yang sangat kuat. Selain itu untuk uji ini juga untuk menghindari kebiasaan dalam proses pengambilan keputusan mengenai pengaruh pada uji parsial masing-masing variabel independen terhadap variabel dependen. Jika nilai tolerance VIF (*Variance Inflation Factory*) kurang dari 10 dan atau nilai tolerance lebih dari 0.10 maka multikolinearitas tidak terjadi

3. Uji heteroskedastisitas

Heteroskedastisitas menguji terjadinya perbedaan variance residual suatu periode pengamatan ke periode pengamatan yang lain. Cara memprediksi ada tidaknya heteroskedastisitas pada suatu model dapat dilihat dengan pola gambar Scatterplot, regresi yang tidak terjadi heteroskedastisitas jika titik-titik data menyebar di atas dan di bawah atau di sekitar

angka 0, titik-titik data tidak mengumpul hanya diatas atau di bawah saja, penyebaran titik-titik data tidak boleh membentuk pola bergelombang melebar kemudian menyempit dan melebar kembali, penyebaran titik-titik data tidak berpola. Cara yang digunakan untuk mengetahui ada tidaknya heteroskedastisitas melalui uji Gletser.¹²

4. Uji Autokorelasi

Menguji autokorelasi dalam suatu model bertujuan untuk mengetahui ada tidaknya korelasi antara variabel pengganggu pada periode tertentu dengan variabel sebelumnya. Untuk data *time series* autokorelasi sering terjadi. Tapi untuk data yang sampelnya *crossection* jarang terjadi karena variabel pengganggu satu berbeda dengan yang lain. Mendeteksi autokorelasi dengan menggunakan nilai Durbin Watson dengan kriteria jika :¹³

- a. Angka D-W dibawah -2 berarti ada autokorelasi positif
- b. Angka D-W diantara -2 dan +2 berarti tidak ada autokorelasi
- c. Angka D-W diatas +2 berarti ada autokorelasi negative

¹². Wiratna Sujarweni, *Metodologi Penelitian Bisnis dan Ekonomi*,..., 155

¹³V. Wiratna Sujarweni, *Metodologi Penelitian Bisnis dan Ekonomi*,..., 158

H. Analisis Regresi Berganda

Model analisis yang digunakan dalam penelitian ini adalah model analisis regresi linear berganda. Prinsip-prinsip dasar pemodelan regresi berganda tidak berbeda dengan regresi sederhana. Hanya saja, jika pada regresi sederhana, hanya digunakan sebuah variabel bebas yang mempengaruhi variabel terikat, maka pada regresi majemuk digunakan lebih dari sebuah variabel bebas.¹⁴ Bentuk umum model regresi linier ganda variabel independen adalah:

$$Y = a + \beta_1 X_1 + \beta_2 X_2 + \beta_3 X_3 + e$$

Keterangan:

Y = keputusan pembelian

a = konstanta

β = koefisien regresi

X_1 = *Modal Usaha*

X_2 = *Lokasi Usaha*

X_3 = *Jam Usaha*

¹⁴V. Wiratna Sujarweni, *Metodologi Penelitian Bisnis dan Ekonomi*,..., 160

I. Pengujian Hipotesis

1. Uji Simultan (Uji F)

Uji F adalah pengujian signifikansi persamaan yang digunakan untuk mengetahui seberapa besar pengaruh variabel bebas X_1, X_2, X_3 secara bersama-sama terhadap variabel titik bebas Y yaitu pendapatan.

2. Uji Parsial (Uji T)

Uji t adalah pengujian koefisien regresi parsial individual yang digunakan untuk mengetahui apakah variabel independen X_1 secara individual mempengaruhi variabel dependen Y .¹⁵

3. Koefisien Determinasi (R^2)

Nilai koefisien determinasi (R^2) merupakan suatu ukuran yang penting dalam regresi, karena dapat menginformasikan baik atau tidaknya model regresi yang terestimasi. Atau dengan kata lain, angka tersebut dapat mengukur seberapa dekatkah garis regresi yang terestimasi dengan data sesungguhnya. Nilai determinasi ini mencerminkan seberapa besar variabel dari

¹⁵Nachrowi D Nachrowi dan Hardius Usman, *Pendekatan Populer dan Praktis Ekonometrika*. (Jakarta: Lembaga Penerbit Fakultas Ekonomi UI, 2006), h. 19

variabel terikat Y dapat diterangkan oleh variabel bebas X . Bila nilai Koefisien Determinasi sama dengan 0 artinya variasi dari Y tidak dapat diterangkan oleh X sama sekali. Sementara bila nilai Koefisien Determinasi 1, maka semua titik pengamatan berada tepat pada garis regresi. Dengan demikian baik atau buruknya persamaan regresi ditentukan oleh R^2 -nya yang mempunyai nilai antara nol dan satu. Dalam hal ini nilai koefisien determinasi sama dengan satu berarti ragam naik turunnya Y seluruhnya disebabkan oleh X .¹⁶

¹⁶Nachrowi D Nachrowi dan Hardius Usman, *Pendekatan Populer dan Praktis Ekonometrika*,....., 20

BAB IV

HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

A. Gambaran Umum Pasar Petir

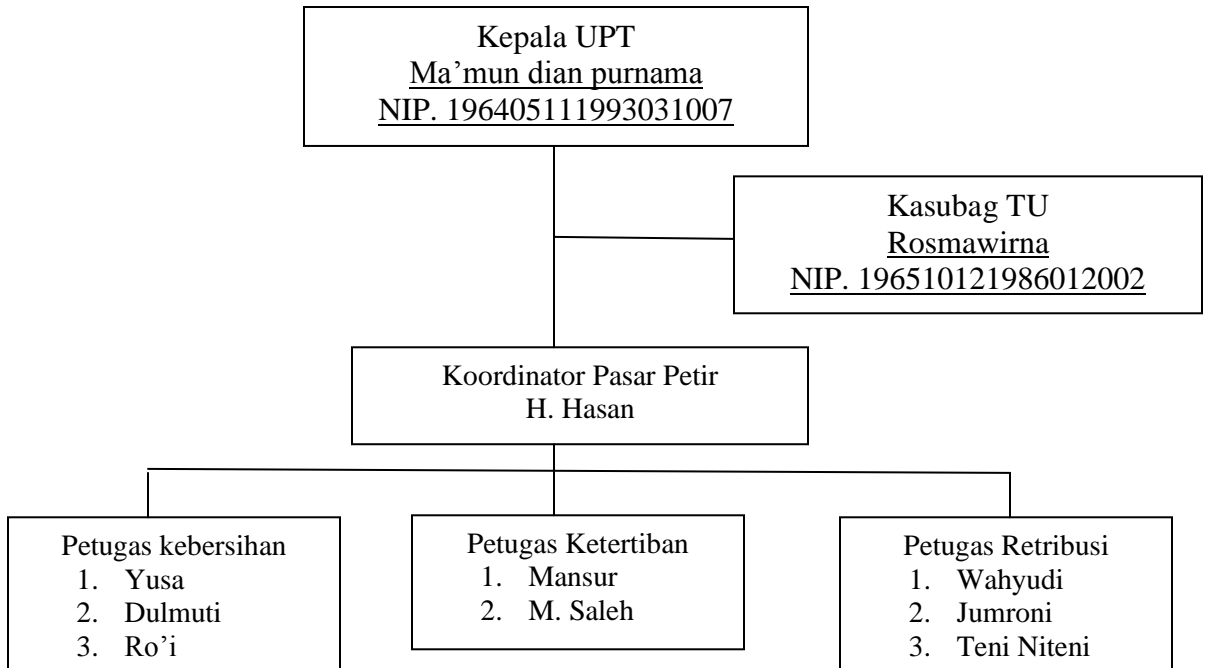
Pasar Petir merupakan salah satu pasar tradisional yang ada di Kabupaten Serang Provinsi Banten, tepatnya berada di Jalan Raya Petir-Serang, Kampung Pasanggrahan, Desa Mekar Baru, Kecamatan Petir. Pasar Petir merupakan salah satu pusat kegiatan jual beli bagi masyarakat Kecamatan Petir dan sekitarnya mulai dari masyarakat menengah ke bawah sampai masyarakat menengah ke atas. Sebagai pasar tradisional, Pasar Petir memegang peranan yang sangat penting dalam kegiatan perekonomian khususnya dalam kegiatan perekonomian rakyat terutama bagi masyarakat menengah ke bawah.

Ruang lingkup pangsa pasar di Pasar Petir cukup luas, mengingat Pasar Petir merupakan pasar tradisional yang tersebar yang ada di Kabupaten Serang wilayah tengah. Hal tersebut menjadi peluang besar bagi Pasar Petir untuk menarik konsumen dan untuk mengembangkan Pasar Petir. Ruang lingkup pangsa pasar yang dimaksud yaitu diantaranya masyarakat sekitar

wilayah Kecamatan Petir yang merupakan konsumen utama untuk Pasar Petir yang meliputi masyarakat Desa Mekar Baru, Desa Tambiluk, Desa Petir yang meliputi masyarakat Desa Mekar Baru, Desa Tambiluk, Desa Petir, Desa Sanding, Desa Seuat, Desa Sindang Sari, Desa Cirendeu dan seluruh Desa yang ada di Kecamatan Petir serta kecamatan-kecamatan di sekitar Pasar Petir diantaranya yaitu Kecamatan Tunjung Teja, Kecamatan Cikeusal dan Kecamatan Pamarayan.

Pasar Petir secara administratif berada di bawah Dinas Koperasi, Perindustrian dan Perdagangan (Diskoperindag) Kabupaten Serang, Unit Pelaksana Teknis Dinas (UPTD) Pasar untuk Unit Pelaksana Teknis (UPT) Pasar Wilayah Tengah yang meliputi Pasar Petir Petir, Baros dan Pasar Dukuh. Pasar Petir merupakan pasar tradisional terbesar yang ada di Unit Pelaksana Teknis (UPT) Pasar wilayah tengah. Selain itu, Lokasi pasar Petir juga cukup strategis dan tempatnya mudah diakses, Pasar Petir berada pada jalur Khatulistiwa yang menghubungkan Kabupaten Serang, Kota Serang dan Kabupaten Lebak. Luas Pasar Petir adalah 9.777 M².

Gambar 1
Bagan struktur Organisasi UPT Pasar Wilayah Tengah



Sumber: UPT Pasar Petir

Fasilitas yang ada di Pasar Petir yaitu berupa deretan kios dan los, lahan parkir yaitu berupa deretan kios dan los, lahan parkir, kantor pengelola Pasar Petir, tempat penampungan sampah, toilet dan mushola, fasilitas yang di kelola oleh Diskoperindag Kabupaten Serang UPTD Pasar yaitu berupa fasilitas tempat berjualan yang saat ini hanya terdiri kios dan los. Fasilitas kebersihan Pasar petir melalui UPTD Pasar

Diskoperindag Kabupaten Serang bekerjasama dengan Dinas Tata Ruang, bangunan dan Perumahan (DTRBP) Kabupaten Serang, kemudian untuk fasilitas keamanan Pasar Petir dikelola petugas internal Pasar Petir. Adapun kios dan los yang disediakan di pasar Petir yaitu kios dengan ukuran 2,5 x 2,5 M².

Tabel 4.1
Jenis dan Jumlah Fasilitas yang Dimiliki oleh Pasar Petir
Kabupaten Serang

No	Jenis Fasilitas	Jumlah Fasilitas
1	Kios	290 Unit
2	Los	88 Unit
3	Kantor Administrasi Pasar	1 Unit
4	Mushola	1 Unit
5	Toilet Umum/ MCK	2 Unit (7 Kamar)
6	Lahan Parkir	2 Unit
7	Tempat Penampungan Sampah	1 Unit

Sumber: UPT Pasar Petir

B. Hasil Penelitian

1. Hasil Analisis Deskriptif Data Penelitian

Data penelitian dikumpulkan dengan cara membagikan kuesioner secara langsung kepada responden baik yang berhasil

ditemui. Kuesioner diperoleh dengan cara peneliti menemui atau menghubungi langsung responden dan memberikan kuesioner untuk diisi oleh para responden yang merupakan pedagang pasar. Jumlah pedagang pasar petir menurut kepala pasar petir berjumlah 290 orang yang diterima oleh peneliti dan dalam penelitian ini mengambil 74 responden pedagang sesuai dengan rumus *slovin* di bab sebelumnya.

2. Hasil Analisis Deskriptif Responden

Penyajian data responden bertujuan agar dapat dilihat profil dari data responden penelitian tersebut. Data deskriptif yang menggambarkan keadaan atau kondisi responden merupakan informasi tambahan untuk memahami hasil-hasil penelitian. Data yang diperoleh menunjukkan karakteristik responden yang terdiri dari jenis kelamin, umur, pendidikan terakhir, modal awal, jam kerja, lokasi usaha, dan pendapatan perbulan responden yang dapat ditunjukkan pada tabel berikut ini:

a. Jenis Kelamin

Tabel 4.2

Proporsi Responden Berdasarkan Jenis Kelamin

Keterangan	Frekuensi	Persentase (%)
Laki-laki	23	31,1
Perempuan	51	68,9
Total	74	100

Sumber: data diolah menggunakan SPSS 20

Berdasarkan tabel di atas dapat diketahui bahwa dari 74 responden, jumlah responden didominasi oleh perempuan dengan frekuensi sebesar 51 orang dengan persentase sebesar 68,9%. Untuk responden laki-laki frekuensinya sebesar 23 dengan persentase 31,1%.

b. Umur

Tabel 4.3

Proporsi Responden Berdasarkan Umur

Keterangan	Frekuensi	Persentase (%)
20-25	4	5,4
25-45 Tahun	42	56,8
45-55	20	27,0
>55 Tahun	8	10,8
Total	74	100

Sumber: data diolah menggunakan SPSS 20

Berdasarkan tabel di atas dapat diketahui bahwa dari 74 responden, jumlah frekuensi berdasarkan umur dari 20-25 tahun frekuensinya sebesar 4 dengan persentase 5,4%. Pada umur 25-45 tahun frekuensinya 42 dengan persentase 56,8%. Sedangkan umur 45-55 frekuensinya 20 dengan persentase 27,0%. Dan pada umur lebih dari 55 tahun frekuensinya 8 dengan persentase 10,8%.

c. Pendidikan Terakhir

Tabel 4.4
Proporsi Responden Berdasarkan Pendidikan Terakhir

Keterangan	Frekuensi	Persentase (%)
SD	16	21,6
SMP	23	31,1
SMA	30	40,5
Akademi/D3	4	5,4
S1	1	1,4
Total	74	100

Sumber: data diolah menggunakan SPSS 20

Berdasarkan tabel di atas dapat diketahui bahwa dari 74 responden, jumlah responden dengan pendidikan terakhir SD frekuensinya 16 dengan persentase 21,6%. Jumlah frekuensi SMP sebesar 23 dengan persentase 31,1%. Jumlah frekuensi SMA sebesar 30 dengan persentase 40,5%.

Frekuensi Akademi/D3 sebesar 4 dengan persentase 5,4%. Dan frekuensi S1 sebesar 1 dengan persentase 1,4%. Dapat diketahui bahwa yang responden berdasarkan pendidikan terakhir yang mendominasi adalah SMA dengan persentase 40,5%.

d. Modal Awal

Tabel 4.5
Proporsi Responden Berdasarkan Modal Awal

Keterangan	Frekuensi	Persentase (%)
<3 Juta	2	2,7
3-6 Juta	7	9,5
6-9 Juta	9	12,2
9-12 Juta	27	36,5
>12 Juta	29	39,2
Total	74	100

Sumber: data diolah menggunakan SPSS 20

Berdasarkan tabel di atas dapat diketahui bahwa dari 74 responden, jumlah responden dengan modal awal pedagang kurang dari 3 juta frekuensinya 2 dengan persentase 2,7%. Sedangkan modal awal pedagang 3-6 juta frekuensinya sebesar 7 dengan persentase 9,5%. Modal awal pedagang 6-9 juta frekuensinya sebesar 9 dengan persentase 12,2%. Modal awal pedagang 9-12 juta frekuensinya sebesar

27 dengan persentase 36,5%. Dan modal awal pedagang >12 juta frekuensinya sebesar 29 dengan persentase 39,2%. Dapat diketahui bahwa yang responden berdasarkan modal awal pedagang saat buka kios/los yang mendominasi adalah >12 juta dengan persentase 39,2%.

e. Jam Kerja

Tabel 4.6
Proporsi Responden Berdasarkan Jam kerja

Keterangan	Frekuensi	Persentase (%)
3 Jam	1	1,4
7 Jam	50	67,6
9 Jam	20	27,0
>9 Jam	3	4,1
Total	74	100

Sumber: data diolah menggunakan SPSS 20

Berdasarkan tabel di atas dapat diketahui bahwa dari 74 responden, jumlah responden dengan jam kerja buka kios/los sampai tutup kios/los selama 3 jam frekuensinya 1 dengan persentase 1,4%. Sedangkan jam kerja buka kios/los sampai tutup kios/los selama 7 jam jumlah frekuensi nya sebesar 50 dengan persentase 67,6%. Jam kerja buka kios/los sampai tutup kios/los selama 9 jam jumlah frekuensinya

sebesar 20 dengan persentase 27,0%. Dan jam kerja buka kios/los sampai tutup kios/los selama lebih dari 9 jam jumlah frekuensinya sebesar 3 dengan presentase 4,1%. Dapat diketahui bahwa yang responden berdasarkan jam kerja yang mendominasi adalah 7 jam dengan persentase 67,6%.

f. Lokasi Usaha

Tabel 4.7
Proporsi Responden Berdasarkan Lokasi Usaha

Keterangan	Frekuensi	Persentase (%)
Strategis	48	64,9
Sangat Strategis	20	27,0
Tidak Strategis	6	8,1
Sangat Tidak	0	0
Strategis	74	100
Total		

Sumber: data diolah menggunakan SPSS 20

Berdasarkan tabel di atas dapat diketahui bahwa dari 74 responden, jumlah responden dengan lokasi usaha yang strategis jumlah frekuensinya 48 dengan persentase 64,9%. Sedangkan lokasi usaha yang sangat strategis jumlah frekuensinya sebesar 20 dengan persentase 27,0%. Lokasi usaha yang tidak strategis jumlah frekuensinya sebesar 6

dengan persentase 8,1%. Dan lokasi usaha yang sangat tidak strategis jumlah frekuensinya sebesar 0 dengan presentase 0%. Dapat diketahui bahwa yang responden berdasarkan lokasi usaha yang mendominasi adalah strategis dengan persentase 64,9%.

g. Pendapatan Perbulan

Tabel 4.8

Proporsi Responden Berdasarkan Pendapatan Perbulan

Keterangan	Frekuensi	Persentase (%)
<2 Juta	1	1,4
2-4 Juta	2	2,7
6-8 Juta	10	13,5
8-10 Juta	28	37,5
>10 Juta	33	44,6
Total	74	74

Sumber: data diolah menggunakan SPSS 20

Berdasarkan tabel di atas dapat diketahui bahwa dari 74 responden, jumlah responden dengan pendapatan perbulan pedagang <2 juta berjumlah 1 dengan persentase 1,4%. Sedangkan pendapatan pedagang 2-4 juta jumlah frekuensinya sebesar 2 dengan persentase 2,7%. Pendapatan 6-8 juta perbulan jumlah frekuensinya sebesar 10 dengan

persentase 13,5%. Pendapatan 8-10 juta jumlah frekuensinya sebesar 28 dengan presentase 37,5%. Dan pendapatan di atas 10 juta perbulan jumlah frekuensinya sebesar 33 dengan presentase 44,6%. Dapat diketahui bahwa yang responden berdasarkan pendapatan perbulan pedagang pasar Petir yang mendominasi adalah diatas 10 juta dengan persentase 44,6%.

C. Hasil Uji Hipotesis Penelitian

1. Hasil Data yang di Olah

- a. Hasil kuesioner dengan jumlah responden berjumlah 74 orang, hasil variabel X1 sebagai berikut :

Tabel 4.9
Rekapitulasi Kuosioner Data Skor Variabel X1
(Modal Usaha)

NO Responden	MODAL (X1)				
	X1.1	X1.2	X1.3	X1.4	TOTAL
1	5	5	5	5	20
2	5	4	5	4	18
3	4	5	5	4	18
4	4	5	5	4	18
5	2	2	3	2	9
6	5	5	5	4	19
7	4	5	5	5	19
8	4	5	5	4	18
9	5	4	5	4	18

NO Responden	MODAL (X1)				TOTAL
	X1.1	X1.2	X1.3	X1.4	
10	5	4	4	4	17
11	5	5	5	4	19
12	4	5	5	4	18
13	4	4	3	3	14
14	5	5	5	4	19
15	5	5	5	4	19
16	5	4	5	4	18
17	4	5	5	4	18
18	5	5	5	5	20
19	4	5	5	4	18
20	4	5	4	4	17
21	5	2	2	3	12
22	4	5	5	4	18
23	4	5	5	4	18
24	5	5	5	5	20
25	4	5	4	4	17
26	5	5	5	5	20
27	4	5	5	5	19
28	4	5	4	5	18
29	5	5	5	4	19
30	5	5	5	4	19
31	4	4	5	4	17
32	4	5	5	4	18
33	5	5	5	4	19
34	5	5	4	4	18
35	5	5	5	5	20
36	5	5	4	4	18
37	4	4	4	3	15
38	5	5	4	5	19
39	5	5	5	5	20
40	5	5	5	5	20
41	5	5	4	5	19
42	4	5	5	4	18

NO Responden	MODAL (X1)				TOTAL
	X1.1	X1.2	X1.3	X1.4	
43	5	5	5	5	20
44	4	4	4	4	16
45	4	5	5	4	18
46	4	5	5	4	18
47	5	5	5	5	20
48	5	5	5	5	20
49	5	5	5	4	19
50	5	5	5	5	20
51	4	5	5	5	19
52	4	4	3	4	15
53	4	4	4	4	16
54	4	5	5	5	19
55	4	5	5	4	18
56	5	5	5	5	20
57	4	5	5	4	18
58	5	5	5	5	20
59	5	5	5	5	20
60	4	5	4	5	18
62	4	5	5	5	19
63	4	5	5	5	19
64	4	5	5	4	18
65	4	5	5	5	19
66	4	5	5	5	19
67	4	4	4	5	17
68	4	5	4	5	18
69	5	5	5	5	20
70	5	5	4	4	18
71	4	5	5	5	19
72	4	5	5	4	18
73	4	5	5	4	18
74	4	5	5	5	19

Sumber: data diolah menggunakan excel 2007

- b. Hasil kuesioner dengan jumlah responden berjumlah 74 orang, hasil variabel X2 sebagai berikut :

Tabel 4.10
Rekapitulasi Kuosioner Data Skor Variabel X2
(Lokasi Usaha)

NO Responden	LOKASI USAHA (X2)				
	X2.1	X2.2	X2.3	X2.4	TOTAL
1	4	5	2	5	16
2	4	4	4	4	16
3	5	5	3	4	17
4	5	5	3	4	17
5	2	4	3	3	12
6	5	5	4	5	19
7	5	5	4	5	19
8	4	5	3	5	17
9	4	5	3	4	16
10	4	5	2	4	15
11	4	5	2	4	15
13	4	5	2	2	13
14	4	5	3	4	16
15	5	5	2	4	16
16	5	5	4	5	19
17	4	5	3	5	17
18	4	5	4	5	18
19	4	5	2	4	15
20	4	5	4	4	17
21	3	2	2	4	11
22	4	5	5	5	19
23	4	5	3	4	16
24	5	5	3	5	18
25	4	5	2	4	15
26	4	5	4	5	18

No Responden	LOKASI USAHA (X2)				TOTAL
	X2.1	X2.2	X2.3	X2.4	
27	4	5	5	5	19
28	4	5	2	5	16
29	4	5	5	5	19
30	4	5	5	5	19
31	4	4	2	3	13
32	4	5	2	5	16
33	4	5	2	4	15
34	4	3	3	3	13
35	4	5	2	5	16
36	4	5	3	4	16
37	4	4	3	5	16
38	5	5	4	5	19
39	4	5	4	5	18
40	5	5	4	5	19
41	5	5	5	5	20
42	4	4	3	4	15
43	5	5	5	5	20
44	4	4	3	4	15
45	4	5	4	5	18
46	5	5	4	5	19
47	5	5	3	5	18
48	4	5	2	4	15
50	5	5	4	5	19
51	5	5	2	4	16
52	4	4	2	4	14
53	4	4	2	4	14
54	4	5	5	5	19
55	5	5	4	5	19
56	4	5	5	5	19
57	4	5	5	5	19
58	5	5	5	5	20
59	5	5	5	5	20
60	4	4	5	5	18

No Responden	LOKASI USAHA (X2)				TOTAL
	X2.1	X2.2	X2.3	X2.4	
61	5	5	5	5	20
62	5	5	4	4	18
63	4	4	4	4	16
64	4	5	5	5	19
65	5	5	5	5	20
66	4	5	5	5	19
67	4	5	4	5	18
68	4	5	4	4	17
69	5	4	4	4	17
70	5	5	2	4	16
71	4	5	2	4	15
72	4	5	2	4	15
73	4	5	5	4	18
74	5	5	5	5	20

Sumber: data diolah menggunakan excel 2007

- c. Hasil kuesioner dengan jumlah responden berjumlah 74 orang, hasil variabel X3 sebagai berikut :

Tabel 4.11

Rekapitulasi Kuosioner Data Skor Variabel X3 (Jam Usaha)

NO Responden	JAM USAHA (X3)			
	X3.1	X3.2	X3.3	TOTAL
1	4	5	5	14
2	5	5	5	15
3	4	5	5	14
4	4	5	5	14
5	3	2	4	9
6	4	5	5	14
7	4	5	5	14
8	4	5	5	14

No Responden	JAM USAHA (X3)			
	X3.1	X3.2	X3.3	TOTAL
9	4	5	5	14
10	4	5	5	14
11	2	4	5	11
12	3	5	5	13
13	4	3	4	11
14	4	4	5	13
15	5	5	5	15
16	5	5	5	15
17	5	5	5	15
18	5	5	5	15
19	4	5	5	14
20	5	3	2	10
21	2	2	2	6
22	5	5	5	15
23	4	5	5	14
24	5	5	5	15
25	4	5	5	14
26	4	4	5	13
27	4	5	5	14
28	4	4	5	13
29	5	5	2	12
30	5	5	3	13
31	5	4	5	14
32	5	5	5	15
34	4	4	2	10
35	4	5	5	14
36	4	4	5	13
37	4	3	4	11
38	5	5	5	15
39	5	5	5	15
40	5	5	5	15
41	4	4	4	12
42	5	5	5	15

No Responden	JAM USAHA (X3)			
	X3.1	X3.2	X3.3	TOTAL
43	5	5	5	15
44	4	4	5	13
45	5	5	5	15
46	5	5	5	15
47	4	5	5	14
48	5	2	4	11
49	5	5	5	15
50	4	5	5	14
51	2	3	5	10
52	4	3	4	11
53	4	3	2	9
54	4	5	5	14
55	4	5	5	14
56	5	5	5	15
57	5	5	5	15
58	5	5	5	15
59	5	5	5	15
60	5	5	5	15
61	5	5	5	15
62	4	5	5	14
63	5	5	5	15
64	5	5	5	15
65	5	5	5	15
66	5	5	5	15
67	4	5	5	14
68	4	5	5	14
69	4	4	4	12
71	4	5	5	14
72	4	5	5	14
73	4	4	5	13
74	5	5	5	15

Sumber: data diolah menggunakan excel 2007

- d. Hasil kuesioner dengan jumlah responden berjumlah 74 orang, hasil variabel Y sebagai berikut :

Tabel 4.12
Rekapitulasi Kuosioner Data Skor Variabel Y
(Pendapatan)

NO Responden	PENDAPATAN (Y)				
	Y1	Y2	Y3	Y4	TOTAL
1	5	5	4	4	18
2	5	5	4	4	18
3	5	5	5	4	19
4	4	5	4	4	17
5	4	3	4	2	13
6	5	5	4	4	18
7	4	5	5	4	18
8	5	5	4	5	19
9	5	5	5	4	19
10	4	5	4	4	17
11	4	5	4	4	17
12	4	5	5	4	18
13	5	4	4	4	17
14	4	5	4	4	17
15	4	5	4	4	17
16	5	5	5	4	19
17	5	5	5	5	20
18	5	5	5	5	20
19	4	5	4	4	17
21	4	5	4	3	16
22	5	5	5	5	20
23	4	5	5	4	18
24	5	5	5	5	20
25	4	5	4	4	17

NO Responden	PENDAPATAN (Y)				
	Y1	Y2	Y3	Y4	TOTAL
26	5	5	4	4	18
27	5	5	5	5	20
28	5	5	4	4	18
29	5	5	5	5	20
30	5	5	5	5	20
31	5	5	4	5	19
32	4	5	5	5	19
33	4	5	5	4	18
34	4	4	4	4	16
35	5	5	5	5	20
36	5	5	4	4	18
37	5	5	4	4	18
38	5	5	5	5	20
39	5	5	5	5	20
40	5	5	5	5	20
41	5	5	5	5	20
42	5	5	4	4	18
43	5	5	5	5	20
44	4	5	5	4	18
45	5	5	5	5	20
46	5	5	5	5	20
47	4	5	5	5	19
48	4	5	5	5	19
49	5	5	5	5	20
50	5	5	5	5	20
51	5	5	5	4	19
52	4	4	4	4	16
53	4	5	4	4	17
54	4	5	5	5	19
55	4	5	4	4	17
56	5	5	5	5	20
58	5	5	5	5	20
59	5	5	5	5	20

NO Responden	PENDAPATAN (Y)				
	Y1	Y2	Y3	Y4	TOTAL
61	5	5	5	5	20
62	4	5	5	4	18
63	4	5	4	4	17
64	5	5	5	5	20
65	5	5	5	5	20
66	5	5	5	5	20
67	4	5	4	4	17
68	4	5	5	5	19
69	4	5	4	4	17
70	4	5	5	5	19
71	4	5	5	4	18
72	4	4	4	4	16
73	4	5	5	4	18
74	5	5	5	5	20

Sumber: data diolah menggunakan excel 2007

2. Hasil Analisis Deskriptif Variabel

Hasil analisis deskriptif variabel merupakan penjelasan tentang hasil dari jawaban responden terhadap pernyataan-pernyataan dari kuesioner yang telah dibagikan yang meliputi modal usaha, lokasi usaha, jam usaha, serta tingkat pendapatan pedagang. Dalam penelitian ini, peneliti menggunakan pengukuran Skala *Likert* untuk mengetahui tanggapan responden atas pengaruh modal, lokasi, jam usaha terhadap tingkat pendapatan pedagang pasar tradisional.

1. Distribusi Jawaban Responden

Tabel 4.13
Distribusi Jawaban Responden Terhadap Variabel Modal Usaha

VARIABEL	ITEM PENYATAAN	TOTAL										
		STS	%	TS	%	N/R	%	S	%	SS	%	Total
MODAL USAHA (X1)	X1.1	0	0	1	1,4	0	0	39	52,7	34	45,9	74
	X1.2	0	0	2	2,7	0	0	11	14,9	61	82,4	74
	X1.3	0	0	1	1,4	3	4,1	15	20,3	55	74,3	74
	X1.4	0	0	1	1,4	3	4,1	38	51,4	32	43,2	74
LOKASI USAHA (X32)	X2.1	0	0	1	1,4	1	1,4	47	63,5	25	33,8	74
	X2.2	0	0	1	1,4	1	1,4	11	14,9	61	82,4	74
	X2.3	0	0	20	27,0	16	21,6	20	27,0	18	24,3	74
	X2.4	0	0	1	1,4	3	4,1	29	39,2	41	55,4	74
JAM USAHA (X3)	X3.1	0	0	4	5,4	2	2,7	35	47,3	33	44,6	74
	X3.2	0	0	4	5,4	6	8,1	11	14,9	53	71,6	74
	X3.3	0	0	5	6,8	1	1,4	8	10,8	60	81,1	74
PENDAPATAN (Y)	Y1	0	0	0	0	0	0	31	41,9	43	58,1	74
	Y2	0	0	0	0	1	1,4	4	5,4	69	93,2	74
	Y3	0	0	0	0	0	0	28	37,8	46	62,2	74
	Y4	0	0	1	1,4	1	1,4	37	50,0	35	47,3	74

Sumber: data diolah menggunakan SPSS 20

1. Penjelasan Responden Atas Variabel Modal Usaha

- a. Pada item pernyataan pertama 52,7% atau 39 responden menyatakan setuju bahwa modal usaha mempengaruhi pendapatan pedagang, 45,9% atau 34 responden menyatakan sangat setuju serta 1,4% atau 1 responden menjawab tidak setuju.
- b. Pada item pernyataan kedua 82,4 % atau 61 responden menyatakan sangat setuju bahwa semakin besar modal usaha, maka pendapatan saya semakin meningkat, 14,9% atau 11 responden menyatakansetujuserta 2,7% atau 2 responden menjawab tidak setuju.
- c. Pada item pernyataan ketiga 74,3% atau 55 responden menyatakan sangat setuju bahwa semakin besar modal usaha, semakin banyak barang dagangan, 20,3% atau 15 responden menyatakansetuju, 4,1% atau 3 responden menjawab ragu-ragu atau netral, serta 1,4% atau 1 responden menjawab tidak setuju.
- d. Pada item pernyataan keempat 51,4% atau 38 responden menyatakan setuju bahwa modal usaha mempengaruhi kelancaran kegiatan berdagang, 43,2% atau 32 responden

menyatakan sangat setuju, 4,1% atau 3 responden menjawab ragu-ragu atau netral, serta 1,4% atau 1 responden menjawab tidak setuju.

2. Penjelasan Responden Atas Variabel Lokasi Usaha

- a. Pada item pernyataan pertama 63,5% atau 47 responden menyatakan setuju bahwa lokasi usaha mempengaruhi pendapatan, 33,8% atau 25 responden menyatakan sangat setuju, 1,4% atau 1 responden menjawab ragu-ragu atau netral, serta 1,4% atau 1 responden menjawab tidak setuju.
- b. Pada item pernyataan kedua 82,4% atau 61 responden menyatakan sangat setuju bahwa semakin strategis lokasi usaha maka pendapatan semakin meningkat, 14,9% atau 11 responden menyatakan setuju, 1,4% atau 1 responden menjawab ragu-ragu atau netral, serta 1,4% atau 1 responden menjawab tidak setuju.
- c. Pada item pernyataan ketiga 27,0% atau 20 responden menyatakan setuju bahwa fasilitas di lokasi pasar mempengaruhi pendapatan, 27,0% atau 20 responden menjawab tidak setuju, 24,3% atau 18 responden

menyatakan sangat setuju, serta 21,6% atau 16 responden menjawab ragu-ragu atau netral.

- d. Pada item pernyataan keempat 55,4% atau 41 responden menyatakan sangat setuju bahwa lokasi usaha menjadi faktor utama dalam kemajuan usaha, 39,2% atau 29 responden menyatakan setuju, 4,1% atau 3 responden menjawab ragu-ragu atau netral, serta 1,4% atau 1 responden menjawab tidak setuju.

3. Penjelasan Responden Atas Variabel Jam Usaha

- a. Pada item pernyataan pertama 47,3% atau 35 responden menyatakan setuju bahwa sudah sesuai pemilihan waktu yang dilakukan pedagang, 44,6% atau 33 responden menyatakan sangat setuju, 5,4% atau 4 responden menjawab tidak setuju, serta 2,7% atau 2 responden menjawab ragu-ragu atau netral.
- b. Pada item pernyataan kedua 71,6% atau 53 responden menyatakan sangat setuju bahwa sudah sesuai pendapatan yang diterima pedagang terhadap lamanya berdagang, 14,9% atau 11 responden menyatakan setuju,

- 8,1% atau 6 responden menjawab ragu-ragu atau netral, serta 5,4% atau 4 responden menjawab tidak setuju
- c. Pada item pernyataan ketiga 81,1% atau 60 responden menyatakan sangat setuju bahwa semakin ramai wisatawan yang berkunjung maka pedagang akan menambah jam kerja, 10,8% atau 8 responden menyatakan setuju, 6,8% atau 5 responden menjawab tidak setuju, serta 1,4% atau 1 responden menjawab tidak setuju ragu-ragu atau netral.

4. Penjelasan Responden Atas Variabel Pendapatan

- a. Pada item pernyataan kesatu 58,1% atau 43 responden menyatakan sangat setuju bahwa sejauh ini pendapatan pedagang dapat memenuhi kebutuhan sehari-hari, 41,96% atau 31 responden menyatakan setuju.
- b. Pada item pernyataan kedua 93,2% atau 69 responden menyatakan sangat setuju bahwa pendapatan akan mengalami peningkatan saat musim-musim tertentu, seperti hari raya. 5,4% atau 4 responden menyatakan setuju, serta 1,4% atau 1 responden menjawab ragu-ragu atau netral.

- c. Pada item pernyataan ketiga 62,2% atau 37 responden menyatakan sangat setuju bahwa pendapatan yang diperoleh saat ini membawa taraf hidup lebih baik, 37,8% atau 28 responden setuju.
- d. Pada item pernyataan keempat 50,0% atau 37 responden menyatakan sangat setuju bahwa pendapatan yang diterima sudah sesuai dengan lokasi yang sekarang. 47,3% atau 35 responden menyatakan sangat setuju, 1,4% atau 1 responden menjawab tidak setuju, serta 1,4% atau 1 responden menjawab ragu-ragu atau netral.

2. Distribusi Rata-Rata Jawaban Responden

Tabel 4.14

Hasil Uji Deskripsi Rata-rata Variabel

Descriptive Statistics

	N	Minimum	Maximum	Mean	Std. Deviation
MODAL USAHA	74	9	20	18,25	1,817
LOKASI USAHA	74	11	20	17,05	2,113
JAM USAHA	74	6	15	13,50	1,932
PENDAPATAN	74	13	20	18,55	1,444
Valid N (listwise)	74				

Sumber: data diolah menggunakan SPSS 20

Data di atas menjelaskan bahwa didapat nilai terendah dari variabel X1 (*modal usaha*) sebesar 9 dengan nilai tertinggi 20, dan didapat nilai rata-rata sebesar 18,25

serta standar deviasi sebesar 1,817. Variabel X2 (*lokasi usaha*) sebesar 11 dengan nilai tertinggi 20, dan didapat nilai rata-rata sebesar 17,05 serta standar deviasi sebesar 2,113. Variabel X3 (*jam usaha*) sebesar 6 dengan nilai tertinggi 15, dan didapat nilai rata-rata sebesar 13,50 serta standar deviasi sebesar 1,932. Variabel Y (*pendapatan*) sebesar 13 dengan nilai tertinggi 20, dan didapat nilai rata-rata sebesar 18,55 serta standar deviasi sebesar 1,444.

D. Evaluasi Kelayakan

1. Uji Validitas

Uji validitas digunakan untuk mengukur sah atau valid tidaknya suatu kuisioner yang digunakan dalam penelitian. Untuk mengetahui valid tidaknya sebuah kuisioner apabila dinilai r_{hitung} lebih besar dari r_{tabel} . Kriteria validitas yang digunakan dengan $n = 74$ pada taraf signifikansi 5% (0,05) $df = n-2$ maka di peroleh r tabel sebesar 0,229. Adapun hasil pengukuran uji validitas terhadap penelitian dengan menggunakan SPSS 20 sebagai berikut:

Tabel 4.15
Hasil Uji Validitas Variabel *Modal Usaha* (X_1)

Pernyataan	r_{hitung}	r_{tabel}	Keterangan
1	0,589	0,229	Valid
2	0,846	0,229	Valid
3	0,782	0,229	Valid
4	0,800	0,229	Valid

Sumber: data diolah menggunakan SPSS 20

Berdasarkan tabel di atas bahwa seluruh pernyataan pada variabel *modal usaha* (X_1) menunjukkan hasil yang signifikan r_{hitung} lebih besar dari r_{tabel} . Maka dapat disimpulkan bahwa semua item pernyataan dinyatakan valid untuk digunakan dalam instrumen penelitian.

Tabel 4.16
Hasil Uji Validitas Variabel *Lokasi Usaha* (X_2)

Pernyataan	r_{hitung}	r_{tabel}	Keterangan
1	0,616	0,229	Valid
2	0,585	0,229	Valid
3	0,827	0,229	Valid
4	0,793	0,229	Valid

Sumber: data diolah menggunakan SPSS 20

Berdasarkan tabel di atas bahwa seluruh pernyataan pada variabel *lokasi usaha* (X_2) menunjukkan hasil yang signifikan r_{hitung} lebih besar dari r_{tabel} . Maka dapat disimpulkan

bahwa semua item pernyataan dinyatakan valid untuk digunakan dalam instrumen penelitian.

Tabel 4.17

Hasil Uji Validitas Variabel *Jam Usaha* (X_3)

Pernyataan	r_{hitung}	r_{tabel}	Keterangan
1	0,709	0,229	Valid
2	0,899	0,229	Valid
3	0,743	0,229	Valid

Sumber: data diolah menggunakan SPSS 20

Berdasarkan tabel di atas bahwa seluruh pernyataan pada variabel *jam usaha* (X_3) menunjukkan hasil yang signifikan r_{hitung} lebih besar dari r_{tabel} . Maka dapat disimpulkan bahwa semua item pernyataan dinyatakan valid untuk digunakan dalam instrumen penelitian.

Tabel 4.18

Hasil Uji Validitas Variabel *Pendapatan* (Y)

Pernyataan	r_{hitung}	r_{tabel}	Keterangan
1	0,691	0,229	Valid
2	0,601	0,229	Valid
3	0,767	0,229	Valid
4	0,891	0,229	Valid

Sumber: data diolah menggunakan SPSS 20

Berdasarkan tabel di atas bahwa seluruh pernyataan pada variabel *pendapatan* (Y) menunjukkan hasil yang signifikan r_{hitung} lebih besar dari r_{tabel} . Maka dapat disimpulkan bahwa semua item pernyataan dinyatakan valid untuk digunakan dalam instrumen penelitian.

2. Uji Reliabilitas

Uji reliabilitas dapat dilakukan bersama-sama terhadap seluruh butir pernyataan. Uji reliabilitas dalam penelitian ini menggunakan SPSS 20. Dikatakan reliabel jika nilai $\alpha > 0,6$.

Tabel 4.19
Hasil Uji Reliabilitas

Variabel	Cronbach Alpha	No Of Item
Modal Usaha (X1)	0,750	5
Lokasi Usaha (X2)	0,642	4
Jam Usaha (X3)	0,692	3
Pendapatan(Y)	0,728	4

Sumber: data diolah menggunakan SPSS 20

Hasil uji reliabilitas tersebut menunjukkan semua variabel mempunyai koefisien Alpha di atas 0,6, sehingga dapat dikatakan semua konsep pengukur masing-masing variabel dari kuisioner adalah reliabel. Sehingga item-item

pada masing-masing konsep variabel tersebut layak digunakan sebagai alat ukur.

E. Uji Asumsi Klasik

1. Uji Normalitas

Uji normalitas berfungsi apakah dalam model regresi variabel pengganggu atau residual berdistribusi normal. Pada prinsipnya uji normalitas dapat diketahui dengan uji non-parametrik kolmogrov-smirnov dengan melihat nilai test statistic kolmogrov-smirnov dengan tingkat signifikansi 5%. Apabila hasil output menunjukkan nilai di atas signifikansi 0,05 berarti data terdistribusi secara normal. Berikut ini hasil uji normalitas data:

Tabel 4.20
Uji One-Sample Kolmogorov-Smirnov Test

		Unstandardized Residual
N		74
Normal Parameters ^{a,b}	Mean	0E-7
	Std. Deviation	,92422307
Most Extreme Differences	Absolute	,126
	Positive	,076
	Negative	-,126
Kolmogorov-Smirnov Z		1,086
Asymp. Sig. (2-tailed)		,189

Sumber: data diolah menggunakan SPSS 20

Hasil dari uji normalitas dengan kolmogrov smirnov menunjukkan bahwa semua data terdistribusi secara normal, seluruh nilai variabel pada tabel di atas signifikansi 5%, sehingga model regresi memenuhi asumsi normalitas.

2. Uji Multikolinearitas

Untuk mendeteksi ada atau tidaknya multikolinearitas dalam model regresi dapat dilihat dengan cara melihat nilai tolerance dan nilai VIF. Jika nilai tolerance lebih dari 0,10 dan atau nilai VIF lebih besar dari 10 maka tidak terjadi multikolinearitas. Berikut hasil uji multikolinearitas dengan menggunakan SPSS 20:

Tabel 4.21
Hasil Uji Multikolinearitas
Coefficients^a

Model	Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	t	Sig.	Collinearity Statistics	
	B	Std. Error	Beta			Tolerance	VIF
(Constant)	8,034	1,137		7,066	,000		
1 MODAL	,205	,083	,259	2,459	,016	,528	1,893
LOKASI_USA	,379	,073	,554	5,178	,000	,510	1,959
HA							
JAM_USAHA	,024	,075	,032	,320	,750	,579	1,728

Sumber: data diolah menggunakan SPSS 20

Tabel di atas menunjukkan bahwa variabel *modal usaha, lokasi usaha, jam usaha* memiliki nilai *tolerance* lebih besar dari 0,10 dan nilai VIF kurang dari 10 yang berarti tidak terjadi gejala multikolinearitas.

3. Uji Heteroskedastisitas

Uji heteroskedastisitas bertujuan untuk menguji apakah dalam sebuah model regresi terjadi ketidaksamaan variance dari residual suatu pengamatan ke pengumuman yang lain. Uji heteroskedastisitas yang digunakan dalam penelitian ini dengan menggunakan uji gletser.

Tabel 4.22

Hasil Uji Heteroskedastisitas

Coefficients^a

Model	Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	t	Sig.
	B	Std. Error	Beta		
(Constant)	2,210	,630		3,507	,001
1 MODAL	-,032	,046	-,110	-,699	,487
LOKAS_USAH	-,052	,041	-,204	-1,275	,207
A JAM_USAHA	,001	,042	,002	,016	,987

a. Dependent Variable: RES2

Sumber: data diolah menggunakan SPSS 20

Jika nilai signifikansi lebih besar dari 5% maka tidak terjadi heteroskedastisitas . Dari tabel di atas menunjukkan

bahwa nilai seluruh variabel lebih besar dari signifikan 0,05 sehingga dapat disimpulkan bahwa tidak terdapat gejala heteroskedastisitas.

4. Uji Autokorelasi

Uji autokorelasi digunakan untuk mengetahui apakah ada korelasi antara kesalahan pengganggu pada periode sebelumnya pada model regresi linear yang dipergunakan. Untuk mengetahui adanya autokorelasi pada model regresi dapat dilakukan dengan cara uji Durbin Watson.

Tabel 4.23
Hasil Uji Autokorelasi

Model Summary^b

Model	R	R Square	Adjusted R Square	Std. Error of the Estimate	Durbin-Watson
1	,768 ^a	,591	,573	,944	1,687

a. Predictors: (Constant), JAM_USAHA, MODAL, LOKAS_USAHA

b. Dependent Variable: PENDAPATAN

sumber: data diolah menggunakan SPSS 20

Tabel di atas menunjukkan bahwa nilai DW sebesar 1,687 nilai ini akan dibandingkan dengan nilai menggunakan

nilai signifikan 5%, jumlah sampel 74 (n) dan jumlah variabel independen 3 ($k=3$), maka nilai di tabel DW sebagai berikut:

Tabel 4.24
Nilai Durbin Watson

DW	dL	dU	4 – dL	4 – dU
1,687	1.5397	1.7079	2.4603	1.5397

Dari tabel diatas didapatkan nilai DW sebesar 1,687. Nilai DW ini akan dibandingkan dengan nilai tabel DW dengan menggunakan signifikansi 5%, dengan jumlah sampel 74 (n) dan $k=2$ (variabel bebas), maka dalam tabel DW dinyatakan nilai dL sebesar 1,5397 dan dU sebesar 1,709. Berdasarkan output SPSS di atas, diketahui nilai Durbin Watson sebesar 1,687. Nilai dU lebih besar dari DW ($dU > DW$). Sehingga terjadi autokorelasi positif dan dapat disimpulkan bahwa terdapat masalah autokorelasi pada model regresi tersebut, untuk mengatasi masalah tersebut maka diperlukan uji tambahan, yaitu dengan melakukan *Run Test*. *Run test* digunakan untuk melihat apakah data residual

terjadi secara random atau tidak (sistematis). Adapun hasil output uji *Run Test* adalah sebagai berikut:

Tabel. 4.25

Hasil Uji Autokorelasi dengan *Run Test*

Runs Test	
	Unstandardized Residual
Test Value ^a	,15458
Cases < Test Value	37
Cases >= Test Value	37
Total Cases	74
Number of Runs	39
Z	,234
Asymp. Sig. (2-tailed)	,815

a. Median

Sumber data diolah menggunakan SPSS versi 20

Berdasarkan Output SPSS tersebut, diketahui nilai *Asymp. Sig. (2-tailed)* sebesar 0,815 lebih besar > dari 0,05, maka dapat disimpulkan bahwa tidak terdapat gejala atau masalah autokorelasi. Dengan demikian, masalah autokorelasi yang tidak dapat diselesaikan dengan durbin watson dapat teratasi melalui uji *run test*.

F. Pengujian Hipotesis

1. Uji Simultan (F)

Uji f digunakan untuk mengetahui pengaruh variabel independent secara signifikan terhadap variabel dependent. Jika $F_{hitung} < F_{tabel}$ maka secara bersama-sama variabel independen memiliki pengaruh terhadap variabel dependent, dimana tingkat signifikan yang digunakan 5%.

Tabel 4.26
Hasil Uji Simultan (F)

ANOVA^a

Model	Sum of Squares	Df	Mean Square	F	Sig.
1 Regression	89,928	3	29,976	33,651	,000 ^b
Residual	62,356	70	,891		
Total	152,284	73			

a. Dependent Variable: PENDAPATAN

b. Predictors: (Constant), JAM_USAHA, MODAL, LOKAS_USAHA

Sumber: data diolah menggunakan SPSS 20

Berdasarkan tabel di atas diketahui bahwa nilai F_{hitung} sebesar 33,651 nilai ini lebih besar dari F_{tabel} yaitu 2,73 dengan signifikansi 0,000. Karena nilai signifikansinya jauh

lebih kecil dari 0,05 maka model regresi dapat digunakan untuk memprediksi pendapatan pedagang dapat dikatakan bahwa semua variabel bebas secara bersama-sama berpengaruh signifikan terhadap pendapatan pedagang.

2. Uji Parsial (T)

Uji t digunakan untuk mengetahui pengaruh variabel bebas secara parsial terhadap keputusan pembelian. Jika $t_{hitung} > t_{tabel}$ atau nilai signifikan $< 0,05$ maka terdapat pengaruh yang signifikan. dalam penelitian ini nilai t tabel sebesar 1,66691.

Tabel 4.27
Hasil Uji Parsial (T)

Coefficients^a

Model	Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	T	Sig.
	B	Std. Error	Beta		
(Constant)	8,034	1,137		7,066	,000
1 MODAL	,205	,083	,259	2,459	,016
LOKAS_USAHA	,379	,073	,554	5,178	,000
JAM_USAHA	,024	,075	,032	,320	,750

a. Dependent Variable: PENDAPATAN

sumber: data diolah menggunakan SPSS 20

Berdasarkan tabel di atas dapat diketahui bahwa:

1. Variabel *modal usaha* menunjukkan nilai $t_{hitung} > t_{tabel}$ ($2,459 > 1,66691$) dengan signifikansi ($0,016 < 0,05$) berarti variabel *modal usaha* berpengaruh terhadap variabel tingkat pendapatan pedagang pasar, maka H_a diterima.
2. Variabel *lokasi usaha* menunjukkan nilai $t_{hitung} > t_{tabel}$ ($5,178 > 1,66691$) dengan signifikansi ($0,000 < 0,05$) berarti variabel *modal usaha* berpengaruh terhadap variabel tingkat pendapatan pedagang pasar, maka H_a diterima.
3. Variabel *jam usaha* menunjukkan nilai $t_{hitung} < t_{tabel}$ ($0,320 < 1,66691$) dengan signifikansi ($0,750 > 0,05$) berarti variabel *jam usaha* tidak berpengaruh terhadap variabel tingkat pendapatan pedagang pasar, maka H_a ditolak.

4. Uji Determinasi

koefisien determinasi memiliki fungsi untuk menjelaskan sejauh mana kemampuan variabel independen (*modal, lokasi usaha, dan jam kerja*) terhadap variabel

dependen (pendapatan) dengan melihat *R Square*. Hasil koefisien determinasi dapat dilihat pada tabel berikut :

Tabel 4.28
Hasil Uji Determinasi

Model Summary

Model	R	R Square	Adjusted R Square	Std. Error of the Estimate
1	,768 ^a	,591	,573	,944

a. Predictors: (Constant), JAM_USAHA, MODAL, LOKASI_USAHA

sumber: data diolah menggunakan SPSS 20

Dari tabel di atas diperoleh nilai *R square* atau koefisien determinasi yang menunjukkan seberapa bagus nilai regresi yang dibentuk oleh interaksi variabel bebas dan variabel terikat. Nilai *r square* yang diperoleh adalah 0,591 atau 59,1% hal ini berarti 59,1% variabel pendapatan pedagang dijelaskan dari variabel *modal usaha, lokasi usaha dan jam kerja* sedangkan sisanya ($100\% - 59,1\% = 40,9\%$) dijelaskan oleh sebab-sebab yang lain diluar variabel yang diteliti seperti *lama usaha, parkir, perayaan hari raya*.

G. Pembahasan Hasil Penelitian

Di dalam pembahasan ini penulis menguraikan fakta-fakta lapangan yang telah diuraikan di atas kaitannya dengan menjawab rumusan masalah yaitu **“Apakah Terdapat Pengaruh Modal, Lokasi dan Jam Usaha Terhadap Tingkat Pendapatan Pedagang Pasar Tradisional”**. Berikut ini adalah pembahasandari hasil analisis yang telah dilakukan.

Kontribusi variabel modal, lokasi dan jam usaha dalam upaya memengaruhi variabel tingkat pendapatan secara simultan (bersama-sama) dapat diwakili oleh besarnya koefisien determinasi. Sebagaimana sudah diuraikan diatas, bahwa nilai koefisien determinasi yang dinotasikan dalam angka (R^2) adalah sebesar 0,591 atau 59,1% yang artinya besar pengaruh variabel independen terhadap variabel dependen secara simultan adalah sebesar 59,1%, sisanya sebesar 40,9% dipengaruhi faktor lain yang tidak diteliti seperti lama usaha, parkir, perayaan hari raya.

Besarnya kontribusi masing-masing variabel independen tersebut diatas baik secara parsial maupun simultan masih perlu dianalisis lebih lanjut guna mengetahui apakah hasilnya dapat diterima atau tidak. Dan untuk mengetahui diperlukan uji

hipotesis. Diketahui dalam mengujihipotesis secara parsial,diperlukan uji T, sedangkan untuk mengujihipotesis secara simultan diperlukan uji F.

1. Pengaruh Modal Usaha Berpengaruh Positif Signifikan Secara Parsial Terhadap Pendapatan Yang Diterima Pedagang.

H1 = Modal berpengaruh terhadap pendapatan yang diterima pedagang pasar Petir

Dari hasil pengujian hipotesis (H1) yang ditunjukan peneliti terbukti bahwa Variabel modal usaha (X1) secara parsial berpengaruh positif signifikan terhadap pendapatan yang diterima oleh pedagang. Melalui hasil perhitungan yang telah dilakukan diperoleh nilai t_{hitung} sebesar 2,459 lebih besar dari t_{tabel} sebesar 1,66691 dengan taraf signifikansi hasil sebesar 0,016 tersebut lebih kecil dari 0,05, dengan demikian H_a diterima dan H_o ditolak. Rata-rata modal usaha pedagang pasar Petir adalah lebih dari Rp.12.000.000,00,- per-bulan dengan jumlah responden 29 dan presentase 39,2%. Penelitian ini sejalan dengan penelitian sebelumnya dari Firdaus (2013) yang berpendapatat bahwa modal usaha berperan penting

terhadap kelangsungan usaha perdagangan dalam rangka memperoleh pendapatan dan keuntungan yang maksimal. Menurut responden Bapak Afehingga pendapatan saya pun meningkat jika barang yang dibutuhkan konsumen semakin lengkap ditoko saya”.¹

Pendapat responden tersebut membuktikan bahwa dalam menjalankan suatu usaha, modal usaha memegang peranan penting dalam usaha perdagangan karena semakin besar modal usaha, maka pendapatan akan meningkat dan barang dagangan pun semakin banyak sehingga akan mempengaruhi kelancaran kekuatan berdagang. Dengan demikian dapat disimpulkan bahwa berdasarkan pengujian terhadap 74 responden pedagang pasar Petir pengujian ini secara statistik membuktikan bahwa modal berpengaruh terhadap pendapatan yang diterima pedagang pasar.

2. Pengaruh Lokasi Usaha Berpengaruh Positif Signifikan Secara Parsial Terhadap Pendapatan Yang Diterima Pedagang.

Dari hasil pengujian Hipotesis (H1) yang dilakukan peneliti terbukti bahwa secara parsial lokasi usaha (X3)

¹ Hasil wawancara dengan Bapak Aan selaku pedagang Pasar Petir Pada Tanggal 29 April 2019

tidak berpengaruh positif yang signifikan terhadap pendapatan pedagang. Melalui hasil perhitungan yang telah dilakukan diperoleh nilai t_{hitung} 5,178 lebih besar dari t_{tabel} sebesar 1,66691 dengan taraf signifikansi hasil sebesar 0,000 tersebut lebih kecil dari 0,05, dengan demikian H_a diterima dan H_o ditolak. Rata-rata responden menjawab strategis dengan jumlah responden sebesar 48 dengan presentase 64,9%. Hal ini didukung oleh penelitian dari Dewa Made Aris Artaman, Ni Nyoman Yuliarmi dan I Ketut Djayastra (2015) mengatakan bahwa lokasi merupakan bagian penting dalam berdagang, sebab lokasi yang strategis akan mudah dijangkau oleh banyak konsumen. Menurut responden Ibu Titin (Pedagang pakaian jadi) dalam wawancara mendalam yang dilakukan di Pasar Petir menyatakan yaitu :

“Semakin strategis tempat dagangan saya, maka pendapatan saya pun meningkat karena banyak sekali yang menjadi pelanggan saya setelah melihat tempat lokasi saya berdagang dekat dan mudah dijangkau”.²

²Hasil wawancara dengan Ibu Titin selaku pedagang Pasar Petir Pada Tanggal 28 April 2019

Pendapat responden tersebut membuktikan bahwa dalam menjalankan suatu usaha, lokasi usaha akan mempengaruhi pendapatan pedagang karena semakin strategis lokasi nya maka pendapatan akan meningkat dan menjadikan faktor utama kemajuan usaha. Dengan demikian dapat disimpulkan bahwa berdasarkan pengujian terhadap 74 responden pedagang pasar Petir pengujian ini secara statistik membuktikan bahwa lokasi pedagang berpengaruh positif terhadap pendapatan pedagang.

3. Pengaruh Jam Usaha Tidak Berpengaruh Signifikan Secara Parsial Terhadap Kepercayaan Donatur yang Dilakukan Pedagang Terhadap Pendapatan Yang Diterima Pedagang.

Dari hasil pengujian Hipotesis (H1) yang dilakukan peneliti secara parsial terbukti bahwa variabel jam usaha (X3) tidak berpengaruh positif yang signifikan terhadap pendapatan pedagang. Melalui hasil perhitungan yang telah dilakukan diperoleh nilai t_{hitung} 0,320 lebih kecil dari t_{tabel} sebesar 1,66691 dengan taraf signifikansi hasil sebesar 0,750 tersebut lebih besar dari 0,05 dengan demikian H_a ditolak dan H_o diterima. Pedagang di Pasar Petir harus mengikuti

peraturan yang telah dibuat oleh Kepala Pasar sehingga banyak pedagang tutup kios pada jam yang telah ditentukan yaitu jam 14.00 siang.

4. Pengaruh Modal, Lokasi Dan Jam Usaha Secara Simultan Terhadap Pendapatan yang Diterima Pedagang Pasar Petir.

Pengaruh modal, lokasi dan jam usaha berpengaruh secara simultan terhadap tingkat pendapatan pedagang pasar menunjukkan bahwa ada pengaruh secara bersama-sama antara *modal*, *lokasi*, *jam usaha*, terhadap tingkat pendapatan pedagang. Hal ini ditunjukkan dengan uji ANOVA atau uji F didapat F hitung sebesar 33.651 nilai ini lebih besar dari F tabel 2,73 dengan probabilitas 0,000. Karena nilai signifikansi jauh lebih kecil dari 0,05 maka model regresi dapat digunakan untuk memprediksi tingkat pendapatan pedagang atau dapat dikatakan bahwa ketiga variabel *modal*, *lokasi*, dan *jam usaha*, secara bersama-sama berpengaruh terhadap tingkat pendapatan pedagang. Hipotesis ini mendukung penelitian yang dilakukan oleh Ike Wahyu Nurfiana (2018), Dewa Made Aris Artaman dkk (2015),

hristi Mei Wulandari (2017), Umami Praditasari (2018), Rosetyadi Artistyan Firdaus (2013). yang hasil penelitiannya menunjukkan bahwa modal, lokasi, dan jam usaha berpengaruh signifikan secara simultan terhadap tingkat pendapatan pedagang.

5. Pengaruh Besarnya Presentase Modal, Lokasi, dan Jam Usaha Terhadap Tingkat Pendapatan Pedagang Pasar Petir Di Kabupaten Serang.

Dari hasil penelitian yang dilakukan peneliti dapat diketahui bahwa besarnya presentasi modal sangat berpengaruh terhadap tingkat pendapatan pedagang sebesar 52,7% menyatakan bahwa modal usaha mempengaruhi pendapatan pedagang, selanjutnya 82,4% menyatakan bahwa semakin besar modal usaha, maka pendapatan meningkat dan 74,3% menyatakan bahwa semakin besar modal usaha maka barang dagangan semakin banyak kemudian 51,4% modal akan mempengaruhi kelancaran dalam berdagang.

Selanjutnya penelitian yang dilakukan peneliti dapat diketahui bahwa besarnya presentasi lokasi usaha sangat berpengaruh terhadap tingkat pendapatan pedagang sebesar

63,5% menyatakan bahwa lokasi usaha mempengaruhi pendapatan, dan 82,4% menyatakan bahwa semakin strategis lokasi usaha maka pendapatan akan meningkat, selanjutnya 27,0% menyatakan bahwa fasilitas di lokasi pasar juga akan mempengaruhi pendapatan, kemudian 55,4% menyatakan bahwa lokasi usaha menjadi faktor kemajuan dalam usaha.

Kemudian penelitian yang dilakukan peneliti dapat diketahui bahwa besarnya presentasi jam usaha sangat berpengaruh terhadap tingkat pendapatan pedagang sebesar 47,3% menyatakan bahwa pemilihan waktu sudah sesuai dengan yang dilakukan pedagang, selanjutnya 71,6% menyatakan bahwa pendapatan yang diterima pedagang sudah sesuai dengan lamanya berdagang, dan 81,1% bahwa semakin ramai konsumen yang berkunjung maka pedagang akan menambah jam kerjanya untuk memaksimalkan pendapatannya.

BAB V

PENUTUP

A. Kesimpulan

Dari hasil penelitian dan pembahasan skripsi ini yang berjudul “Pengaruh Modal, Lokasi dan Jam Usaha Terhadap Tingkat Pendapatan Pedagang Pasar Tradisional” maka dapat disimpulkan:

1. Variabel *modal* (X1), *lokasi usaha* (X3) secara bersama-sama (simultan) mempunyai pengaruh yang signifikan terhadap tingkat pendapatan pedagang. Terlihat F_{hitung} sebesar 33.651 nilai ini lebih besar dari F_{tabel} yaitu 2,73 dengan probabilitas 0,000 yang berarti *modal* (X1), *lokasi* (X2), *jam usaha* (X3) mempunyai peran terhadap tingkat pendapatan pedagang Pasar Petir. Dalam pengujian secara parsial variabel *modal usaha* (X1) menunjukkan nilai $t_{hitung} > t_{tabel}(2,459 > 1,66691)$ dengan signifikansi $(0,016 < 0,05)$, dan *lokasi usaha* (X2) menunjukkan nilai $t_{hitung} > t_{tabel}(5,178 > 1,66691)$ dengan signifikansi $(0,000 < 0,05)$, namun variabel *jam usaha* (X3) menunjukkan nilai $t_{hitung} < t_{tabel}(0,320 < 1,66691)$ dengan signifikansi $(0,750 >$

0,05) tidak memiliki pengaruh yang signifikan terhadap tingkat pendapatan pedagang dengan nilai signifikansi lebih besar dari 0,05 dan nilai t hitung lebih kecil dari t tabel.

2. Hasil penelitian menunjukkan bahwa besarnya presentasi modal, lokasi dan jam usaha sangat berpengaruh terhadap tingkat pendapatan, dimana 82,4% menyatakan bahwa semakin besar modal usaha, maka pendapatan meningkat kemudian 82,4% menyatakan bahwa semakin strategis lokasi usaha maka pendapatan akan meningkat dan 81,1% bahwa semakin ramai konsumen yang berkunjung maka pedagang akan menambah jam kerjanya untuk memaksimalkan pendapatannya.

B. Saran

1. Modal disetiap pekerjaan memanglah sebuah faktor utama dalam seseorang untuk memulai usaha. Oleh karena itu bagi para pedagang agar selalu memisahkan uang pribadinya dan juga pendapatan perbulan agar bisa mengawasi pengeluaran yang tidak penting.
2. Pedagang pasar tradisisonal diharapkan bagi pedagang pasar tradisional disarankan meningkatkan jumlah modal yang digunakan sehingga jumlah modal yang lebih besar diharapkan terjadi peningkatan jumlah barang dagangan

yang diperdagangkan, sehingga dapat meningkatkan pendapatan.

3. Pada penelitian diketahui bahwa hanya tiga variabel yang mempengaruhi tingkat pendapatan pedagang, sehingga diharapkan bagi peneliti selanjutnya untuk mengamati variabel lain dan menggunakan variabel yang tidak digunakan dalam penelitian ini yang akan mempengaruhi tingkat pendapatan pedagang.
4. Pemerintah kabupaten Serang juga harus memperhatikan Lokasi tempat para pedagang berjualan dengan memberikan akses yang mudah dan juga memberikan kenyamanan kepada baik itu pedagang maupun konsumen supaya dengan strategisnya lokasi usaha dapat meningkatkan pendapatan pedagang.

DAFTAR PUSTAKA

Buku

- Ahman, Eeng. *Membina Kompetensi Ekonomi*, Bandung: Gravindo Media Pratama, 2007.
- Ariyanti dan Widaningsi. *Aspek-Aspek Hukum Kewirausahaan*, Malang: Polinema Press, 2018.
- Asfia Murni dan Lia Amaliawati. *Ekonomika Mikro*, Bandung: PT. Refika Aditama, 2012.
- Basri, Chatib. *Rumah Ekonomi Rumah Buday*, Jakarta: PT Gramedia, 2012.
- Chaudhry, Muhammad Sharif. *Sistem Ekonomi Islam Sistem Ekonomi Islam*, cet.2, Jakarta: Kencana Prenadamedia Group, 2014.
- Darmawan, Arif. *Ekonomi Politik Pembangunan*, Ponorogo: Uwais Inspirasi Indonesia, 2018)
- Departemen Agama RI. *Al-Qur'an dan Terjemahnya*, Jakarta Timur: CV Darus Sunnah, 2002.
- Dimyati, Johny. *Metodologi Penelitian Pendidikan dan Aplikasinya pada Pendidikan Anak Usia Dini (PAUD)*, Jakarta: Kencana Prenada Media Grup, 2013.
- Gary Amstronng dan Philip Kotler. *Prinsip-Prinsip Pemasaran, Edisi 12 jilid 1*, Jakarta: Erlangga, 2008.
- Hardius Usman dan Nachrowi D Nachrowi. *Pendektan Populer dan Praktis Ekonometrika*, Jakarta: Lembaga Penerbit Fakultas Ekonomi UI, 2006.

- Harsanto, Budi. *Dasar Ilmu Manajemen Operasi*, Bandung: Unpad Press, 2013.
- Hendryadi dan Suryani. *Metode Riset Kuantitatif*, Jakarta: Prenadamedia Group, 2015.
- Ibrahim, Zaini. *Pengantar Ekonomi Mikro*, Depok: CV. Media Damar Madani, 2015.
- Indrayani dan Damsar. *Pengantarh Sosiologi Pasar*, Jakarta: Prenamedia Group, 2018.
- Juliasty, Sari. *Cerdas Mendapatkan dan Mengelola Modal Usaha*, Jakarta: Balai Pustaka , 2009.
- Kasmir. *Kewirausahaan*, Bandung: PT RajaGrafindo. 2014.
- M. Fuad dkk. *Pengantar Bisnis*, Jakarta: PT. Gramedia Pustaka Utama, 2006.
- Machfoedz, Mahmud. *Pengantar Bisnis Modern*, Yogyakarta: CV Andi Offset, 2015.
- Malano, Herman. *Selamatkan Pasar Tradisional : Potret Ekonomi Rakyat kecil*, Jakarta: PT Gramedia Pustaka Umum, 2011.
- Muhammad, Abdul Kadir. *Hukum Perusahaan Indonesia*. cet.4, Bandung: PT. Citra Aditya Bakti, 2010.
- Peraturan Presiden Republik Indonesia nomor 112 tahun 2007.
- Rozalinda. *Ekonomi Islam*, Jakarta: PT. RajaGrafindo Persada, 2015.
- Soemarso S.R. *Akuntansi Suatu Pengantar*, Jakarta: PT. Salemba Empat Patria, 2005.
- Sudarman, Ari. *Teori Ekonomi Mikro*, Yogyakarta: BPFE-Yogyakarta, 2004.

- Sudaryono. *Pengantar Bisnis*, Yogyakarta: CV Andi Offset, 2015.
- Sugiarto dkk. *Pengantar Bisnis*, Jakarta: PT Gramedia Pustaka Utama, 2006.
- Sugiyono. *Metode Penelitian Manajemen*, Bandung: Alfabeta, 2015.
- Sujarweni, V. Wiratna. *Metodologi Penelitian Bisnis dan Ekonomi*, Yogyakarta: Pustaka Baru Press, 2015.
- T. Gilarso, *Ilmu Ekonomi Mikro*, Yogyakarta: Penerbit Kansius, 2003.
- Wicaksono, Yudhy. *Panduan Praktis Buka Usaha dengan Modal Laptop*, Jakarta: PT. Elex Media Komputindo, 2010.
- Yusuf, Muri. *Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif, & Penelitian Gabungan*, Jakarta: Kencana, 2017.

SKRIPSI DAN JURNAL

- Christi Mei Wulandari, *Analisis Pendapatan Pedagang Pasar Baru Kencong Kabupaten Jember*, Jurnal Ilmu Ekonomi, Vol 1 Jilid 2, 2017.
- Dewa Made Aris Artaman, Ni Nyoman Yuliarmi, dan I Ketut Djayastra, *Analisis Faktor-faktor yang Mempengaruhi Pendapatan Pedagang Pasar Seni Sukawati Gianyar*, Jurnal Ekonomi dan Bisnis Universitas Udayana, Vol. 4 No.2, 2015.
- Ike Wahyu Nurfiana, *Analisis Pengaruh Modal, Jam kerja, dan Lokasi Terhadap Tingkat Pendapatan Pedagang Pasar*

Mraggen, Skripsi Ilmu Ekonomi Islam, skripsi, Juli, 2018.

Rosetyadi Artistyan Firdausa, *Pengaruh Modal Awal, Lama Usaha dan Jam Kerja Terhadap Pendapatan Pedagang Kios di Pasar Bintoro Demak*, Jurnal Ekonomi dan Bisnis Universitas Diponegoro Semarang, Jurnal, Vol 2 No. 1, 2013.

Ummi Praditasari, *Analisis Faktor-Faktor yang Mempengaruhi Pendapatan Pedagang di Pasar Sidodad (Kleco) Kota Surakarta*, Jurnal Ekonomi Universitas Muhammadiyah Surakarta, skripsi, 2018.

Afifi, Zulfa Nur. *Analisis Fakor-Faktor Yang Mempengaruhi Pendapatn Pedagang Pasar Induk Wonosoboi*, Jurnal Ekonomi Islam Universitas Islma Negeri Sunan Kalijaga Yogyakarta, skripsi, 2007.

INTERNET

<https://kbbi.web.id/pasar> diakses 18 Januari 2019 pukul 20.29.

Bismilahirrahmanirrahim

1. Identitas Responden

Petunjuk 1:

- Bacalah secara teliti setiap pertanyaan yang telah disediakan
- Berilah tanda centang (✓) untuk menjawab setiap pertanyaan, kecuali kolom **nama dan umur**

Nama :

Umur :

Jenis Kelamin : Laki-laki Perempuan

Jenis Barang Dagangan :

Pertanyaan

- Petunjuk 2:** Berilah tanda centang (\checkmark) untuk menjawab setiap pertanyaan, kecuali opsi

No	Indikator	Jawaban
1.	Modal Usaha	Kurang dari Rp 3.000.000
		Rp 3.000.000 – Rp 6.000.000
		Rp 6.000.000 – Rp 9.000.000
		Rp 9.000.000 – Rp 12.000.000
		Lebih dari Rp 12.000.000

No	Indikator	Jawaban
2.	Pendidikan	SD/ MI
		SMP/ MTS
		SMA/ SMK/ STM/ MA
		Diploma
		Sarjana

No	Indikator	Jawaban
3.	Jam Kerja	Kurang dari 3 jam
		7 Jam
		9 Jam
		Lebih dari 9 Jam

No	Indikator	Jawaban	
4.	Lokasi Usaha	Strategis	
		Sangat Strategis	
		Tidak Strategis	
		Sangat Tidak Strategis	

No	Indikator	Jawaban
5.	Pendapatan	Kurang dari Rp 2.000.000
		Rp 2.000.000 – Rp 4.000.000
		Rp 6.000.000 – Rp 8.000.000
		Rp 8.000.000 – Rp 10.000.000
		Lebih dari Rp 10.000.000

Petunjuk 3 :

- a. Berilah tanda centang (✓) pada pertanyaan berikut yang sesuai dengan keadaan sesungguhnya pada kolom yang tersedia.
- b. Ada lima pilihan jawaban yang tersedia untuk masing-masing pernyataan yaitu :

1. **Sangat Setuju (SS)** : Nilai Skor 5
2. **Setuju (S)** : Nilai Skor 4
3. **Netral atau Ragu (N/R)** : Nilai Skor 3
4. **Tidak Setuju (TS)** : Nilai Skor 2
5. **Sangat Tidak Setuju (STS)** : Nilai Skor 1

No	PERNYATAAN	PENDAPAT				
		SS	S	N/R	TS	STS
	Modal Usaha (X1)					
1.	Modal usaha mempengaruhi pendapatan saya					
2.	Semakin besar modal usaha saya, maka pendapatan saya semakin meningkat					
3.	Semakin besar modal saya, semakin banyak barang dagangan saya					
4.	Modal usaha mempengaruhi kelancaran kegiatan berdagang saya					

No	PERNYATAAN	PENDAPAT				
		SS	S	N/R	TS	STS
	Lokasi Usaha (X2)					
1.	Lokasi usaha mempengaruhi pendapatan saya					
2.	Semakin strategis lokasi usaha, maka pendapatan saya semakin meningkat					
3.	Fasilitas di lokasi pasar mempengaruhi pendapatan saya					
4.	Lokasi usaha menjadi faktor utama dalam kemajuan usaha saya					

No	PERNYATAAN	PENDAPAT				
		SS	S	N/R	TS	STS
	Jam Usaha (X3)					
1.	Pemilihan waktu yang dilakukan pedagang sudah sesuai					
2.	Pendapatan yang diterima pedagang terhadap lamanya berdagang sudah sesuai					
3.	Semakin ramai wisatawan yang berkunjung, saya akan menambah jam kerja					

No	PERNYATAAN	PENDAPAT				
		SS	S	N/R	TS	STS
	Pendapatan (Y)					
1.	Sejauh ini pendapatan saya dapat memenuhi kebutuhan sehari-hari					
2.	Pendapatan saya mengalami peningkatan saat musim-musim tertentu, misalnya pada hari raya					
3.	Pendapatan yang saya peroleh saat ini membawa taraf hidup yang lebih baik					
4.	Pendapatan yang diterima dengan lokasi yang sekarang sudah sesuai.					

Dokumentasi Penelitian

1. Gambaran Pasar Petir



2. Wawancara dengan Kepala Pasar Petir



3. Wawancara Dengan Pedagang Pasar

