

**PENGARUH MODAL USAHA DAN LOKASI TERHADAP  
PENDAPATAN DENGAN LAMA USAHA SEBAGAI  
VARIABEL INTERVENING**  
(Studi Pada Pedagang Pasar Terpadu Dinoyo Kota Malang)

**SKRIPSI**



Oleh:

**ACHMAD MISBACHUL MUNIR**

**NIM : 14510011**

**JURUSAN MANAJEMEN  
FAKULTAS EKONOMI  
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI (UIN)  
MAULANA MALIK IBRAHIM  
MALANG  
2018**

**PENGARUH MODAL USAHA DAN LOKASI TERHADAP  
PENDAPATAN DENGAN LAMA USAHA SEBAGAI  
VARIABEL INTERVENING**  
(Studi Pada Pedagang Pasar Terpadu Dinoyo Kota Malang)

**SKRIPSI**

Diajukan Kepada:  
Universitas Islam Negeri (UIN) Maulana Malik Ibrahim Malang  
untuk Memenuhi Salah Satu Persyaratan  
dalam Memperoleh Gelar Sarjana Manajemen (SM)



Oleh:  
**ACHMAD MISBACHUL MUNIR**  
NIM : 14510011

**JURUSAN MANAJEMEN  
FAKULTAS EKONOMI  
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI  
MAULANA MALIK IBRAHIM  
MALANG  
2018**

**LEMBAR PERSETUJUAN**  
**PENGARUH MODAL USAHA DAN LOKASI TERHADAP**  
**PENDAPATAN DENGAN LAMA USAHA SEBAGAI**  
**VARIABEL INTERVENING**  
(Studi Pada Pedagang Pasar Terpadu Dinoyo Kota Malang)

**SKRIPSI**

Oleh

**ACHMAD MISBACHUL MUNIR**  
**NIM: 14510011**

Telah disetujui pada tanggal 02 April 2018

Dosen Pembimbing,



**Dr. H. Misbahul Munir, Lc., M.Ei**  
**NIP. 19750707 200501 1 005**

Mengetahui :

Ketua Jurusan,



**Dr. Agus Sucipto., MM†**

**NIP. 19670816200312 1 001**

**LEMBAR PENGESAHAN**  
**PENGARUH MODAL USAHA DAN LOKASI TERHADAP**  
**PENDAPATAN DENGAN LAMA USAHA SEBAGAI**  
**VARIABEL INTERVENING**  
 (Studi Pada Pedagang Pasar Terpadu Dinoyo Kota Malang)

SKRIPSI

Oleh

**ACHMAD MISBACHUL MUNIR**  
 NIM: 14510011

Telah Dipertahankan Di Depan Dewan Penguji  
 Dan Dinyatakan Diterima Sebagai Salah Satu Persyaratan  
 Untuk Memperoleh Gelar Sarjana Manajemen (SM)  
 Pada 11 Mei 2018

**Susunan Dewan Penguji**

1. Ketua  
Muhammad Sulhan, S.E., M.M.  
 NIP 19740604200604 1 002
2. Dosen Pembimbing/Sekretaris  
Dr. H. Misbahul Munir, Lc., M.Ei  
 NIP 19750707 200501 1 005
3. Penguji Utama  
Dr. Agus Sucipto, MM  
 NIP 19670816 200312 1 001

**Tanda Tangan**

: (Signature)

(Signature)

(Signature)

Disahkan Oleh:

Ketua Jurusan,



(Signature)  
 Dr. Agus Sucipto, MM  
 NIP 19670816 200312 1 001

## SURAT PERNYATAAN

Yang bertanda tangan di bawah ini:

Nama : Achmad Misbachul Munir  
NIM : 14510011  
Fakultas/Jurusan : Ekonomi/Manajemen

Menyatakan bahwa "Skripsi" yang saya buat untuk memenuhi persyaratan kelulusan pada Jurusan Manajemen Fakultas Ekonomi Universitas Islam Negeri (UIN) Maulana Malik Ibrahim Malang, dengan judul: **PENGARUH MODAL USAHA DAN LOKASI TERHADAP PENDAPATAN DENGAN LAMA USAHA SEBAGAI VARIABEL INTERVENING (Studi Pada Pedagang Pasar Terpadu Dinoyo Kota Malang).**

Adalah hasil karya saya sendiri bukan "duplikasi" dari karya orang lain. Selanjutnya apabila dikemudian hari ada "klaim" dari pihak lain, bukan menjadi tanggung jawab Dosen pembimbing dan atau pihak Fakultas Ekonomi, tetapi menjadi tanggung jawab saya sendiri.

Demikian surat pernyataan ini saya buat dengan sebenarnya dan tanpa paksaan dari siapapun.

Malang, 02 April 2018

Hormat Saya,



Achmad Misbachul Munir

NIM: 14510011

## LEMBAR PERSEMBAHAN

Dengan segala kerendahan hati, dan rasa terima kasih yang tiada terhingga aku persembahkan karyaku yang sangat sederhana ini kepada:

“Ayahandaku Ersan (Alm) dan Ibundaku Khalimah yang telah membesarkan aku dengan tulus dalam memberikan cinta dan kasih sayang dan tak pernah lelah mendengar keluh kesahku, memberiku sebuah ruang yang takkan pernah tergantikan”

“Keluarga besar yang telah memberikan banyak motivasi, semangat dan do’a untuk kelancaranku. Saudara perempuanku Nur Sa’idah yang selalu mendukungku dengan kasih dan sayangnya”

“Arini Aisyah Jalilah, yang selalu memberikan semangat dan selalu sabar dalam mendengarkan keluh kesahku, selalu mendukungku dan meberikan do’a terbaiknya”

“ Sahabat dan teman seperjuanganku terutama teman kos Joyosuko 21 (Nizar, Isal, Gunawan, Fahrul, Abu, Nyonyok, Irham, Aghan, Aribek, Abror) yang tidak bisa saya sebutkan satu perdatu yang selalu memberikan keramaian dalam keseharianku selama di Malang dan tak lupa teman-teman Manajemen angkatan 2014 yang selalu berbagi keceriaan dalam melewati suka duka selama perkuliahan”

Terimakasihku tak terhingga kuucapkan, teriring do’a semoga Allah selalu memberikan Rahmat-Nya...

## MOTTO

*“Kesuksesan tidak bisa dibandingkan dengan kesuksesan yang dicapai orang lain, melainkan dengan kesuksesan diri sendiri”*

*“Untuk mendapatkan sebuah kesuksesan membutuhkan kerja keras dan persiapan yang matang, jangan takut akan kegagalan dalam mencapai kesuksesan”*

### MAN JADDA WAJADA

*“Siapa yang bersungguh-sungguh pasti berhasil”*



## KATA PENGANTAR

بِسْمِ اللَّهِ الرَّحْمَنِ الرَّحِيمِ

Segala puji syukur kehadiran Allah SWT yang selalu melimpahkan rahmat, dan hidayah-Nya sehingga penyusunan skripsi yang berjudul “Pengaruh Modal Usaha Dan Lokasi Terhadap Pendapatan Dengan Lama Usaha Sebagai Variabel Intervening” dapat terselesaikan dengan baik.

Sholawat serta salam semoga tetap tercurahkan kehadiran baginda Nabi besar Muhammad SAW, yang dengan ajaran-ajarannya kita dapat menghadapi kehidupan yang semakin mengglobal ini dengan terbekali iman Islam.

Dalam kesempatan ini penulis ingin menyampaikan ucapan terima kasih kepada semua pihak yang telah memberikan bantuan sehingga penulis bisa menyelesaikan penulisan skripsi ini. Dengan segala kerendahan hati dan rasa hormat, Ucapan terima kasih penulis dihaturkan kepada :

1. Prof. Dr. Abdul Haris, M.Ag. selaku Rektor Universitas Islam Negeri Maulana Malik Ibrahim Malang.
2. Bapak Dr. H. Nur Asnawi, M.Ag. selaku Dekan Fakultas Ekonomi Universitas Islam Negeri Maulana Malik Ibrahim Malang.
3. Bapak Drs. Agus Sucipto, MM. selaku Ketua Jurusan Manajemen.
4. Bapak Dr. H. Salim Al Idrus, MM., M.Ag selaku Wali Dosen.
5. Bapak Dr. H. Misbahul Munir, Lc., M.Ei selaku Dosen Pembimbing.
6. Para Dosen Fakultas Ekonomi yang telah mengajarkan berbagi ilmu pengetahuan serta memberikan nasehat-nasehat kepada penulis selama studi di Universitas ini, beserta seluruh staf Fakultas Ekonomi Universitas Islam Negeri Maulana Malik Ibrahim Malang.
7. Kedua Orang Tuaku Bapak (Alm) Ersan dan Ibu Khalimah yang selalu mendoakan dan mendukungku.
8. Saudara perempuanku Nur Sa'idah terima kasih atas motivasi, dukungan dan doanya.

9. Pihak Pasar Terpadu Dinoyo yang telah membantu dalam penyelesaian skripsi saya.
10. Rekan-rekan mahasiswa Fakultas Ekonomi jurusan Manajemen angkatan 2014 yang telah banyak membantu serta memberikan dukungan dan sumbangsih pemikiran dalam memperlancar penulisan skripsi ini.
11. Serta semua pihak yang tidak dapat penulis sebutkan satu persatu-satu, yang telah membantu terselesaikannya skripsi ini.

Penulis mengucapkan terimakasih atas segala motivasi dan dukungannya, serta berdo'a semoga Allah SWT melipat gandakan pahala kebaikan kalian semua. Penulis menyadari, bahwa dalam penyusunan skripsi ini banyak mengalami kekurangan mengingat keterbatasan pengetahuan dan pengalaman yang penulis miliki. Untuk itu saran dan kritik dari semua pihak yang sifatnya membangun sangat penulis harapkan. Akhir kata, penulis berharap semoga penulisan skripsi ini dapat memberikan manfaat bagi penulis maupun pembaca.

Malang, 02 April 2018

Achmad Misbachul Munir

## DAFTAR ISI

### HALAMAN SAMPUL DEPAN

<b>HALAMAN JUDUL</b> .....	i
<b>HALAMAN PERSETUJUAN</b> .....	ii
<b>HALAMAN PENGESAHAN</b> .....	iii
<b>HALAMAN PERNYATAAN</b> .....	iv
<b>HALAMAN PERSEMBAHAN</b> .....	v
<b>HALAMAN MOTTO</b> .....	vi
<b>KATA PENGANTAR</b> .....	vii
<b>DAFTAR ISI</b> .....	ix
<b>DAFTAR TABEL</b> .....	xiii
<b>DAFTAR GAMBAR</b> .....	xiv
<b>DAFTAR LAMPIRAN</b> .....	xv
<b>ABSTRAK (bahasa Indonesia, Bahasa Inggris, dan Bahasa Arab)</b> .....	xvi
<b>BAB 1 PENDAHULUAN</b> .....	<b>1</b>
1.1 Latar Belakang .....	1
1.2 Rumusan Masalah .....	10
1.3 Tujuan Penelitian .....	10
1.4 Manfaat Penelitian .....	11
<b>BAB 2 KAJIAN PUSTAKA</b> .....	<b>13</b>
2.1 Hasil-hasil Penelitian Terdahulu .....	13
2.2 Kajian Teoritis .....	19
2.2.1 Pasar .....	19
2.2.1.1 Jenis-Jenis Pasar .....	20
2.2.1.2 Fungsi Pasar .....	22
2.2.1.3 Pasar Tradisional .....	23
2.2.2 Pendapatan .....	25
2.2.2.1 Jenis-Jenis Pendapatan .....	26
2.2.2.2 Tingkat Pendapatan .....	27

2.2.2.3 Faktor Yang Mempengaruhi Pendapatan .....	27
2.2.3 Modal Usaha .....	29
2.2.3.1 Modal Menurut Sumbernya .....	30
2.2.3.2 Modal Menurut Sifatnya .....	31
2.2.3.3 Hubungan Modal Usaha Dengan Pendapatan .....	32
2.2.4 Lokasi Usaha .....	33
2.2.4.1 Teori Lokasi .....	34
2.2.4.2 Memilih Lokasi Bisnis .....	36
2.2.4.3 Teori Menetapkan Lokasi Pertokoan .....	37
2.2.4.4 Memilih Lokasi Strategis untuk Usaha .....	38
2.2.4.5 Hubungan Lokasi Dengan Pendapatan .....	41
2.2.5 Lama Usaha .....	41
2.2.5.1 Cara Memperoleh Pengalaman Kerja .....	44
2.2.5.2 Manfaat Pengalaman Kerja .....	45
2.2.5.3 Faktor Yang Mempengaruhi Pengalaman Kerja .....	45
2.2.5.4 Hubungan Lama Usaha Dengan Pendapatan .....	45
2.3 Kerangka Konseptual .....	46
2.4 Hipotesis Penelitian .....	47
<b>BAB 3 METODE PENELITIAN .....</b>	<b>51</b>
3.1 Jenis dan Pendekatan Penelitian .....	51
3.2 Lokasi Penelitian .....	51
3.3 Populasi dan Sampel Penelitian .....	51
3.4 Teknik Pengambilan Sampel .....	53
3.5 Data dan Jenis Data .....	53
3.6 Teknik Pengumpulan Data .....	54
3.7 Skala Pengukuran .....	55
3.8 Definisi Operasional Variabel .....	56
3.9 Analisis Data .....	58
3.9.1 Uji Validitas .....	58
3.9.2 Uji Reliabilitas .....	59
3.9.3 Uji Asumsi Klasik .....	60

3.9.3.1 Uji Normalitas .....	61
3.9.3.2 Uji Multikolinieritas .....	61
3.9.3.3 Uji Heterokedastisitas .....	61
3.9.3.4 Uji Autokorelasi.....	62
3.9.3.5 Uji Linieritas .....	63
3.9.4 Analisis Jalur (Path Analisis) .....	63
<b>BAB 4 HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN .....</b>	<b>67</b>
4.1 Paparan Data Hasil Penelitian .....	67
4.1.1 Gambaran Umum Kota Malang .....	67
4.1.2 Sejarah Pasar Dinoyo .....	68
4.1.3 Organisasi Pedagang .....	71
4.2 Pembahasan Hasil Penelitian .....	72
4.2.1 Gambaran Umum Responden .....	72
4.2.2 Gambaran Distribusi Frekuensi Responden .....	75
4.2.2.1 Variabel Bebas .....	76
4.2.2.2 Variabel Terikat .....	78
4.2.2.3 Variabel Intervening .....	79
4.2.3 Analisis Data Penelitian .....	79
4.2.3.1 Uji Instrumen .....	79
4.2.3.2 Uji Asumsi .....	82
4.2.3.3 Analisis Jalur (Path).....	87
4.3 Pembahasan Hasil Penelitian .....	94
4.3.1 Pengaruh Modal Usaha Terhadap Pendapatan Pedagang Pasar Terpadu Dinoyo Kota Malang .....	94
4.3.2 Pengaruh Lokasi Terhaap Pendapatan Pedagang Pasar Terpadu Dinoyo Kota Malang .....	96
4.3.3 Pengaruh Lama Usaha Terhadap Pendapatan Pedagang Pasar Terpadu Dinoyo Kota Malang .....	99
4.3.4 Lama Usaha Memediasi Modal Usahaterhadap Pendapatan Pedagang Pasar Terpadu Dinoyo Kota Malang .....	102

4.3.5 Lama Usaha Memediasi Lokasi Terhadap Pendapatan Pedagang Pasar Terpadu Dinoyo Kota Malang .....	103
<b>BAB 5 PENUTUP.....</b>	<b>106</b>
5.1 Kesimpulan.....	106
5.2 Saran.....	107
<b>DAFTAR PUSTAKA</b>	
<b>LAMPIRAN</b>	



## DAFTAR TABEL

Tabel 1.1 Rata-Rata Penurunan Pendaptan Pedagang Sebelum Dan Sesudah Relokasi .....	5
Tabel 2.1 Peneltian Terdahulu .....	16
Tabel 2.2 Persamaan Dan Perbedaan Penelitian Sekarang Dengan Penelitian Terdahulu.....	19
Tabel 2.3 Penentuan Lama Usaha Dagang Pedagang.....	42
Tabel 3.1 Devinisi Operasional Variabel .....	57
Tabel 4.1 Responden Berdasar Jenis Kelamin.....	73
Tabel 4.2 Responden Berdasarkan Umur.....	73
Tabel 4.3 Responden Berdasar Jenis Dagangan .....	74
Tabel 4.4 Responden Berdasarkan Pendidikan.....	75
Tabel 4.5 Distribusi Frekuensi Item Variabel Modal Usaha.....	76
Tabel 4.6 Distribusi Frekuensi Item Variabel Lokasi .....	77
Tabel 4.7 Distribusi Frekuensi Item Variabel Pendapatan.....	78
Tabel 4.8 Distribusi Frekuensi Item Variabel Lama Usaha.....	79
Tabel 4.9 Hasil Uji Validitas.....	80
Tabel 4.10 Hasil Uji Reliabilitas.....	81
Tabel 4.11 Hasil Uji One-Sample Kolmogorov-Smirnov .....	82
Tabel 4.12 Hasil Uji Multikolineritas .....	83
Tabel 4.13 Hasil Uji Heterokedastisitas .....	84
Tabel 4.14 Durbin Watson (DW Test).....	85
Tabel 4.15 Hasil Uji Autokorelasi .....	86
Tabel 4.16 Hasil Uji Linieritas.....	86
Tabel 4.17 Hasil Analisis Path X1 Terhadap Y .....	87
Tabel 4.18 Hasil Analisis Path X2 Terhadap Y .....	88
Tabel 4.19 Hasil Analisis Path X1,X2, Terhadap Z.....	88
Tabel 4.20 Hasil Analisis Path Z Terhadap Y .....	89
Tabel 4.21 Hasil Analisis Path X1,Z, Terhadap Y.....	90
Tabel 4.22 Hasil Analisis Path X2,Z, Terhadap Y.....	91

## DAFTAR GAMBAR

Gambar 2.1 Kerangka Konseptual .....	47
Gambar 3.1 Model Analisis Jalur.....	64
Gambar 4.1 Pasar Dinoyo Sebelum Relokasi .....	69
Gambar 4.2 Pasar Merjosari.....	70
Gambar 4.3 Pasar Terpadu Dinoyo.....	71
Gambar 4.4 Kepengurusan Persatuan Pedagang Pasar Dinoyo Kota Malang .....	72



## DAFTAR LAMPIRAN

Lampiran 1. Angket Penelitian

Lampiran 2. Data Penelitian

Lampiran 3. Hasil SPSS

Lampiran 4. Dokumentasi

Lampiran 5. Surat Ijin Penelitian

Lampiran 6. Bukti Konsultasi



## ABSTRAK

Achmad Misbachul Munir. 2018. SKRIPSI. Judul: “Pengaruh Modal Usaha Dan Lokasi Terhadap Pendapatan Dengan Lama Usaha Sebagai Variabel Intervening (Pada Pedagang Pasar Terpadu Dinoyo Kota Malang)”

Pembimbing : Dr. H. Misbahul Munir, Lc., M.Ei

Kata Kunci : Modal Usaha, Lokasi, Pendapatan, Lama Usaha

---

Tujuan utama didirikannya suatu usaha adalah untuk mendapatkan laba. Guna menyediakan barang kebutuhan yang diinginkan oleh masyarakat tentunya pedagang memerlukan modal. Modal merupakan faktor penting dalam kegiatan usaha, sebab modal merupakan urat nadi bagi kelangsungan usaha. Selain modal, lokasi juga sangat menentukan bagi pendapatan pedagang. Karena lokasi yang strategis akan sangat menguntungkan dalam mendapatkan pendapatan yang banyak. Serta lama usaha akan berpengaruh terhadap pendapatan pedagang. Tujuan dari penelitian ini adalah untuk mengetahui apakah modal usaha dan lokasi dapat berpengaruh terhadap pendapatan dengan lama usaha sebagai variabel intervening.

Penelitian ini menggunakan penelitian dengan pendekatan kuantitatif. Populasi yang digunakan dalam penelitian ini adalah jumlah pedagang Pasar Terpadu Dinoyo sebanyak 822. Sampel penelitian ini adalah 89 responden dengan menggunakan metode *slovin*. Metode analisis data dalam penelitian ini menggunakan metode path analysis.

Hasil penelitian ini menunjukkan bahwa (1) Variabel modal usaha berpengaruh signifikan terhadap pendapatan pedagang Pasar Terpadu Dinoyo Kota Malang. (2) Lokasi berpengaruh signifikan terhadap pendapatan pedagang Pasar Terpadu Dinoyo Kota Malang. (3) Variabel lama usaha berpengaruh signifikan terhadap pendapatan pedagang Pasar Terpadu Dinoyo Kota Malang. (4) Variabel lama usaha mampu memediasi modal usaha terhadap pendapatan pedagang Pasar Terpadu Dinoyo Kota Malang. (5) Variabel lama usaha mampu memediasi lokasi terhadap pendapatan pedagang Pasar Terpadu Dinoyo Kota Malang.

## ABSTRACT

Achmad Misbachul Munir. 2018. Thesis. Title: "Effect of Venture Capital And Location Of Revenue With Old Business As an intervening variable (Integrated Market Traders Dinoyo In Malang)"

Supervisor: Dr. H. Misbahul Munir, Lc., M.Ei

Keywords: Venture Capital, Location, Revenue, Old Business

---

Main purpose of establishment of a business is to earn profit. In order to provide goods desired by the merchant community certainly need capital. Capital is an important factor in business activities, for capital is the lifeblood for business continuity. In addition to capital, the location is also crucial for merchant revenue. Due to its strategic location would be very beneficial in getting a lot of revenue. Old as well as the business will affect the income of traders. The purpose of this study was to determine whether the venture capital and the location can affect the revenue with the old business as an intervening variable.

This study uses research with a quantitative approach. The population used in this study is the number of Integrated Market traders Dinoyo many as 822. The sample was 89 respondents using method. *Slovin* Methods of data analysis in this study using path analysis.

These results indicate that (1) The variable capital a significant effect on earnings Integrated Market traders Dinoyo Malang. (2) Location significant effect on earnings Integrated Market traders Dinoyo Malang. (3) Variable long effort significant effect on earnings Integrated Market traders Dinoyo Malang. (4) The business is able to mediate the old variable capital to revenue Integrated Market traders Dinoyo Malang. (5) The business is able to mediate long variable locations on the income of the Integrated Market traders Dinoyo Malang.

## مستخلص البحث

أحمد مصباح المنير. 2018. البحث الجامعي. الموضوع: "تأثير رأس المال التجاري والموقع للمحصول مع الأعمال الطويلة كمتغيرات المتداخلة (على التجار السوق المتكاملة دينويو مالانج)"

المشرف : الدكتور الحاج مصباح المنير الما جستير

الكلمات الأساسية : رأس المال، موقع، محصول، عمل طويل

الهدف الرئيسي من إنشاء الأعمال هو لكسب ربح. من أجل توفير السلع التي يحتاجها المجتمع بالحقيقة التجار يحتاج إلى رأس المال. رأس المال هو عامل مهم في النشاط التجاري ، لأن رأس المال هو شريان الحياة لاستمرارية العمل. وإلا رأس المال ، الموقع أيضا حاسم للغاية بالنسبة لدخل التاجر. لأن الموقع الاستراتيجي سيكون مربحًا جدًا في الحصول على محصول كبير. والأعمال الطويلة ستؤثر على محصول التاجر. الهدف من هذا البحث هو ليعرف ما إذا كان رأس المال التجاري والموقع يؤثر هما على المحصول من خلال العمل الطويل كمتغير متداخل.

يستخدم هذا البحث بالمدخل الكمي. السكان المستخدمة في هذا البحث يعني 822 تجار السوق مشترك دينويو مالانج. كانت عينة هذا البحث 89 مستجيباً باستخدام طريقة سلوفين (*slovin*). طريقة تحليل البيانات في هذا البحث باستخدام طريقة تحليل المسار (*path analysis*).

نتائج البحث تظهر ذلك: (1) متغيرات رأس المال التجاري تؤثر كبير على محصول التجار السوق المتكاملة دينويو مالانج (2) الموقع له تأثير كبير على محصول التجار السوق المتكاملة دينويو مالانج (3) المتغير من الأعمال القديمة لها تأثير كبير على محصول التجار السوق المتكاملة دينويو مالانج (4) متغير من الأعمال القديمة القادرة على التوسط في رأس المال التجاري إلى محصول التاجر السوق المتكاملة دينويو مالانج (5) متغير من الأعمال القديمة القادرة على التوسط في الموقع إلى محصول التاجر السوق المتكاملة دينويو مالانج.

## **BAB I**

### **PENDAHULUAN**

#### **1.1. Latar Belakang**

Kondisi ekonomi yang berkembang dari tahun ke tahun membuat persaingan semakin ketat hampir disemua sektor yang ada, lebih khususnya di sektor perdagangan. Berkembangnya sektor perdagangan tentunya membuat persaingan pengusaha satu dengan pengusaha yang lainnya semakin tidak terkendali, baik dari pengusaha yang bersekala kecil maupun pengusaha yang sudah bersekala menengah keatas terus berlanjut untuk mendapatkan keuntungan yang banyak. Perdagangan disini lebih mengarah kepada perdagangan yang terjadi di pasar. Baik pasar modern maupun pasar tradisional.

Pasar modern adalah pasar atau toko yang mempunyai sistem pembayaran secara mandiri, serta penjual dan pembeli tidak bertransaksi secara langsung melainkan pembeli melakukan pelayanan secara mandiri (swalayan) atau terkadang dilayani oleh pramuniaga (Atun, 2016). Pasar modern cenderung mempunyai kesan yang bersih, wangi, dan rapi, berbeda dengan kesan pasar tradisional. Pasar modern meliputi pasar swalayan, hypermarket, supermarket dan minimarket (Artaman, 2015).

Pasar tradisional adalah pasar yang dalam pelaksanaannya bersifat tradisional dan di tandai dengan pemebel serta penjual yang bertemu secara langsung. Pasar tradisional memiliki ciri-ciri seperti proses jual beli melalui tawar menawar, barang yang di sediakan umumnya barang keperluan dapur dan rumah tangga, misalkan sayur mayur, lauk pauk dan lain-lain (Istiqomah, 2015).

Pasar sendiri adalah tempat di mana pembeli dan penjual bertemu dan berfungsi, barang atau jasa tersedia untuk dijual, dan terjadi perpindahan hak milik. (Swashta, 1996:50). Ada beberapa ketentuan untuk menyatakan bahwa sekumpulan orang adalah pasar: 1. Memiliki kebutuhan dan keinginan terhadap produk tertentu. 2. Memiliki kemampuan untuk membeli produk tersebut. 3. Memiliki kemauan untuk membelanjakan uangnya. 4. Memiliki kesempatan membeli produk tersebut. Kesempatan yang dimaksud adalah dapat memutuskan membeli produk atau tidak. Dalam pasar terdapat beberapa persaingan yang dihadapkan kepada para pedagang, yaitu: 1. Persaingan pasar sempurna (banyak penjual dan banyak pembeli dengan jenis barang yang sama), 2. Pasar Monopolistik (banyak penjual dan banyak pembeli dengan harga yang beragam), 3. Pasar Oligopolistik (sedikit penjual yang satu sama lain sangat sensitive terhadap strategi harga), 4. Monopoli (terdiri hanya satu penjual).

Perdagangan yang terjadi dipasar tidak semuanya akan berjalan dengan apa yang telah diperkirakan sebelumnya. Tentunya terdapat masalah yang akan timbul di dalamnya. Dari sini bisa dibilang para pedagang yang berada di Pasar Terpadu Dinoyo (PTD) merupakan pedagang yang awalnya dari pasar Dinoyo lama kemudian berpindah ke pasar penampungan sementara Merjosari bahkan terdapat juga pedagang yang baru. Sebelum semua itu terjadi para pedagang yang berada di pasar Merjosari merupakan dampak salah satu dari beberapa pasar “tradisional” yang terkena dampak revitalisasi Pemkot Malang tahun 2010. Akibatnya pedagang dipindahkan “sementara” ke lokasi lumayan jauh dari ruas jalan utama, daerah kelurahan Merjosari. ([www.kompasiana.com](http://www.kompasiana.com)). Akibat dari kepindahan

tersebut beberapa pedagang merasa khawatir dagangan mereka sepi pembeli, belum lagi mereka juga mulai kasak-kusuk dan saling mencurigai akibat pembagian lokasi toko (*bedak*) yang dianggap tidak adil, bahkan penghasilan yang selama ini mereka dapatkan akan berkurang drastis.

Tidak sampai disini masalah yang dihadapi oleh para pedagang di pasar Merjosari. Setelah lima tahun mereka berpindah kemudian pemerintah mengeluarkan surat mengenai pembongkaran lapak jualan pedagang di Pasar Merjosari. Pembongkaran seiring pencabutan Surat Keputusan (SK) Wali Kota Malang tentang penetapan Pasar Merjosari sebagai pasar penampungan. (<http://suryamalang.tribunnews.com>). Setelah dilakukan pembongkaran, belum semuanya mau pindah karena mereka menganggap bahwa di tempat yang baru beberapa masalah juga bermunculan diantaranya dari sewa tempat yang mahal karena tidak semua pedagang memiliki modal yang cukup, lokasi yang kurang strategis, lapak untuk berjualan yang kecil serta beberapa penjual juga pendapatannya berkurang drastis akibat kepindahan tersebut. Menurut Erik Rajianto salah satu pedagang yang berjualan kebutuhan pokok atau sembako menjelaskan bahwa akibat dari kepindahan tersebut mengakibatkan pendapatan yang dihasilkan menurun drastis. Sebelum berpindah, pendapatan yang dihasilkan mencapai Rp200.000 - Rp300.000 perharinya, setelah berpindah pendapatan yang di dapat hanya Rp75.000 – Rp100.000 perhari.

Dari masalah yang telah dijelaskan diatas bahwa semua itu karena dampak dari relokasi. Relokasi adalah pemindahan suatu tempat menuju tempat yang baru. Kenyataan yang terjadi akibat relokasi atau perpindahan tempat ke Pasar Terpadu

Dinoyo mempengaruhi tingkat pendapatan pedagang artinya sebagian dari pedagang merasa lebih sukses dengan adanya relokasi tersebut namun sebagian pedagang yang lainnya merasa sepi pengunjung sehingga omzet penjualan yang dihasilkan mengalami penurunan. Permasalahan utama yang dialami oleh para pedagang pasar Terpadu Dinoyo adalah masalah klasik yaitu modal (Erik Pujiyanto).

Case dan Fair (2007) menjelaskan bahwa modal merupakan faktor penting dalam melakukan usaha, sebab modal mempunyai hubungan yang sangat kuat dengan berhasil atau tidaknya suatu usaha yang dijalani. Atau pengertian klasik modal mengandung pengertian hasil produksi yang digunakan untuk produksi lebih lanjut atau dapat juga dijelaskan bahwa jika suatu usaha menambahkan modal berarti usaha tersebut dapat dikatakan mengalami peningkatan atau berkembang sehingga peningkatan modal dapat mempengaruhi pendapatan. Modal selalu menjadi masalah pedagang kecil untuk mengembangkan usahanya. Modal disini dibutuhkan pedagang digunakan untuk beberapa macam diantaranya untuk menyewa kios yang lumayan mahal. Seperti yang dijelaskan oleh bapak Ahmad Muhlis, untuk sewa kios mulai harga 35 juta sampai 300 juta. Selain untuk sewa kios modal juga digunakan untuk memenuhi kebutuhan kios masing-masing dari pedagang.

Jika dilihat kondisi sekarang, keadaan Pasar Terpadu Dinoyo belum mengalami kemajuan pesat. Sebagai pedagang yang baru berjualan di Pasar Terpadu Dinoyo tentunya Pedagang Kaki Lima (PKL) harus melakukan beberapa penyesuaian. PKL yang berubah status menjadi pedagang pasar harus memulai

usahanya dari nol. Di tempat yang baru, mereka belum memiliki pelanggan. Keadaan pasar yang masih sepi, sulit mendapatkan pelanggan, dan kalah bersaing dengan pedagang yang lebih besar modalnya dan sudah memiliki pelanggan setia.

Berdasarkan uraian di atas dapat diperoleh gambaran bahwa keberadaan pedagang di Pasar Terpadu Dinoyo sejak adanya relokasi belum menghasilkan prospek menggembirakan ditinjau dari tingkat pendapatan dari para pedagang. Menurut Boediono (1999) dalam Fitria (2014) menjelaskan mengenai pendapatan atau income dari seorang warga masyarakat adalah hasil “penjualan”nya dari faktor-faktor produksi yang dimilikinya kepada sektor produksi. Untuk memperkuat berbagai pemberitaan yang dilakukan, peneliti melakukan observasi pada tanggal 11 oktober 2017 terhadap beberapa pedagang yang berada di Pasar Terpadu Dinoyo mengenai pendapatan mereka sebelum berpindah dan sesudah berpindah. Menurut penuturan beberapa pedagang Pasar Terpadu Dinoyo yang direlokasi ada berbagai masalah yang muncul, diantaranya kurangnya minat pembeli untuk ke pasar membuat pendapatan para pedagang menurun, selain itu faktor lokasi pasar yang direlokasi jaraknya terlalu jauh. Berikut data rata-rata pendapatan per bulan beberapa sampel pedagang sebelum dan sesudah relokasi Pasar Terpadu Dinoyo.

**Tabel 1.1 Data Rata-rata Penurunan Pendapatan Pedagang Per Bulan Sebelum dan Sesudah Relokasi Pasar Terpadu Dinoyo**

No	Nama Pedagang	Jenis Dagangan	Rata-rata Pendapatan Per bulan		Penurunan
			Sebelum	Setelah	
1	Sri	Buah-buahan	19.000.000	17.000.000	2.000.000
2	Muslimah	Buah-buahan	20.000.000	17.500.000	2.500.000

3	Muhlis	Sayuran/ Hasil Bumi	39.000.000	38.000.000	1.000.000
4	Ahmad	Sayuran/ Hasil Bumi	35.000.000	34.000.000	1.000.000
5	Edi	Kelontong	13.000.000	12.000.000	1.000.000
6	Yayuk	Jajanan	18.000.000	15.000.000	3.000.000
7	Yuni	Pakaian dan aksesoris	21.000.000	18.000.000	3.000.000
8	Didik	Pakaian	14.000.000	12.000.000	2.000.000
9	Arifin	Sembako	18.000.000	16.000.000	2.000.000
10	Erik	Sembako	9.000.000	3.000.000	6.000.000
11	Susi	Bumbon	10.000.000	7.000.000	3.000.000
Rata-rata Penurunan Pendapatan Per Bulan					2.400.000

Sumber: Data primer yang diolah 2017

Dari data observasi ke beberapa pedagang, penurunan pendapatan pada salah satu pedagang sembako sebesar Rp 6.000.000 per bulannya, selain itu penurunan juga dirasakan oleh pedagang jajanan, pakaian dan bumbon yaitu sebesar Rp 3.000.000 per bulan dan untuk rata-rata dari 11 pedagang yang diwawancarai sebesar Rp 2.400.000. Menurut penuturan para pedagang penurunan pendapatan dirasakan setelah para pedagang menempati lokasi relokasi.

Kesejahteraan seorang pedagang dapat diukur dari penghasilannya, oleh karena itu faktor-faktor yang mempengaruhi pendapatan pedagang harus diperhatikan supaya pendapatan pedagang stabil dan kesejahteraannya meningkat sehingga kegiatan jual-beli di pasar tetap berjalan lancar, jumlah pedagang yang ada akan tetap bertahan dan semakin bertambah. Dalam memulai sebuah usaha berdagang, salah satu hal paling penting yang dibutuhkan adalah modal. Modal merupakan hal yang sangat penting dalam melakukan usaha, termasuk berdagang.

Modal adalah semua bentuk kekayaan yang dapat digunakan langsung maupun tidak langsung dalam proses produksi untuk menambah output. Modal untuk berdagang dapat bersumber dari internal pedagang dan sumber lain selain dari pedagang, baik itu berupa pinjaman dari bank dan lembaga non bank. Pedagang Pasar Terpadu Dinoyo banyak yang mengeluhkan susahya mendapatkan permodalan, untuk mendapatkan pinjaman modal harus ada agunan yang mereka serahkan sebagai jaminan atas pinjaman. Inilah permasalahan terkait permodalan dari para pedagang pasar tradisional.

Selain faktor modal, faktor yang mempengaruhi keberhasilan para pedagang dalam menjual dagangannya adalah lokasi berdagang. Swastha (2002:24) "Lokasi adalah tempat dimana suatu usaha atau aktivitas usaha dilakukan". Semakin strategis lokasi semakin memudahkan para pedagang menjual barang dagangannya. Muncullah berbagai masalah terkait lokasi berjualan, diantaranya ada beberapa pedagang yang nekat berjualan di tempat yang dianggap strategis sehingga menempati kios atau los tidak sesuai. Selain itu lokasi juga akan menentukan keberhasilan para pedagang. Karena di PTD sedikit kesulitan untuk menentukan lokasi yang startegis untuk berjualan. Masalah yang lain yakni untuk menentuka lokasi yang strategis tentunya membutuhkan modal yang besar untuk menyewa atau membeli lokasi kios yang mudah ditemui oleh para konsumen.

Faktor lain yang penting dalam menjalani usaha adalah lama usaha. Lama usaha disini sebagai penghubung antara pengaruh modal, lokasi terhadap pendapatan. Lama usaha adalah lamanya pedagang menjalankan usaha dagang sampai dengan relokasi usaha, dinyatakan dalam satuan tahun (Utami & Wibowo,

2013). Semakin lama pedagang menjalani usahanya, maka semakin banyak pengalaman yang didapatkannya. Selain itu, semakin lama usaha para pedagang akan memiliki pelanggan yang semakin banyak. Tetapi tidak menutup kemungkinan bagi pedagang yang telah menjalani usaha baru beberapa tahun, mereka juga bisa memiliki pelanggan yang sama seperti pedagang yang sudah lama dalam menjalankan usahanya. Sebelum relokasi sebagian besar pedagang kios di Pasar Terpadu Dinoyo telah berdagang selama belasan tahun, ada juga yang baru mulai berdagang beberapa tahun. Menurut salah satu pedagang yang berjualan bumbu memasak, dia berjualan sudah 13 tahun. Sedangkan pedagang yang lain berjualan hampir 6 tahun tetapi mereka memiliki pelanggan yang sama-sama ramainya. Namun belum tentu pedagang yang memiliki pengalaman lebih singkat pendapatannya lebih sedikit dari pada pedagang yang memiliki pengalaman lebih lama.

Penelitian ini didasari oleh penelitian terdahulu yaitu penelitian yang dilakukan Artaman (2015) yang meneliti tentang analisis faktor-faktor yang mempengaruhi pendapatan pedagang pasar Seni Sukawati di kabupaten Gianyar. Hasil penelitian menunjukkan bahwa modal usaha, lama usaha dan lokasi usaha mempunyai pengaruh positif terhadap pendapatan pedagang pasar, sedangkan jam kerja dan parkir tidak berpengaruh signifikan terhadap pendapatan pedagang pasar.

Penelitian oleh Utami dan Wibowo (2013) tentang Pengaruh Modal kerja Terhadap Pendapatan Dengan Lama Usaha Sebagai Variabel Moderasi (Survei Pada Pedagang Pasar Klithikan Notoharjo Surakarta) menghasilkan bahwa (1)

Modal kerja berpengaruh positif dan signifikan terhadap pendapatan pedagang di Pasar Klithikan Notoharjo Surakarta; (2) Lama usaha berpengaruh positif dan signifikan terhadap pendapatan pedagang di Pasar Klithikan Notoharjo Surakarta; (3) Lama usaha tidak terbukti sebagai variabel yang memoderasi pengaruh modal kerja terhadap pendapatan pedagang di Pasar Klithikan Notoharjo Surakarta. Hipotesis ini tidak dapat diterima yang berarti lama usaha bukan merupakan variabel moderasi.

Penelitian yang dilakukan oleh Atun (2016) mengenai Pengaruh Modal, Lokasi, dan Jenis Dagangan Terhadap Pendapatan Pedagang Pasar Prambanan Kabupaten Sleman dengan hasil Terdapat pengaruh positif modal, lokasi dan jenis dagangan terhadap pendapatan pedagang Pasar Prambanan Kabupaten Sleman. Besarnya pengaruh dapat dilihat melalui nilai koefisien determinasi ( $R^2$ ) sebesar 0,942 yang berarti bahwa variasi variabel bebas dapat menjelaskan variasi variabel terikat sebesar 94,20% sedangkan sisanya 5,80% dijelaskan oleh variabel lain yang tidak diteliti.

Dengan beberapa penelitian terdahulu seperti yang telah dijelaskan diatas, hasilnya menunjukkan bahwa terdapat hasil yang positif dan negatif terletak pada lama usaha yang dijadikan sebagai variabel moderasi. Variabel yang lainnya seperti modal, lokasi berpengaruh positif terhadap pendapatan. Oleh karena itu peneliti ingin meneliti kembali tentang faktor-faktor yang mempengaruhi pendapatan yang meliputi modal usaha, lokasi dan lama usaha sebagai variabel intervening. Hal yang membedakan penelitian ini dengan penelitian sebelumnya terdapat pada variabel yang akan diteliti yakni variabel intervening. Serta modal

yang akan diteliti karena pada penelitian sebelumnya modal yang digunakan yaitu modal kerja sedangkan pada penelitian kali ini akan menggunakan modal usaha.

Dari latar belakang diatas, peneliti tertarik untuk meneliti lebih lanjut tentang “Pengaruh Modal Usaha dan Lokasi Terhadap Pendapatan Dengan Lama Usaha Sebagai Variabel Intervening Pada Pedagang Di Pasar Terpadu Dinoyo Kota Malang”

### **1.2 Rumusan Masalah**

Berdasarkan latar belakang, maka rumusan masalah yang dapat diambil sebagai berikut:

1. Apakah terdapat pengaruh langsung antara modal usaha terhadap pendapatan pedagang di pasar terpadu dinoyo kota Malang?
2. Apakah terdapat pengaruh langsung antara lokasi terhadap pendapatan pedagang di pasar terpadu dinoyo kota Malang?
3. Apakah lama usaha berpengaruh terhadap pendapatan pedagang di pasar terpadu dinoyo kota Malang?
4. Apakah lama usaha memediasi modal usaha terhadap pendapatan pedagang di pasar terpadu dinoyo kota Malang?
5. Apakah lama usaha memediasi lokasi terhadap pendapatan pedagang di pasar terpadu dinoyo kota Malang?

### **1.3 Tujuan Penelitian**

Berdasarkan rumusan masalah, maka disusun tujuan penelitian sebagai berikut:

1. Untuk mengetahui dan menganalisis pengaruh langsung antara modal usaha terhadap pendapatan pedagang di pasar terpadu dinoyo kota Malang.
2. Untuk mengetahui dan menganalisis pengaruh langsung antara lokasi terhadap pendapatan pedagang di pasar terpadu dinoyo kota Malang.
3. Untuk mengetahui dan menganalisis pengaruh antara lama usaha terhadap pendapatan pedagang di pasar terpadu dinoyo kota Malang.
4. Untuk mengetahui dan menganalisis peran lama usaha sebagai pemediasi pengaruh modal usaha terhadap pendapatan pedagang di pasar terpadu dinoyo kota Malang.
5. Untuk mengetahui dan menganalisis peran lama usaha sebagai pemediasi pengaruh lokasi terhadap pendapatan pedagang di pasar terpadu dinoyo kota Malang.

#### **1.4 Manfaat Penelitian**

Nilai suatu penelitian ditentukan oleh besarnya manfaat yang dapat diambil dari penelitian tersebut. Adapun manfaat yang diharapkan dari penelitian ini yaitu sebagai berikut:

1. Manfaat Teoritis

Hasil penelitian ini diharapkan dapat memberikan sumbangan pemikiran berupa pengetahuan, data atau informasi yang bermanfaat, serta untuk menambah referensi mengenai masalah yang diteliti

2. Manfaat Praktis

- a. Pengelola pasar dan pemerintah daerah

Sebagai tambahan informasi bagi pengelola pasar dan pemerintah

daerah setempat mengenai pendapatan pedagang Pasar Terpadu Dinoyo Kota Malang dan diharapkan dapat membantu untuk pengambilan keputusan terkait dengan pendapatan pedagang pasar.

b. Bagi penelitian selanjutnya

Hasil penelitian ini diharapkan dapat dijadikan tambahan masukan dan menambah referensi untuk menganalisis faktor yang mempengaruhi pendapatan pedagang pasar.



## BAB II

### KAJIAN PUSTAKA

#### 2.1 Hasil-hasil Penelitian Terdahulu

Beberapa penelitian terdahulu yang berkaitan dengan modal, lokasi dan pendapatan serta lama usaha diantaranya adalah:

Penelitian Artaman (2015) yang meneliti tentang analisis faktor-faktor yang mempengaruhi pendapatan pedagang pasar Seni Sukawati di kabupaten Gianyar. Teknik pengambilan sampel menggunakan nonprobability sampling. Teknik analisis data yang digunakan adalah analisis regresi linier berganda. Hasil penelitian menunjukkan bahwa modal usaha, lama usaha dan lokasi usaha mempunyai pengaruh positif terhadap pendapatan pedagang pasar, sedangkan jam kerja dan parkir tidak berpengaruh signifikan terhadap pendapatan pedagang pasar.

Utami dan Wibowo (2013) melakukan penelitian tentang Pengaruh Modal Kerja Terhadap Pendapatan Dengan Lama Usaha Sebagai Variabel Moderasi (Survei Pada Pedagang Pasar Klithikan Notoharjo Surakarta) menghasilkan bahwa (1) Modal kerja berpengaruh positif dan signifikan terhadap pendapatan pedagang di Pasar Klithikan Notoharjo Surakarta; (2) Lama usaha berpengaruh positif dan signifikan terhadap pendapatan pedagang di Pasar Klithikan Notoharjo Surakarta; (3) Lama usaha tidak terbukti sebagai variabel yang memoderasi pengaruh modal kerja terhadap pendapatan pedagang di Pasar Klithikan Notoharjo Surakarta. Hipotesis ini tidak dapat diterima yang berarti lama usaha bukan merupakan variabel moderasi.

Atun (2016) melakukan penelitian tentang Pengaruh Modal, Lokasi, dan Jenis Dagangan Terhadap Pendapatan Pedagang Pasar Prambanan Kabupaten Sleman dengan hasil Terdapat pengaruh positif modal, lokasi dan jenis dagangan terhadap pendapatan pedagang Pasar Prambanan Kabupaten Sleman. Besarnya pengaruh dapat dilihat melalui nilai koefisien determinasi ( $R^2$ ) sebesar 0,942 yang berarti bahwa variasi variabel bebas dapat menjelaskan variasi variabel terikat sebesar 94,20% sedangkan sisanya 5,80% dijelaskan oleh variabel lain yang tidak diteliti.

Afifi (2017) melakukan penelitian tentang Analisis Faktor-faktor Yang Mempengaruhi Pendapatan Pedagang PasarInduk Wonosobo Setelah Relokasi Sementara Pasca Kebakaran Tahun 2014 dengan hasil melalui Uji-F menunjukkan bahwa kelima variabel yaitu modal usaha, lokasi usaha, jam kerja, tingkat pendidikan, dan permintaan pada hari raya secara bersama-sama memiliki pengaruh yang signifikan terhadap pendapatan pedagang pasar induk Wonosobo. Dari hasil Uji-T menunjukkan: 1) terdapat pengaruh positif dan signifikan modal usaha terhadap pendapatan dagang. 2) Tidak ada pengaruh secara parsial lokasi usaha terhadap pendapatan pedagang. 3) Tidak ada pengaruh secara parsial jam kerja terhadap pendapatan pedagang. 4) Terdapat pengaruh positif dan signifikan tingkat pendidikan terhadap pendapatan pedagang. 5) Terdapat pengaruh positif dan signifikan permintaan pada hari raya terhadap pendapatan pedagang.

Artianto (2010) melakukan penelitian tentang Analisis Faktor-faktor Yang Mempengaruhi Pendapatan Pedagang Gladag Langen Bogan Surakarta dengan hasil penelitian menunjukkan dengan uji terhadap koefisien regresi secara parsial

(uji t) menunjukkan 3 variabel yang berpengaruh signifikan terhadap pendapatan yaitu modal, lama usaha, tenaga kerja, sedangkan variabel pendidikan dan lokasi tidak berpengaruh signifikan terhadap pendapatan. Uji F menunjukkan bahwa secara bersama-sama kelima variabel yaitu modal, lama usaha, tenaga kerja, pendidikan, lokasi berpengaruh terhadap pendapatan, selanjutnya dengan melihat Standardized Coefficients Beta untuk membuktikan hipotesis kedua ternyata dari kelima variabel tersebut variabel yang berpengaruh paling dominan yakni tenaga kerja.

Firdausa dan Fitri (2013) yang meneliti tentang pengaruh modal awal, lama usaha dan jam kerja terhadap pendapatan pedagang kios di pasar Bintoro Demak. Metode pengumpulan data menggunakan data primer dengan metode random sampling. Alat analisis yang digunakan adalah regresi linier berganda. Hasil penelitian menunjukkan bahwa variabel modal usaha, lama usaha dan jam kerja berpengaruh signifikan terhadap pendapatan pedagang baik secara simultan maupun parsial.

Penjelasan mengenai penelitian terdahulu akan mudah dipahami dengan melihat tebal ringkasan penelitian terdahulu dibawah ini:

**Tabel 2.1**  
**Penelitian-penelitian Terdahulu**

No	Peneliti	Variabel	Metode Analisis	Hasil Penelitian
1.	Artaman (2015). Analisis Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Pendapatan Pedagang Pasar Seni Sukawati Di Kabupaten Gianyar	Variabel Inependen: Modal Usaha, Lama Usaha, Lokasi Usaha, Jam Kerja, parkir Variabel Dependen: Pendapatan	Regresi linier sederhana	Bahwa modal usaha, lama usaha dan lokasi usaha mempunyai pengaruh positif terhadap pendapatan pedagang pasar, sedangkan jam kerja dan parkir tidak berpengaruh signifikan terhadap pendapatan pedagang pasar.
2.	Utami dan Wibowo (2013). Pengaruh Modal Kerja Terhadap Pendapatan Dengan Lama Usaha Sebagai Variabel Moderasi (Survei Pada Pedagang Pasar Klithikan Notoharjo Surakarta)	Variabel Inependen: Modal Kerja Variabel Dependen: Pendapatan Veriabel Moderasi: Lama Usaha	Uji Asumsi Klasik dan Regresi linear berganda $Y = a + b_1X_1 + b_2X_2 + e$	(1) Modal kerja berpengaruh positif dan signifikan terhadap pendapatan pedagang di Pasar Klithikan Notoharjo Surakarta; (2) Lama usaha berpengaruh positif dan signifikan terhadap pendapatan pedagang di Pasar Klithikan Notoharjo Surakarta; (3) Lama usaha tidak terbukti sebagai variabel yang memoderasi pengaruh modal kerja terhadap pendapatan pedagang di Pasar Klithikan Notoharjo Surakarta.
3.	Atun (2016). Pengaruh Modal, Lokasi, dan Jenis Dagangan Terhadap	Variabel Inependen: Modal, Lokasi, Jenis Dagangan	Analisis regresi linier berganda.	Terdapat pengaruh positif modal, lokasi dan jenis dagangan terhadap pendapatan pedagang Pasar Prambanan Kabupaten Sleman. Besarnya pengaruh dapat

	Pendapatan Pedagang Pasar Prambanan Kabupaten Sleman	Variabel Dependen: Pendapatan		dilihat melalui nilai koefisien determinasi ( $R^2$ ) sebesar 0,942 yang berarti bahwa variasi variabel bebas dapat menjelaskan variasi variabel terikat sebesar 94,20% sedangkan sisanya 5,80% dijelaskan oleh variabel lain yang tidak diteliti.
4.	Afifi (2017). Analisis Faktor-faktor Yang Mempengaruhi Pendapatan Pedagang PasarInduk Wonosobo Setelah Relokasi Sementara Pasca Kebakaran Tahun 2014	Variabel Inependen: Modal Usaha, Lokasi, Jam Kerja, Tingkat Pendidikan, dan Permintaan pada hari raya  Variabel Dependen: Pendapatan	Regresi Linier Berganda	Melalui Uji-F menunjukkan bahwa kelima variabel yaitu modal usaha, lokasi usaha, jam kerja, tingkat pendidikan, dan permintaan pada hari raya secara bersama-sama memiliki pengaruh yang signifikan terhadap pendapatan pedagang pasar induk Wonosobo. Dari hasil Uji-T menunjukkan: 1) terdapat pengaruh positif dan signifikan modal usaha terhadap pendapatan dagang. 2) Tidak ada pengaruh secara parsial lokasi usaha terhadap pendapatan pedagang. 3) Tidak ada pengaruh secara parsial jam kerja terhadap pendapatan pedagang. 4) Terdapat pengaruh positif dan signifikan tingkat pendidikan terhadap pendapatan pedagang. 5) Terdapat pengaruh positif dan signifikan permintaan pada hari raya terhadap pendapatan pedagang.

5.	Artianto (2010). Analisis Faktor-faktor Yang Mempengaruhi Pendapatan Pedagang Gladag Langen Bogan Surakarta	Variabel Independen: Modal, Lama Usaha, Jumlah Tenaga Kerja, Tingkat Pendidikan, dan Lokasi.  Variabel Dependen: Pendapatan	Analisis regresi Berganda	Dengan uji terhadap koefisien regresi secara parsial (uji t) menunjukkan 3 variabel yang berpengaruh signifikan terhadap pendapatan yaitu modal, lama usaha, tenaga kerja, sedangkan variabel pendidikan dan lokasi tidak berpengaruh signifikan terhadap pendapatan. Uji F menunjukkan bahwa secara bersama-sama kelima variabel yaitu modal, lama usaha, tenaga kerja, pendidikan, lokasi berpengaruh terhadap pendapatan, selanjutnya dengan melihat Standardized Coefficients Beta untuk membuktikan hipotesis kedua ternyata dari kelima variabel tersebut variabel yang berpengaruh paling dominan yakni tenaga kerja.
6.	Firdausa dan Fitri (2013) pengaruh modal awal, lama usaha dan jam kerja terhadap pendapatan pedagang kios di pasar Bintoro Demak	Variabel Independen: Modal Awal, Lama Usaha dan Jam Kerja  Variabel Dependen: Pendapatan	Regresi Linier Berganda	variabel modal usaha, lama usaha dan jam kerja berpengaruh signifikan terhadap pendapatan pedagang kios secara simultan maupun parsial.

Dari beberapa penelitian terdahulu yang telah dijelaskan diatas, maka dapat disimpulkan beberapa perbedaan dan persamaan penelitian ini dengan penelitian sebelumnya yakni:

**Tabel 2.2**  
**Persamaan dan Perbedaan Penelitian Sekarang Dengan Penelitian**  
**Terdahulu**

No	Peneliti	Persamaan	Perbedaan
1.	Artaman (2015)	Variabel dependen	Terdapat variabel intervening yakni lama usaha, teknik pengambilan sampel, teknik analisis dan variabel independen
2.	Utami dan Wibowo (2013).	Sama-sama meneliti tentang modal terhadap pendapatan. Serta terdapat variabel yang mempengaruhi.	Tetapi modal yang diteliti pada penelitian terdahulu tentang modal kerja. Penelitian sekarang mengenai modal usaha terhadap pendapatan. Serta dalam penelitian ini terdapat variabel intervening untuk mengetahui apakah lama usaha berpengaruh atau tidak dan juga alat untuk analisis.
3.	Atun (2016).	Sama-sama meneliti tentang modal dan lokasi terhadap pendapatan.	Penelitian kali ini terdapat variabel intervening yakni lama usaha dan juga alat analisis menggunakan path analisis.
4.	Afifi (2017).	Sama-sama meneliti tentang modal usaha dan lokasi terhadap pendapatan.	Dalam penelitian ini menggunakan analisis path dan terdapat variabel intervening.
5.	Artianto (2010).	Sama-sama meneliti tentang modal usaha, lama usaha dan lokasi terhadap pendapatan.	Dalam penelitian kali ini lama usaha dijadikan sebagai variabel intervening. Serta alat analisis yang digunakan berbeda.
6.	Firdausa dan Fitri (2013)	Variabel dependen, teknik pengambilan sampel	Variabel Independen serta teknik analisis.

## 2.2 Kajian Teori

### 2.2.1 Pasar

Secara umum pasar adalah suatu tempat atau proses interaksi antara permintaan (pembelian) dan penawaran (penjualan) dari suatu barang atau jasa tertentu, sehingga akhirnya dapat menetapkan harga keseimbangan (harga pasar) dan jumlah yang diperdagangkan. (Suprayitno, 2008:205)

Pasar dalam pengertian pemasaran menurut Philip Kotler adalah orang-orang ataupun organisasi yang mempunyai kebutuhan akan produk yang kita pasarkan dan mereka itu memiliki daya beli yang cukup guna memenuhi kebutuhan. (Kotler, 1998:40)

Pasar merupakan tempat pertemuan antara orang yang mau menjual dan ada orang yang mau membeli suatu barang atau jasa tertentu dengan harga tertentu. Para penjual dan pembeli saling bertemu di pasar, masing-masing dari mereka mempunyai keinginan dan kepentingan sendiri-sendiri. Jika kedua belah pihak tersebut dipertemukan akan terjadi transaksi jual- beli. Faktor penting yang dapat mempertemukan mereka adalah harga, yang terbentuk di pasar dalam interaksi antara penjual dan pembeli tersebut. Para penjual mengharapkan harga setinggi mungkin untuk barang yang ditawarkannya, agar mendapatkan keuntungan sebanyak mungkin, tetapi jika para penjual dalam menawarkan barangnya dengan harga terlalu tinggi, para pembeli pun malas untuk membeli sehingga barangnya tidak laku. Di lain pihak jika penjual mendapat harga yang terlalu rendah dari calon pembeli, maka penjual tidak akan melepas barang tersebut karena mereka akan rugi. Sedangkan para pembeli menginginkan harga serendah mungkin untuk mendapatkan barang yang diinginkannya itu (Gilarso, 1992: 154).

#### **2.2.1.1 Jenis-Jenis Pasar**

Berdasarkan motif pembelian dari pembeli untuk membeli suatu produk, pasar dapat digolongkan ke dalam lima golongan, yakni:

##### **1. Pasar konsumen**

Pasar konsumen adalah sekelompok pembeli yang membeli barang-barang

untuk dikonsumsi, bukannya dijual atau di proses lebih lanjut. Termasuk dalam pasar konsumen ini adalah pembeli-pembeli individual dan/atau pembeli rumah tangga (non-bisnis)

#### 2. Pasar produsen/pasar industry

Pasar produsen, juga disebut pasar industry atau pasar bisnis adalah suatu pasar yang terdiri atas individu-individu dan lembaga atau organisasi yang membeli barang-barang untuk diproses lagi sampai menjadi produk akhir yang kemudian dijual.

#### 3. Pasar penjual/pasar pedagang

Pasar penjual adalah suatu pasar yang terdiri dari atas individu-individu dan organisasi yang memperoleh/membeli barang-barang dengan maksud untuk dijual lagi atau disewakan agar mendapatkan laba. Mereka ini sering pula disebut pedagang dan/atau perusahaan perdagangan.

#### 4. Pasar pemerintah

Pasar pemerintah adalah pasar di mana terdapat lembaga-lembaga pemerintahan, seperti: departemen-departemen, direktorat, kantor-kantor dinas, dan instansi lain.

#### 5. Pasar internasional

Pasar internasional meliputi beberapa atau semua Negara di dunia. Jika Indonesia menjual minyak ke Negara lain, maka harga minyak yang kita bayar menjadi lebih tinggi. Hal ini disebabkan karena adanya pengurangan penyediaan minyak di dalam negeri. (Swastha, 1996:53-62).

### 2.2.1.2 Fungsi Pasar

Menurut Soeratno (2003: 12), Pasar berperan sangat penting dalam suatu sistem ekonomi. Terdapat 5 fungsi utama pasar dan setiap fungsi mengandung pertanyaan yang harus dijawab oleh sistem ekonomi. Fungsi pasar tersebut adalah:

- a. Pasar menentukan harga barang. Pada sistem Ekonomi Pasar, harga merupakan ukuran nilai barang. Jika suatu barang permintaannya meningkat, berarti masyarakat membutuhkan lebih banyak. Dalam jangka yang relative singkat perusahaan tidak bisa menambah jumlah barang yang ditawarkan secara seketika. Akibatnya harga barang tersebut naik. Kenaikan harga suatu barang akan mendorong produsen memproduksi barang tersebut (jawaban masalah *what*).
- b. Pasar dapat mengorganisasi produksi. Harga barang di pasar menjadi acuan perusahaan dalam menentukan metode produksi yang paling efisien (jawaban masalah *how*).
- c. Pasar mendistribusikan barang dan jasa yang dihasilkan perusahaan (jawaban masalah *for whom*).
- d. Pasar melakukan penjatahan. Konsumsi saat ini dibatasi oleh jumlah barang dan jasa yang dapat dihasilkan saat ini.
- e. Pasar menyediakan barang dan jasa untuk masa yang akan datang. Tabungan dan investasi yang terjadi di pasar merupakan usaha untuk memelihara system dan memberikan kemajuan aktivitas ekonomi.

### 2.2.1.3 Pasar Tradisional

Pasar tradisional adalah tempat bertemunya penjual dan pembeli serta ditandai dengan adanya transaksi atau tawar menawar secara langsung, bangunan terdiri dari kios, los, akses lebih luas bagi para produsen dan dasaran terbuka yang dibuka oleh penjual maupun suatu pengelola pasar. (Aziz, 2008:105) Pada pasar tradisional, kelembagaan pengelola ditangani oleh Dinas Pasar yang merupakan bagian dari birokrasi. Selain itu, sistem pengelolaan pasar tradisional umumnya terdesentralisasi dimana setiap pedagang mengatur sistem bisnisnya masing-masing.

Pasar tradisional juga mempunyai pengetahuan detail tentang pasar lokal dan daerah. Mereka menjual barang-barang bukan untuk pasar yang tidak bernama tetapi untuk konsumen yang mereka kenal secara pribadi dan melalui jalinan hubungan sosial. Pada umumnya, mereka tahu keadaan pendapatan dan kebutuhan keluarga di sekeliling mereka, sehingga mereka dapat menyesuaikan persediaan barang dan keinginan konsumen. Karena itu pasar tradisional memberikan sumbangan yang besar dari segi menjamin kedaulatan konsumen. (Istiqomah, 2015:39)

Salah satu karakteristik yang menonjol dari pasar tradisional adalah:

1. Banyaknya pedagang yang menjual jenis barang dan jasa yang sama.
2. Harga barang relatif murah, namun kualitas dan kebersihan barang kurang diperhatikan.
3. Dalam mengelola usaha khususnya dalam menyediakan persediaan barang dagangan, para pedagang pasar berjalan sendiri-sendiri.

4. Perbedaan waktu aktifitas masing-masing pasar memberikan keuntungan bagi para bakul karena mereka dapat menjual barang dari satu pasar kemudian berpindah ke pasar lain dalam waktu satu hari. Tetapi ada juga bakul yang hanya berjualan di satu pasar.

Ada beberapa aktor ekonomi yang berperan dalam pasar, yaitu:

1. Pembeli. ada beberapa tipe pembeli yaitu:

a) Pengunjung yaitu mereka yang datang ke lokasi tanpa mempunyai tujuan pembelian suatu barang atau jasa. Mereka adalah orang-orang yang menghabiskan waktu luangnya di lokasi pasar.

b) Pembeli yaitu mereka yang datang ke lokasi pasar dengan maksud untuk membeli suatu barang atau jasa, tetapi tidak mempunyai tujuan kemana akan membeli.

c) Pelanggan yaitu mereka yang datang ke lokasi pasar dengan maksud membeli barang atau jasa dan punya arah tujuan yang pasti kemana akan membeli. Seseorang yang menjadi pembeli tetap dari seorang penjual tidak terjadi secara kebetulan, tetapi melalui proses interaksi sosial. Tawar menawar antara penjual dan pelanggan dapat dikatakan jarang terjadi, karena penjual telah menetapkan harga yang keuntungannya mendekati batas margin.

2. Pedagang

Pedagang adalah orang atau institusi yang memperjualbelikan produk atau barang, kepada konsumen secara langsung maupun tidak langsung. Sosiologi ekonomi membedakan pedagang berdasarkan

penggunaan dan pengelolaan pendapatan yang dihasilkan dari perdagangan dan hubungannya dengan ekonomi keluarga. (Istiqomah, 2015:39-41).

### 2.2.2 Definisi Pendapatan

Menurut Damayanti (2011) pendapatan adalah penerimaan seseorang dalam bentuk uang tunai atau bukan tunai yang diperoleh ketika terjadi transaksi antara pedagang dan pembeli dalam suatu kesepakatan bersama.

Menurut Boediono (1999) pendapatan atau *income* dari seorang warga masyarakat adalah hasil “penjualan”nya dari faktor-faktor produksi yang dimilikinya kepada sektor produksi. Dan sektor produksi “membeli” faktor-faktor produksi tersebut untuk digunakan sebagai input proses produksi dengan harga yang berlaku dipasar faktor produksi. Dan harga faktor produksi di pasar ditentukan oleh kekuatan tarik menarik antara penawaran dan permintaan.

Pendapatan adalah sejumlah penghasilan yang diperoleh masyarakat atas prestasi kerjanya dalam periode tertentu, baik harian, mingguan, bulanan maupun tahunan (Sukirno, 2006). Rahardja dan Manurung (2001) mengemukakan pendapatan adalah total penerimaan (uang dan bukan uang) seseorang atau suatu rumah tangga dalam periode tertentu.

Para pedagang berjualan dipasar dengan harapan memperoleh pendapatan. Pendapatan (*income*) pedagang ditentukan oleh faktor penjualan barang yang diproduksi dan harga per unit dari masing-masing faktor produksi. Harga-harga ini ditentukan oleh kekuatan penawaran dan permintaan antara penjual dan pembeli di pasar. Pendapatan pedagang dalam penelitian ini disebut juga *Total Revenue* (TR) yang merupakan jumlah pendapatan yang diterima pedagang

sebagai hasil dari total penjualan. Pendapatan dirumuskan sebagai hasil kali antara jumlah unit yang terjual dengan harga per unit (Mankiw, 2011: 332). Jika dirumuskan secara matematis adalah sebagai berikut:

$$TR = P \times Q$$

Keterangan:

TR = Total Revenue (penerimaan total)

P = Price (harga barang)

Q = Quantity (jumlah barang)

Pendapatan pedagang ditentukan dari berapa banyak jumlah barang yang mampu dijual kepada pembeli dengan harga yang telah disepakati antara penjual dan pembeli di pasar. Dapat disimpulkan bahwa pendapatan pedagang pasar dalam penelitian ini adalah jumlah yang terjual dikalikan dengan harga per unit barang dari masing-masing jenis dagangan. Harga barang diperoleh dari hasil kesepakatan antara penjual dan pembeli saat melakukan transaksi jual beli di pasar yang dinyatakan dalam satuan rupiah.

### 2.2.2.1 Jenis-jenis Pendapatan

Rahardja dan Manurung (2001) membagi pendapatan menjadi tiga bentuk, yaitu:

#### 1. Pendapatan ekonomi

Pendapatan ekonomi adalah pendapatan yang diperoleh seseorang atau keluarga yang digunakan untuk memenuhi kebutuhan tanpa mengurangi atau menambah asset bersih. Pendapatan ekonomi meliputi upah, gaji, pendapatan bunga deposito, pendapatan transfer dan lain-lain.

## 2. Pendapatan uang

Pendapatan uang adalah sejumlah uang yang diperoleh seseorang atau keluarga pada suatu periode sebagai balas jasa terhadap faktor produksi yang diberikan. Misalnya sewa bangunan, sewa rumah, dan lain sebagainya.

## 3. Pendapatan personal

Pendapatan personal adalah bagian dari pendapatan nasional sebagai hak individu-individu dalam perekonomian, yang merupakan balas jasa terhadap keikutsertaan individu dalam suatu proses produksi.

### 2.2.2.2 Tingkat Pendapatan

Ariyani dan Purwantini (2006) menyebutkan bahwa tingkat pendapatan seseorang digolongkan menjadi 4 golongan yaitu:

- 1) Golongan yang berpenghasilan rendah (low income group), yaitu pendapatan rata-rata Rp 150.000.
- 2) Golongan yang berpenghasilan sedang (moderate income group), yaitu pendapatan rata-rata antara Rp. 150.000 – Rp 450.000 per bulan.
- 3) Golongan berpenghasilan menengah (middle income group), yaitu pendapatan rata-rata antara Rp 450.000 – 900.000 .
- 4) Golongan yang berpenghasilan tinggi (high income group), yaitu rata-rata pendapatan perbulan lebih dari Rp. 900.000.

### 2.2.2.3 Faktor yang Mempengaruhi Pendapatan

Menurut Swastha (2008: 201), terdapat faktor-faktor yang mempengaruhi pendapatan dari kegiatan penjualan antara lain:

a. Kondisi dan kemampuan pedagang

Kemampuan pedagang dalam transaksi jual beli yaitu mampu meyakinkan para pembeli untuk membeli dagangannya dan sekaligus memperoleh pendapatan yang diinginkan.

b. Kondisi pasar

Kondisi pasar berkaitan dengan keadaan pasar tersebut, jenis pasar, kelompok pembeli yang ada dalam pasar tersebut, lokasi berdagang, frekuensi pembeli dan selera pembeli dalam pasar tersebut.

c. Modal

Setiap usaha membutuhkan untuk operasional usaha yang bertujuan untuk mendapatkan keuntungan maksimal. Dalam kegiatan penjualan semakin banyak produk yang dijual berakibat pada kenaikan keuntungan. Untuk meningkatkan produk yang dijual suatu usaha harus membeli jumlah barang dagangan dalam jumlah besar. Untuk itu dibutuhkan tambahan modal untuk membeli barang dagangan atau membayar biaya operasional agar tujuan meningkatkan keuntungan sehingga pendapatan dapat meningkat.

d. Kondisi organisasi usaha

Semakin besar suatu usaha akan memiliki frekuensi penjualan yang semakin tinggi sehingga keuntungan akan semakin besar dibandingkan dengan usaha yang lebih kecil.

Dalam islam sendiri istilah pendapatan atau keuntungan adalah sinonim dengan istilah laba (Indonesia), *profit* (Inggris), dan *ribh* (Arab).

Dalam Al-Qur'an, ayat yang berbicara tentang *rihb* yaitu surah Al-Baqarah ayat 16, yaitu:

أُولَئِكَ الَّذِينَ اشْتَرُوا الضَّلَالََةَ بِالْهُدَىٰ ۖ فَمَا رَبِحَتِ تِجَارَتُهُمْ وَمَا كَانُوا مُهْتَدِينَ ۗ

*Artinya:* “Mereka Itulah orang yang membeli kesesatan dengan petunjuk, Maka tidaklah beruntung perniagaan mereka dan tidaklah mereka mendapat petunjuk”(Q.S. Al-Baqarah: 16). (Departemen Agama RI, 2004:3)

Ketentuan tentang ukuran besarnya profit atau laba tidak ditemukan dalam Al- Qur'an maupun hadits. Para pedagang boleh menentukan profit pada ukuran berapapun yang mereka inginkan, misalnya 25 persen, 50 persen, 100 persen, atau lebih dari modal. Dengan demikian pedagang boleh mencari laba dengan persentase tertentu selama aktivitas perdagangannya tidak disertai dengan hal-hal yang haram, seperti *ghaban fahisy* (menjual dengan harga jauh lebih tinggi atau jauh lebih rendah dari harga pasar), *ihtikar* (menimbun), *ghisy* (menipu), *gharar* (menimbulkan bahaya), dan *tadlis* (menyembunyikan cacat barang dagangan. (Harahap, 2015:93)

### 2.2.3 Pengertian Modal

Modal adalah sejumlah uang yang digunakan untuk mengelola dan membiayai usaha dagang setiap bulan/setiap hari. Di mana di dalamnya. Terdapat ongkos untuk pembelian sumber-sumber produksi yang digunakan untuk memproduksi suatu output tertentu/opportunity cost dan untuk menggunakan input yang tersedia. Dalam membangun sebuah bisnis dibutuhkan sebuah dana atau dikenal dengan modal. Bisnis yang dibangun tidak akan berkembang tanpa didukung dengan modal. Sehingga modal dapat dikatakan jadi jantungnya bisnis

yang dibangun tersebut. (Istiqomah, 2015: 46-47)

Para ekonomi menggunakan istilah modal atau *capital* untuk mengacu pada stok berbagai peralatan dan struktur yang digunakan dalam proses produksi, artinya, modal ekonomi mencerminkan akumulasi barang yang dihasilkan di masa lalu yang sedang digunakan pada saat ini untuk memproduksi barang dan jasa yang baru. Modal ini antara lain peralatan, mesin, angkutan, gedung dan bahan baku (Mankiw, 2011:501).

Modal usaha adalah uang yang dipakai sebagai pokok (induk) untuk berdagang, melepas uang dan sebagainya; harta benda (uang, barang dan sebagainya) yang dapat dipergunakan untuk menghasilkan sesuatu yang menambah kekayaan. (Indrawati & Yovita: 2014)

Pengertian modal dalam penelitian ini adalah biaya yang digunakan untuk memproduksi atau membeli barang dagangan dan operasional sehari-hari baik yang bersumber dari permodalan sendiri maupun permodalan dari sumber lain. Modal dalam penelitian ini diukur dengan rata-rata modal perbulan dalam satuan rupiah.

#### **2.2.3.1 Modal Menurut Sumbernya**

##### **a. Permodalan Sendiri/Kekayaan Bersih/Sumber Intern.**

Sumber ini berasal dari para pemilik perusahaan atau bersumber dari dalam perusahaan, misalnya penjualan saham, simpanan anggota pada bentuk usaha koperasi, kekayaan sendiri ini mempunyai ciri, yaitu terikat secara permanen dalam perusahaan.

##### **b. Permodalan Asing/Kekayaan Asing/Sumber Ekstern.**

Sumber ini berasal dari pihak luar perusahaan, yaitu berupa pinjaman jangka panjang atau jangka pendek. Pinjaman jangka pendek, yaitu pinjaman yang jangka waktunya maksimum satu tahun. Sedangkan pinjaman yang jangka waktunya lebih dari satu tahun, disebut kredit jangka panjang. Ciri dari kekayaan asing ini ialah tidak terikat secara permanen, atau hanya terikat sementara, yang sewaktu- waktu akan dikembalikan lagi kepada yang meminjamkan (Alma, 2012: 249).

#### **2.2.3.2 Modal Menurut Sifatnya**

Berdasarkan sifatnya modal dapat dibedakan menjadi modal tetap dan modal lancar. Modal tetap adalah modal yang sifatnya tetap, tidak terpengaruh oleh proses produksi dan tidak habis digunakan dalam sekali proses produksi. Contoh: gedung, mesin-mesin dan alat-alat pengangkutan. Sedangkan modal lancar adalah modal yang habis dalam satu kali proses produksi atau berubah bentuk menjadi barang jadi. Contoh: bahan baku dan bahan-bahan penolong. (Prishardoyo, 2005: 67)

Pada dasarnya islam mengajarkan bahwa harta adalah sarana kebaikan, sebagai perhiasan hidup, sekaligus berfungsi sebagai pilar kehidupan. Tanpa harta niscaya manusia beradab tidak akan dapat melakukan semuanya itu demi meraih kebahagiaannya, baik di dunia maupun di akhirat. Seseorang telahmemilikimodal untuk mengembangkan bisnis sebagai sarana memenuhi kebutuhan hidup diri dan keluarganya.

Modal adalah salah satu faktor produksi selain tanah, tenaga kerja dan organisasi yang digunakan untuk membantu mengeluarkan asset lain.

Pentingnya modal dalam kehidupan manusia ditunjukkan dalam al-Qur'an surat Ali 'Imran ayat 14 yaitu:

زُيِّنَ لِلنَّاسِ حُبُّ الشَّهَوَاتِ مِنَ النِّسَاءِ وَالْبَنِينَ وَالْقَنَاطِيرِ الْمُقَنْطَرَةِ مِنَ الذَّهَبِ وَالْفِضَّةِ وَالْخَيْلِ

الْمُسَوَّمَةِ وَالْأَنْعَامِ وَالْحَرْثِ ۗ ذَٰلِكَ مَتَاعُ الْحَيَاةِ الدُّنْيَا ۗ وَاللَّهُ عِنْدَهُ حُسْنُ الْمَآبِ ۗ

*Artinya:* “Dijadikan idah pada (pandangan) manusia kecintaan kepada apa-apa yang diinginkan, yaitu wanita-wanita, anak-anak, harta yang banyak dari jenis emas, perak, kuda pilihan, binatang-binatang ternak dan sawah lading. Itulah kesenangan hidup di dunia, dan sisi Allah-lah tempat kembali yang baik (surga)”

Rasulullah saw menekankan pentingnya modal dalam sabdanya:

“Tidak boleh iri kecuali kepada dua perkara yaitu: “orang yang hartanya digunakan untuk jalan kebenaran dan orang yang ilmu pengetahuannya diamalkan kepada orang lain”. (HR. Ibnu Asakir) (Djakfar, 2012:123-125)

### 2.2.3.3 Hubungan Modal Usaha dengan Pendapatan

Setiap bekerja atau membuka sebuah usaha tentunya membutuhkan modal untuk menjalankan usaha tersebut. Modal disini tidak hanya untuk belanja bahan baku, tetapi untuk kebutuhan yang lain guna meningkatkan pendapatan suatu usaha tersebut.

Kaitannya modal usaha dengan pendapatan bahwasanya terdapat pengaruh positif antara modal terhadap pendapatan (Atun, 2016). Suatu usaha dapat dikatakan mengalami peningkatan atau berkembang

dikarenakan salah satunya adalah modal sehingga peningkatan modal dapat mempengaruhi pendapatan. (Case dan Fair, 2007). Swastha (2008: 201), terdapat faktor-faktor yang mempengaruhi pendapatan dari kegiatan penjualan. Dari faktor-faktor tersebut salah satunya yaitu modal.

#### **2.2.4 Definisi lokasi**

Landasan dari lokasi adalah ruang. Tanpa ruang maka tidak mungkin ada lokasi. Dalam studi tentang wilayah, yang dimaksud dengan ruang adalah permukaan bumi baik yang ada di atasnya maupun yang ada di bawahnya sepanjang manusia masih bisa menjangkaunya. Lokasi menggambarkan posisi pada ruang tersebut (dapat ditentukan bujur dan lintangnya). Namun dalam studi ruang, yang menjadi perhatian bukanlah kemampuan kita untuk membuat daftar tentang posisi berbagai benda/kegiatan yang ada dalam satu ruang wilayah melainkan analisis atas dampak/keterkaitan antar kegiatan disuatu lokasi dengan berbagai kegiatan lain pada lokasi lain. Studi tentang lokasi adalah melihat kedekatan atau jauhnya suatu kegiatan dengan kegiatan lain dan apa dampaknya atas kegiatan masing-masing karena lokasi yang berdekatan (berjauhan) tersebut (Tarigan, 2005: 122).

Menentukan lokasi tempat untuk setiap bisnis merupakan suatu tugas penting bagi pemasar, karena keputusan yang salah dapat mengakibatkan kegagalan sebelum bisnis dimulai. Lokasi usaha dalam hubungannya dengan perdagangan adalah hal yang sangat vital. Sebab lokasi usaha bagi perdagangan eceran merupakan penentu utama pendapatan. (Suharyadi & Arisetyanto, 2007:145)

#### 2.2.4.1 Teori Lokasi

Teori lokasi adalah ilmu yang menyelidiki tata ruang (*spatial order*) kegiatan ekonomi, atau ilmu yang menyelidiki aloksi geografis dari sumber-sumber yang langka, serta hubungannya dengan atau pengaruhnya terhadap lokasi berbagai macam usaha/kegiatan lain baik ekonomi maupun sosial. Lokasi berbagai kegiatan seperti rumah tangga, pertokoan, pabrik, pertanian, pertambangan, sekolah, dan tempat ibadah tidaklah asal saja/acak berada dilokasi tersebut, melainkan menunjukkan pola dan susunan (mekanisme) yang dapat diselidiki dan dapat dimengerti (Tarigan, 2005: 122).

Lokasi merupakan tempat melayani konsumen, dapat pula diartikan sebagai tempat untuk memajangkan barang-barang dagangannya. Konsumen dapat melihat langsung barang yang diproduksi atau yang di jual baik jenis, jumlah, maupun harganya. Dengan demikian, konsumen dapat lebih mudah memilih dan bertransaksi atau melakukan pembelanjaan terhadap produk yang ditawarkan secara langsung. (Kasmir, 2011: 140)

Menurut Kotler pengertian lokasi adalah kegiatan perusahaan yang membuat produk tersedia bagi sasaran. Tempat merupakan saluran distribusi yaitu serangkaian organisasi yang saling tergantung dan saling terlihat dalam proses untuk menjadikan produk atau jasa siap untuk digunakan aau dikonsumsi. Lokasi berarti berhubungan dengan dimana perusahaan harus bemarkas dan melakukan operasi. (Kotler, 2001:148)

Penentuan lokasi merupakan hal yang sangat penting untuk dipertimbangkan dengan baik dan mendalam dengan memperhatikan

sumber daya yang akan dipakai baik sumber daya bahan baku, sumber daya manusia, transportasi, dampak terhadap lingkungan sekitar, tenaga listrik dan lainnya.

Pemilihan lokasi yang baik adalah salah satu yang harus diperhatikan oleh pedagang, agar usahanya dapat terlihat oleh orang banyak, sehingga terdapat beberapa pertimbangan yang akan dipikirkan untuk menentukan lokasi yang tepat. Penentuan lokasi tersebut harus diperhatikan oleh pedagang karena tidak akan pernah lepas dari tanggung jawab dari lingkungan sekitarnya, dengan melihat bahwa tidak akan merugikan lingkungan sekitarnya dan melakukan kerusakan. Islam merupakan agama yang mengatur semua aspek di muka bumi dan salah satunya adalah bagaimana manusia melindungi dan menjaga lingkungan, serta tidak mencoba merusaknya. Hal ini merupakan salah satu ajaran Islam, yaitu melarang melakukan kerusakan lingkungan, seperti tertulis dalam Al-Qur'an surat Al-A'raaf ayah 56 yaitu:

وَلَا تُفْسِدُوا فِي الْأَرْضِ بَعْدَ إِصْلَاحِهَا وَادْعُوهُ حَوْفًا وَطَمَعًا ۚ إِنَّ رَحْمَتَ اللَّهِ قَرِيبٌ مِّنَ الْمُحْسِنِينَ

*Artinya:* “Dan janganlah kamu membuat kerusakan di muka bumi, sesudah (Allah) memperbaikinya dan berdoalah kepada-Nya dengan rasa takut (Tidak akan diterima) dan harapan (akan dikabulkan). Sesungguhnya rahmat Allah amat dekat kepada orang-orang yang berbuat baik.” (Q.S. Al-A'raaf: 56) (Departemen Agama RI, 2004:157)

Pemilihan lokasi berarti menghindari sebanyak mungkin seluruh segi-segi negatif dan mendapatkan lokasi dengan paling banyak faktor-

faktor positif. Sebagaimana dalam Al-Qur'an disebutkan pada Surah An-Nisa: 85:

مَنْ يَشْفَعْ شَفَاعَةً حَسَنَةً يَكُنْ لَهُ نَصِيبٌ مِنْهَا ۗ وَمَنْ يَشْفَعْ شَفَاعَةً سَيِّئَةً يَكُنْ لَهُ كِفْلٌ مِنْهَا

ۗ وَكَانَ اللَّهُ عَلَىٰ كُلِّ شَيْءٍ مُّقِيبًا

*Artinya:* “Barangsiapa memberikan syafa'at yang baik, niscaya ia akan memperoleh bahagian (pahala) dari padanya. dan barangsiapa memberi syafa'at yang buruk, niscaya ia akan memikul bahagian (dosa) dari padanya. Allah Maha Kuasa atas segala sesuatu. ”(Q.S. An-Nisa: 85) (Departemen Agama RI, 2004:91)

Merujuk dari ayat di atas suatu perbuatan yang memberikan kebaikan kepada orang lain maka seorang yang melakukannya akan mendapatkan pahala dari Allah, begitu juga sebaliknya jika seorang hamba itu memberikan sesuatu manfaat yang buruk kepada orang lain maka hamba tersebut juga akan menanggungnya. Jadi pemilihan lokasi harus memberikan kebaikan untuk lingkungan sekitar karena hal tersebut secara langsung berdampak positif terhadap usaha yang dijalankan di tempat tersebut.

#### **2.2.4.2 Memilih Lokasi Bisnis**

Menurut Alma (2012: 106), memilih lokasi bisnis yang tepat untuk kegiatan bisnis adalah sangat menentukan keberhasilan dan kegagalan bisnis untuk masa depan. Untuk menetapkan lokasi bisnis ada dua langkah yang perlu ditetapkan yaitu:

- a. Menentukan masyarakat yang akan dilayani
- b. Memilih lokasi disekitar masyarakat tersebut.

Untuk menentukan lokasi dalam masyarakat tertentu, maka perlu dipertimbangkan faktor-faktor berikut:

- a. Karakteristik demokrasi konsumen, yaitu keadaan/struktur penduduk berdasarkan usia, jenis kelamin, tempat tinggal dan sebagainya yang akan berpengaruh terhadap bentuk, mutu dan jumlah barang yang akan diproduksi dan dijual.
- b. Kondisi ekonomi setempat.
- c. Keadaan penduduk dan penghasilan.
- d. Persaingan.
- e. Iklim sosial dan perdagangan.

#### **2.2.4.3 Teori Menetapkan Lokasi Pertokoan**

Langkah-langkah yang harus dilakukan untuk memulai suatu bisnis adalah:

- a. Komoditi apa yang akan dibisniskan
- b. Mempelajari bagaimana memasarkan produk tersebut
- c. Bagaimana cara memulai bisnis
- d. Menyusun rencana lanjutan
- e. Membuat rencana operasional bisnis

Apa yang dimaksud dengan operasional bisnis adalah kegiatan mencari input, melakukan proses dan mengelola input. Input terdiri atas material, orang, uang, informasi, mesin dan perlengkapan lainnya. Proses

adalah kegiatan yang dilakukan dalam mengelola input menjadi produk yang sesuai dengan keinginan konsumen dengan menggunakan pegawai, mesin dan faktor lainnya. Sedangkan output adalah berupa barang dan jasa yang diinginkan oleh langganan (Alma, 2012: 108-109). Lokasi dalam penelitian ini adalah letak tempat berjualan para pedagang pasar yang dapat dikategorikan sebagai lokasi sangat strategis, strategis, kurang strategis, tidak strategis dan sangat tidak strategis untuk berdagang.

#### **2.2.4.4 Memilih Lokasi Strategis untuk Usaha**

Pemilihan lokasi usaha akan sangat mempengaruhi lancar atau tidak perjalanan usaha. Pemilihan lokasi yang tidak tepat tentu akan membuat bisnis menjadi terhambat.

Untuk itu perlu dilakukan pemilihan lokasi yang tepat agar usaha dapat berjalan sesuai dengan yang diharapkan. Namun beberapa orang terkadang masih bingung terhadap standar dan alasan yang tepat untuk memilih sebuah lokasi usaha.

Berikut ini beberapa tips yang bisa membantu untuk memilih lokasi strategis untuk usaha: (<http://www.republika.co.id>)

##### **1. Lokasi Mudah Terlihat**

Faktor yang paling penting dalam memilih lokasi untuk dijadikan usaha adalah dengan memilih tempat yang mudah terlihat. Bila usaha Anda berada di lokasi yang mudah terlihat maka tentunya banyak perhatian yang menuju ke bisnis Anda. Selain itu, lokasi yang mudah terlihat juga akan sangat membantu dalam promosi bisnis Anda bahkan dapat menekan biaya

promosi bisnis Anda.

Selain itu pilihlah lokasi usaha yang cukup strategis dengan aktivitas lalu lalang orang atau kendaraan. Dengan memilih lokasi usaha yang seperti ini tentunya akan menambah peluang bisnis Anda akan didatangi banyak pengunjung.

## 2. Dekat dengan Target Pasar

Pilihlah lokasi usaha yang dekat dengan target pasar dari bisnis Anda. Sebelumnya pastikan siapa saja yang menjadi target pasar Anda. Apakah kalangan umum atau kalangan-kalangan tertentu saja. Bila lokasi usaha dekat dengan target konsumen, maka menjadi nilai tambah tersendiri bagi bisnis Anda. Selain dapat menjangkau pasar lebih dekat, konsumen atau pelanggan juga akan lebih mudah mengunjungi usaha Anda serta dapat menghemat waktu.

Misalnya saja jika ingin membuka bisnis fotokopi dan alat-alat tulis, maka akan lebih baik jika menempatkan bisnis Anda berada di lokasi yang ramai seperti area perkantoran ataupun sekolah. Mengapa? Tentunya hal ini dikarenakan orang-orang yang berada di kawasan tersebut cukup ramai dan sering melakukan aktivitas yang berkaitan dengan bisnis fotokopi dan alat tulis yang dijalankan.

## 3. Biaya Membangun atau Sewa Tempat

Hal lainnya yang perlu dipertimbangkan adalah masalah biaya bangun atau sewa tempat bisnis Anda. Bila memiliki budget untuk membangun lokasi usaha di tempat yang strategis, maka hal ini akan jauh

lebih menguntungkan untuk Anda kedepannya. Hal ini dikarenakan, bangunan usaha yang dibuat dapat dijadikan sebagai investasi jangka panjang. Namun bila dana yang dimiliki hanya cukup untuk menyewa, maka Anda akan mengeluarkan biaya sewa yang tidak sedikit terutama bila lokasi tersebut cukup strategis.

#### 4. Legalitas

Hal selanjutnya yang perlu dipikirkan ketika memilih lokasi usaha adalah mengenai legalitas dari lokasi tersebut. Jangan sampai mengabaikan hal ini karena akan berisiko bila terjadi masalah kedepannya. Legalitas yang dimaksudkan di sini adalah mengenai surat perizinan, kawasan dan lingkungan sekitar, serta regulasi.

#### 5. Lingkungan Sekitar

Jangan lupa untuk memperhatikan lingkungan sekitar dari lokasi yang dipilih. Hal ini dikarenakan lingkungan sekitar dapat menjadi pengaruh yang cukup besar terhadap image dari bisnis yang dijalankan. Secara tidak langsung, lingkungan sekitar dapat mempengaruhi minat dari kunjungan konsumen. Sehingga penting untuk mencari lokasi yang berada dalam lingkungan yang cukup baik.

#### 6. Telitilah Sebelum Memilih Lokasi Usaha

Lokasi usaha memang menjadi faktor penting terkait kelancaran bisnis yang dijalankan. Dengan pemilihan lokasi yang tepat tentunya perkembangan bisnis Anda tidak akan terhambat bahkan dapat berkembang pesat. Untuk itu, telitilah dahulu sebelum memutuskan lokasi usaha Anda.

Perhatikan faktor-faktor penting diatas untuk menentukan lokasi yang tepat untuk usaha yang dirintis.

#### **2.2.4.5 Hubungan Lokasi dengan Pendapatan**

Menentukan lokasi tempat untuk setiap bisnis merupakan suatu tugas penting bagi pemasar, karena keputusan yang salah dapat mengakibatkan kegagalan sebelum bisnis dimulai. Lokasi usaha dalam hubungannya dengan perdagangan adalah hal yang sangat vital. Sebab lokasi usaha bagi perdagangan eceran merupakan penentu utama pendapatan. (Suharyadi & Arisetyanto, 2007:145).

Pendapat tersebut juga didukung oleh Swastha, 2001:193 bahwa lokasi bagi perdagangan eceran dapat memaksimalkan penjualan dan labanya, hal ini dimaksudkan untuk mendapatkan lokasi yang strategis yang dapat menarik para konsumen dari pesaingnya. Serta Atun (2016) menjelasakna bahwa terdapat pengaruh positif lokasi terhadap pendapatan Pedagang Pasar Prambanan Kabupaten Sleman.

#### **2.2.5 Lama Usaha**

Lama usaha sangat berpengaruh positif terhadap tingkat keuntungan yaitu lamanya seseorang dalam menggeluti usaha yang dijalaniya. Ada suatu asumsi bahwa semakin lama seseorang menjalankan usahanya maka akan semakin berpengalaman orang tersebut. Sedangkan pengalaman kerja itu sendiri merupakan proses pembentukan pengetahuan atau keterampilan tentang metode suatu pekerjaan karena keterlibatan dalam pelaksanaan tugas pekerjaan. (Manulang, 1984:15)

Lama usaha merupakan usia dari berdirinya usaha pedagang. Dalam penelitian ini di Pasar Terpadu Dinoyo yang merupakan pindahan dari pasar Merjosari. Lama usaha dalam penelitian ini diukur dari awal usaha itu didirikan sampai dengan penelitian. Lama usaha diukur dalam satuan tahun. (Artianto, 2010:27)

Lama usaha dagang pedagang yang dimaksud adalah menghitung banyaknya pedagang yang berdagang berdasarkan lama usaha dagang pedagang hingga saat ini dalam ukuran tahun. Pengelompokan pedagang berdasarkan banyaknya waktu yang digunakan pedagang untuk berdagang hingga saat ini pada setiap pedagang dengan selisih interval waktu adalah 5 tahun untuk setiap jenjangnya. Lebih jelasnya dapat dilihat pada tabel berikut: (Bakri, 2014:59)

Tabel 2.3 Penentuan Lama Usaha Dagang Pedagang

No.	Lama Usaha Dagang	Interval Waktu (5 tahun)
1	Jenjang 1	1-5 tahun
2	Jenjang 2	6-10 tahun
3	Jenjang 3	11-15 tahun
4	Jenjang 4	>16 tahun

Pengalaman kerja dari uraian di atas dapat disimpulkan yaitu suatu proses dimasa lalu yang dijalani seseorang terlebih pada suatu pekerjaan tertentu yang membuat seseorang lebih memahami pekerjaannya dengan pembentukan pengetahuan dan keterampilan secara lebih mendalam. Keunggulan seseorang yang berpengalaman dapat mempengaruhi pelaksanaan tugas seseorang karena adanya pengembangan keahlian dan hal tersebut cenderung menghasilkan kinerja

yang lebih baik. Seseorang yang cukup banyak pengalaman dibidang tertentu akan lebih menguasai pekerjaan dan tanggung jawabnya sehingga mereka pun cenderung disebut sebagai ahli dibidangnya. Ada beberapa hal untuk menentukan berpengalaman seseorang yang sekaligus sebagai indikator pengalaman kerja yaitu:

- a) Lama waktu / masa kerja : Ukuran tentang lama waktu atau masa kerja yang telah ditempuh seseorang dapat memahami tugas-tugas suatu pekerjaan dan telah melaksanakan dengan baik. (Foster, 2001 dalam Damariyah, 2015)  
Seseorang yang masa kerjanya lebih tinggi akan memiliki strategi yang lebih matang dan tepat dalam mengelola usahanya, serta mampu mengambil keputusan dalam setiap kondisi dan keadaan, selain itu pedagang dengan pengalaman dan lama usaha yang lebih banyak, secara tidak langsung akan mendapatkan jaringan atau koneksi yang lebih luas yang berguna dalam perolehan laba.
- b) Tingkat pengetahuan dan keterampilan : Pengetahuan merujuk pada konsep, prinsip, prosedur, kebijakan atau informasi lain yang dibutuhkan oleh pegawai. Pengetahuan juga mencakup kemampuan untuk memahami dan menerapkan informasi pada tanggung jawab pekerjaan. Sedangkan keterampilan merujuk pada kemampuan fisik yang dibutuhkan untuk mencapai atau menjalankan suatu tugas atau pekerjaan. (Foster, 2001 dalam Damariyah, 2015)  
Pengetahuan yang luas tanpa diiringi dengan ketrampilan hanya akan menjadi aksi yang tidak kongkret. Banyak orang yang pandai berbicara, tetapi hanya sedikit orang yang bisa bekerja dan menekuni bidang pekerjaanya.

Pengetahuan dan keterampilan berkaitan terhadap seseorang dalam bekerja.

- c) Penguasaan terhadap pekerjaan dan peralatan : Tingkat penguasaan seseorang dalam pelaksanaan aspek-aspek tehnik peralatan dan tehnik pekerjaan.

#### **2.2.5.1 Cara Memperoleh Pengalaman Kerja**

Adapun cara-cara dalam memperoleh pengalaman kerja, diantaranya, yaitu:

- a) Pendidikan: Berdasarkan pendidikan yang dilaksanakan oleh seseorang, maka orang tersebut dapat memperoleh pengalaman kerja yang lebih banyak dari sebelumnya.
- b) Pelaksanaan tugas: Melalui pelaksanaan tugas maka seseorang akan semakin banyak memperoleh pengalaman.
- c) Media informasi: Pemanfaatan berbagai media informasi, akan mendukung seseorang untuk memperoleh pengalaman kerja.
- d) Penataran: Melalui kegiatan penataran dan sejenisnya, maka seseorang akan memperoleh pengalaman kerja banyak dari orang yang menyampaikan bahan penataran tersebut.
- e) Pergaulan: Melalui pergaulan dalam kehidupan sehari-hari, maka seseorang akan semakin banyak memperoleh pengalaman kerja untuk diterapkan sesuai dengan kemampuannya.
- f) Pengamatan: Selama seseorang mengadakan pengamatan terhadap suatu kegiatan tertentu, maka orang tersebut akan dapat memperoleh pengalaman kerja yang lebih baik. (Syukur, 2001:83)

### **2.2.5.2 Manfaat Pengalaman Kerja**

- a. Mendapat kepercayaan yang semakin baik dari orang lain.
- b. Kewibawaan akan semakin meningkat sehingga dapat mempengaruhi orang lain untuk bekerja sesuai keinginannya.
- c. Pelaksanaan pekerjaan akan berjalan lancar karena orang tersebut telah memiliki sejumlah pengetahuan, keterampilan, dan sikap.
- d. Dengan adanya pengalaman kerja yang semakin baik, maka orang akan memperoleh penghasilan yang lebih.

### **2.2.5.3 Faktor-faktor yang Mempengaruhi Pengalaman Kerja**

- a. Latar belakang pribadi mencakup pendidikan, kursus dan bekerja.
- b. Bakat dan minat, untuk memperkirakan minat dan kapasitas atau kemampuan seseorang.
- c. Sikap dan kebutuhan (attitudes and needs), untuk meramalkan tanggung jawab dan wewenang seseorang.
- d. Kemampuan analitis dan manipulatif untuk mempelajari kemampuan penilaian dan penganalisaan
- e. Keterampilan dan kemampuan tehnik, untuk menilai kemampuan dalam pelaksanaan aspek – aspek tehnik pekerjaan.

### **2.2.5.4 Hubungan Lama Usaha dengan Pendapatan**

Lamanya seorang pelaku bisnis menekuni bidang usahanya akan memberi pengaruh terhadap kemampuan profesionalnya. Semakin lama seseorang menekuni bidang usaha perdagangan akan makin meningkatkan pengetahuan tentang selera ataupun perilaku konsumen. Keterampilan

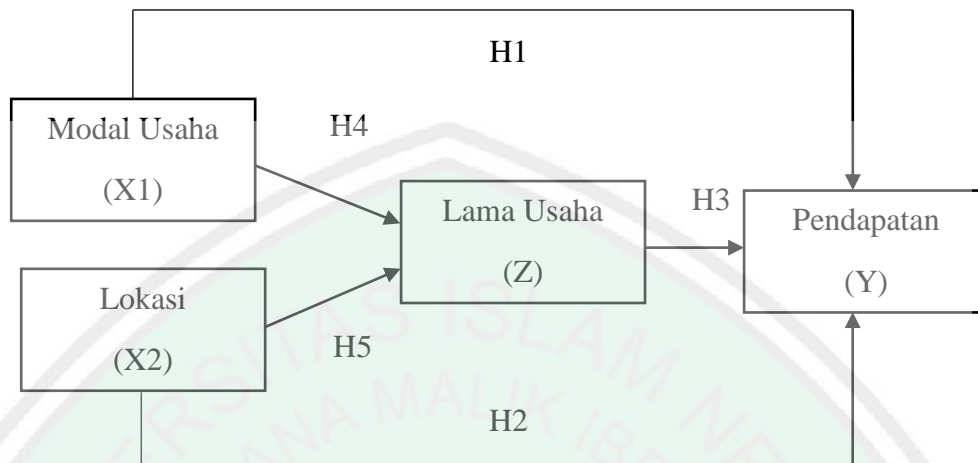
berdagang makin bertambah dan semakin banyak pula relasi bisnis maupun pelanggan yang berhasil dijaring. Sehingga dari banyaknya pelanggan yang dijaring maka akan menambah pendapatan dan akhirnya laba yang diperoleh akan bertambah. (Ilham, 2014:18)

Semakin lama usaha seseorang dalam membuka usaha, semakin terampil melakukan pekerjaan dan semakin sempurna pola berpikir dan sikap dalam bertindak untuk mencapai tujuan yang telah ditetapkan. Oleh karena itu lama usaha yang dijalani seseorang akan meningkatkan kemampuan dalam melaksanakan usaha tersebut sehingga akan dapat meningkatkan produktivitas usaha tersebut. Lama seseorang dalam membuka usahanya mempunyai dampak atau pengaruh yang positif terhadap pendapatan usaha. (Wulandari, 2015:9)

### **2.3 Kerangka Konseptual**

Berdasarkan landasan teori dan penelitian terdahulu yang telah dipaparkan, penelitian ini akan meneliti pengaruh langsung modal usaha terhadap pendapatan dan pengaruh langsung lokasi terhadap pendapatan serta pengaruh tidak langsung modal usaha dan lokasi terhadap pendapatan melalui variabel lama usaha sebagai variabel intervening. Kerangka berpikir adalah sebagai berikut:

**Gambar 2.1**  
**Kerangka Konseptual**



Keterangan:

H1 : Atun (2016), Case dan Fair (2007), Swastha (2008)

H2 : Suharyadi & Arisetyanto (2007), Swastha (2001), Atun (2016)

H3 : Ilham (2014), Wulandari (2015)

H4 : Utami dan Wibobo (2013), Atun (2016)

H5 : Utami dan Wibobo (2013), Atun (2016), Swastha (2008), Ilham (2014)

## 2.4 Hipotesis Penelitian

### Modal dan Pendapatan

Kaitannya modal usaha dengan pendapatan bahwasanya terdapat pengaruh positif antara modal terhadap pendapatan (Atun, 2016). Suatu usaha dapat dikatakan mengalami peningkatan atau berkembang dikarenakan salah satunya adalah modal sehingga peningkatan modal dapat mempengaruhi pendapatan. (Case dan Fair, 2007). Swastha (2008: 201), terdapat faktor-faktor yang mempengaruhi pendapatan dari kegiatan penjualan. Dari faktor-faktor tersebut salah satunya yaitu modal.

## **H1: Modal usaha berpengaruh Langsung terhadap pendapatan pedagang Pasar Tepadu Dinoyo Kota Malang**

### **Lokasi dan Pendapatan**

Menentukan lokasi tempat untuk setiap bisnis merupakan suatu tugas penting bagi pemasar, karena keputusan yang salah dapat mengakibatkan kegagalan sebelum bisnis dimulai. Lokasi usaha dalam hubungannya dengan perdagangan adalah hal yang sangat vital. Sebab lokasi usaha bagi perdagangan eceran merupakan penentu utama pendapatan. (Suharyadi & Arisetyanto, 2007:145).

Pendapat tersebut juga didukung oleh Swastha, 2001:193 bahwa lokasi bagi perdagangan eceran dapat memaksimalkan penjualan dan labanya, hal ini dimaksudkan untuk mendapatkan lokasi yang strategis yang dapat menarik para konsumen dari pesaingnya. Serta Atun (2016) menjelaskan bahwa terdapat pengaruh positif lokasi terhadap pendapatan Pedagang Pasar Prambanan Kabupaten Sleman.

## **H2: Lokasi berpengaruh langsung terhadap pendapatan pedagang Pasar Tepadu Dinoyo Kota Malang**

### **Lama Usaha dan Pendapatan**

Lamanya seorang pelaku bisnis menekuni bidang usahanya akan memberi pengaruh terhadap kemampuan profesionalnya. Semakin lama seseorang menekuni bidang usaha perdagangan akan makin meningkatkan pengetahuan tentang selera ataupun perilaku konsumen. Ketrampilan berdagang makin bertambah dan semakin banyak pula relasi bisnis maupun pelanggan yang berhasil

dijaring. Sehingga dari banyaknya pelanggan yang dijaring maka akan menambah pendapatan dan akhirnya laba yang diperoleh akan bertambah. (Ilham, 2014:18)

Semakin lama usaha seseorang dalam membuka usaha, semakin terampil melakukan pekerjaan dan semakin sempurna pola berpikir dan sikap dalam bertindak untuk mencapai tujuan yang telah ditetapkan. Oleh karena itu lama usaha yang dijalani seseorang akan meningkatkan kemampuan dalam melaksanakan usaha tersebut sehingga akan dapat meningkatkan produktivitas usaha tersebut. Lama seseorang dalam membuka usahanya mempunyai dampak atau pengaruh yang positif terhadap pendapatan usaha. (Wulandari, 2015:9)

### **H3: Lama Usaha berpengaruh langsung terhadap pendapatan pedagang**

#### **Pasar Terpadu Dinoyo Kota Malang**

#### **Modal usaha dan Pendapatan melalui Lama Usaha**

Berdasarkan penelitian Utami dan Wibobo (2013) Hasil pengujian hipotesis menunjukkan bahwa lama usaha secara signifikan tidak terbukti sebagai variabel yang memoderasi pengaruh modal kerja terhadap pendapatan pedagang di Pasar. Menurut Atun (2016) menjelaskan bahwa terdapat pengaruh positif modal, lokasi, dan jenis dagangan terhadap pendapatan pedagang Pasar.

### **H4: Lama Usaha Memediasi Pengaruh Modal Usaha Terhadap Pendapatan**

#### **Pedagang Di Pasar Terpadu Dinoyo Kota Malang**

#### **Lokasi dan Pendapatan melalui Lama Usaha**

Berdasarkan penelitian Utami dan Wibobo (2013) Hasil pengujian hipotesis menunjukkan bahwa lama usaha secara signifikan tidak terbukti sebagai variabel yang memoderasi pengaruh modal kerja terhadap pendapatan pedagang di Pasar.

Menurut Atun (2016) menjelaskan bahwa terdapat pengaruh positif modal, lokasi, dan jenis dagangan terhadap pendapatan pedagang Pasar. Pendapat tersebut juga didukung oleh Swastha, 2001:193 bahwa lokasi bagi perdagangan eceran dapat memaksimalkan penjualan dan labanya, hal ini dimaksudkan untuk mendapatkan lokasi yang strategis yang dapat menarik para konsumen dari pesaingnya. Lamanya seorang pelaku bisnis menekuni bidang usahanya akan memberi pengaruh terhadap kemampuan profesionalnya, Sehingga akan menambah pendapatan dan akhirnya laba yang diperoleh akan bertambah (Ilham, 2014:18)

**H5: Lama Usaha Memediasi Pengaruh Lokasi Terhadap Pendapatan Pedagang Di Pasar Terpadu Dinoyo Kota Malang**

## **BAB III**

### **METODE PENELITIAN**

#### **3.1 Jenis dan Pendekatan Penelitian**

Berdasarkan latar belakang dan rumusan masalah yang telah di jelaskan pada bab sebelumnya, maka penelitian ini menggunakan jenis penelitian kuantitatif. Menurut Sugiyono (2016:8) mengemukakan bahwa metode kuantitatif disebut sebagai metode positivis, yang 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.

Penelitian ini menguji dua variabel bebas yaitu modal usaha ( $X_1$ ) dan lokasi ( $X_2$ ) yang mempengaruhi variabel terikat yaitu pendapatan usaha ( $Y$ ), serta lama usaha sebagai variabel intervening ( $Z$ ).

#### **3.2 Lokasi Penelitian**

Lokasi penelitian dihadapkan dengan objek yang akan diteliti. Dalam penelitian ini lokasi penelitian adalah Pasar Terpadu Dinoyo Kota Malang. Penulis berharap akan memperoleh data yang cukup untuk diteliti.

#### **3.3 Populasi dan Sampel**

##### **3.3.1 Populasi**

Populasi adalah wilayah generalisasi yang terdiri atas: obyek/subyek yang mempunyai kualitas dan karakteristik tertentu yang diterapkan oleh peneliti untuk dipelajari dan kemudian ditarik kesimpulannya (Sugiyono, 2016:80).

Dalam penenilitan ini, penulis menggunakan populasi pedagang yang berada di Pasar Terpadu Dinoyo sebanyak 822 pedagang. Sebelumnya peneliti melakukan survey terlebih dahulu pada Pasar Terpadu Dinoyo.

### 3.3.2 Sampel

Menurut Sugiyono (2016:81) sampel merupakan bagian dari jumlah dan karakteristik yang dimiliki oleh populasi tersebut. Proses pemilihan sampel dari populasi dengan tujuan mendapatkan kesimpulan umum mengenai populasi berdasarkan penelitian terhadap sampel yang dipilih.

Untuk menentukan ukuran sampel dapat digunakan rumus proporsi *Slovin* (Umar 2008:108).

$$n = N / (1 + N(e)^2)$$

keterangan :

$n$  = Ukuran Sampel

$N$  = Ukuran Populasi

$e$  = Persen kelonggaran ketidak telitian karena kesalahan pengambilan sampel yang masih dapat ditolerir (0,10)

Dimana dalam penelitian ini populasi adalah pedagang di Pasar Terpadu Dinoyo Kota Malang sebanyak 822 orang. Menurut rumus proporsi *Slovin* (Umar, 2008:108), jumlah sampel minimum pada penelitian ini adalah

$$n = 822 / (1 + 822(0,1)^2)$$

$$n = 822 / (1 + 822(0,01)$$

$$n = 822 / (1 + 8,22)$$

$$n = 822 / (9,22)$$

$$n = 89,1 (89)$$

Berdasarkan perhitungan diatas, maka selanjutnya sampel yang berjumlah 89 orang pedagang sebagai sampel dalam penelitian ini, kuesioner akan disebarakan sebanyak 89 orang.

### 3.4 Teknik Pengambilan Sampel

Teknik pengambilan sampel yang digunakan dalam penelitian ini adalah *random sampling* adalah dikatakan *simple* (sederhana) karena pengambilan anggota sampel dari populasi dilakukan secara acak tanpa memperhatikan strata yang ada dalam populasi itu (Sugiyono, 2016:63). Pengambilan sampel acak sederhana dapat dilakukan dengan cara undian, memilih bilangan dari daftar bilangan acak, dsb.

Dalam penelitian ini peneliti mengambil sampel dengan mempertimbangkan waktu luang yang dimiliki para pedagang sangat minim dikarenakan proses jual beli di pasar. Selain itu para pedagang juga tidak setiap hari untuk berjualan.

### 3.5 Data dan Jenis Data

Data yang digunakan dalam penelitian ini terdiri dari data primer dan data sekunder, yang terdiri sebagai berikut:

#### a. Data Primer

Data primer adalah data yang diperoleh langsung dari jawaban responden melalui kuesioner. (Sani dan Maharani, 2013: 183). Data primer yang diperlukan dalam penelitian ini adalah kuisisioner yang disebarakan kepada para pedagang sebagai responden.

#### b. Data Sekunder

Data sekunder adalah sumber data penelitian yang diperoleh secara tidak langsung melalui media perantara (Sani dan Masyhuri, 2010: 194) penelitian ini data sekunder diperoleh dari perusahaan yang dapat dilihat dokumentasi perusahaan, buku-buku referensi, dan informasi lain yang berhubungan dengan penelitian.

### 3.6 Teknik Pengumpulan Data

Penulis menggunakan penelitian kuantitatif. Kuantitatif adalah data yang berbentuk angka atau bilangan. Data yang akan dilakukan oleh penulis yakni berasal dari data primer dan data sekunder yang diambil langsung dari pedagang serta pihak pihak yang berhubungan dengan informasi pasar. Berikut adalah teknik pengumpulan data yang digunakan dalam penelitian ini:

#### 1. Metode Angket/Kuesioner

Metode angket/kuesioner digunakan untuk mengumpulkan data terkait modal, lokasi, dan pendapatan pedagang Pasar Terpadu Dinoyo dengan lama usaha sebagai variabel intervening. Dalam penelitian ini angket/kuesioner akan dibagikan ke pedagang Pasar Terpadu Dinoyo untuk mengungkapkan data tentang pendapatan, modal, lokasi dan lama usaha dari para pedagang yang termasuk dalam sampel penelitian.

#### 2. Metode Wawancara

Metode pengumpulan data dengan dialog secara langsung kepada pedagang Pasar Terpadu Dinoyo tentang modal, lokasi, lama usaha, dan pendapatan yang dilakukan oleh peneliti. Dalam penelitian ini wawancara

dilakukan secara langsung, baik dengan penjual maupun pengelola pasar dengan mengajukan beberapa pertanyaan yang telah disusun dalam pedoman wawancara.

### 3. Metode Dokumentasi

Metode dokumentasi digunakan untuk menggali dan mengumpulkan informasi dalam kaitannya dengan arsip atau catatan yang akan digunakan untuk keperluan penelitian. Metode dokumentasi ini digunakan untuk mendapatkan informasi tentang jumlah pedagang pasar, modal, lokasi berdagang, pendapatan, lama usaha serta untuk mengetahui informasi atau hal-hal yang berkaitan dengan pedagang Pasar Terpadu Dinoyo.

#### 3.7 Skala Pengukuran

Dalam penelitian ini perhitungan skor menggunakan skala *likert*. skala *likert* digunakan untuk mengukur sikap, pendapat, dan persepsi seseorang atau sekelompok orang tentang fenomena sosial. Dengan skala *Likert*, maka variabel yang diukur akan diukur dijabarkan menjadi indikator variabel. Kemudian indikator tersebut dijadikan sebagai titik tolak untuk menyusun item-item instrument yang dapat berupa pernyataan atau pertanyaan. Untuk keperluan analisis kuantitatif, maka jawaban itu dapat diberi skor, misalnya: (Sugiyono, 2016:93-94)

1. Setuju/ selalu/ sangat positif diberi skor (5)
2. Setuju/ sering/ positif diberi skor (4)
3. Ragu-ragu /kadang-kadang/ netral diberi skor (3)
4. Tidak setuju/ hampir tidak pernah /negative diberi skor (2)
5. Sangat tidak setuju /tidak pernah diberi skor (1)

Bahwa semakin tinggi skor yang diperoleh dari seorang responden, merupakan indikasi bahwa responden tersebut sikapnya semakin positif terhadap obyek yang ingin diteliti oleh penulis. Tujuan ini untuk mengarahkan responden menjawab pertanyaan yang benar-benar menggambarkan kondisi responden.

### 3.8 Definisi Operasional Variabel

Menurut Sugiyono (2016: 2) menjelaskan bahwa variabel penelitian adalah segala sesuatu yang berbentuk apa saja yang ditetapkan oleh peneliti untuk dipelajari sehingga diperoleh informasi tentang hal tersebut, kemudian ditarik kesimpulannya.

#### A. Variabel Dependent

Variabel ini sering disebut sebagai variabel *stimulus, predictor, atecendent*. Dalam bahasa Indonesia sering disebut variabel bebas. Variabel bebas adalah merupakan variabel yang mempengaruhi atau yang menjadi sebab perubahannya atau timbul variabel dependen (terikat). (Sugiyono, 2016:4). Variabel bebas dalam penelitian ini adalah Pendapatan.

#### B. Variabel Independent

Sering disebut sebagai variabel output, kriteria, konsekuen. Dalam bahasa Indonesia sering disebut sebagai variabel terikat. Variabel terikat merupakan variabel yang dipengaruhi atau yang menjadi akibat karena adanya variabel bebas. (Sugiyono, 2016:4). Variabel terikat dalam penelitian ini adalah Modal usaha dan Lokasi. Modal usaha sendiri yakni dana yang diperlukan oleh perusahaan atau pedagang untuk memenuhi kebutuhan operasional perusahaan sehari-hari, seperti pembelian bahan baku, pembayaran upah buruh, membayar hutang dan

pembayaran lainnya. Lokasi sendiri adalah tempat usaha untuk melakukan usaha atau kegiatan yang bersifat strategis, mudah dijangkau dan dikenali oleh pelanggan atau konsumen.

### C. Variabel Intervening

Variabel *Intervening* yaitu variabel yang secara teoritis mempengaruhi hubungan antara variabel *independent* dengan *dependent*, tetapi tidak dapat diukur dan diamati. Variabel ini merupakan variabel penyela/antara yang terletak di antara variabel *independent* dan *dependent*, sehingga variabel *independent* tidak langsung mempengaruhi berubahnya atau timbalnya variabel *dependent*. (Sugiyono, 2016:7-8) Variabel *intervening* dalam penelitian ini adalah Lama Usaha. Lama waktu yang sudah dijalani oleh pedagang dalam menjalankan usahanya. Semakin lama pedagang menjalani usahanyam maka semakin banyak pengalaman yang didapatkannya. Satuan variabel yang digunakan lama usaha adalah bulan.

**Tabel 3.1**  
**Devinisi Operasional Variabel**

Variabel	Definisi	Indikator
Modal Usaha (X1)	Modal usaha adalah uang yang dipakai sebagai pokok (induk) untuk berdagang, melepas uang dan sebagainya; harta benda (uang, barang dan sebagainya) yang dapat dipergunakan untuk menghasilkan sesuatu yang menambah kekayaan. (Indrawati & Yovita: 2014)	1. Besaran Modal 2. Kelancaran Usaha 3. Kemajuan Usaha
Lokasi Usaha (X2)	Lokasi merupakan tempat melayani konsumen, dapat pula diartikan sebagai tempat untuk memajukan barang-barang dagangannya.	1. Lokasi Strategis 2. Fasilitas 3. Kelancaran Usaha

	(Kasmir, 2011: 140)	
Pendapatan (Y)	pendapatan adalah penerimaan seseorang dalam bentuk uang tunai atau bukan tunai yang diperoleh ketika terjadi transaksi antara pedagang dan pembeli dalam suatu kesepakatan bersama. Damayanti (2011)	1. Keuntungan Pada Hari Libur 2. Sumber penghasilan 3. Pemenuhan Kebutuhan
Lama Usaha (Z)	Lamanya seorang pelaku bisnis menekuni bidang usahanya akan memberi pengaruh terhadap kemampuan profesionalnya. (Ilham, 2014:18)	1. Keterampilan Usaha 2. Wawasan dalam berdagang 3. Pengalaman berdagang

### 3.9 Analisis Data

Menurut Sani & Maharani (2013:61) Analisis data merupakan kegiatan setelah data dari seluruh responden terkumpul (dalam penelitian kuantitatif). Analisis data dilakukan dengan menggunakan analisis jalur (*path analysis*). *Path analysis* atau analisis jalur digunakan untuk menganalisis pola hubungan diantara variabel (Sani dan Maharani, 2013:74). Model ini bertujuan untuk mengetahui pengaruh langsung maupun tidak langsung seperangkat variabel bebas (eksogen) terhadap variabel (endogen) Ridwan dan Kuncoro (2008) dalam Sani dan Maharani (2013:74). Menurut Ridwan bahwa koefisien jalur (*path*) adalah koefisien regresi yang distandartkan, yaitu koefisien regresi yang dihitung dari basis data yang telah diset dalam angka baku (Z-score). Analisis ini dibantu dengan bantuan software SPSS 16.

#### 3.9.1 Uji Validitas

Menurut Singarimbun (1989) menyatakan bahwa uji validitas adalah pengujian sejauh mana suatu alat ukur yang digunakan untuk mengukur variabel

yang ada. Sebuah instrumen dikatakan valid jika mampu mengukur yang diinginkan oleh peneliti, serta dapat mengungkapkan data dari variabel yang diteliti secara tepat. Tinggi rendahnya validitas instrumen menunjukkan sejauh mana data yang dikumpulkan tidak menyimpang dari gambaran tentang variabel yang dimaksud. Cara pengujian validitas dengan menghitung korelasi antar skor total dengan menggunakan rumus korelasi *product moment pearson* (Arikunto, 2010) digunakan rumus :

$$r_{xy} = \frac{N \sum xy - (\sum x) (\sum y)}{\sqrt{(N \sum x^2 - (\sum x)^2)(N \sum y^2 - (\sum y)^2)}}$$

Keterangan :

$r_{xy}$  = indeks korelasi pearson

N = banyaknya sampel

X = skor item pertanyaan

Y = skor item pertanyaan

Bila nilai signifikansi (sig) hasil korelasi lebih kecil dari 0,05 (5%) maka dinyatakan valid dan sebaliknya dinyatakan tidak valid (artinya butir pertanyaan tersebut gugur).

### 3.9.2 Uji Reliabilitas

Reliabilitas adalah istilah yang digunakan untuk menunjukkan bahwa suatu instrument cukup dapat dipercaya sebagai alat pengumpul data. Menurut Sani & Maharani (2013) bahwa data dapat dikatakan reliable bila memberikan hasil yang tetap atau ajeg walaupun dilakukan siapa saja dan kapan saja. Instrument yang memenuhi persyaratan reliabilitas (handal), berarti instrument menghasilkan ukuran yang konsisten walaupun instrument tersebut digunakan

mengukur berkali-kali. Untuk menentukan reliabilitas dari tiap item, maka penelitian ini menggunakan rumus *Cronbach Alpha*, dimana kuesioner dikatakan reliabel jika nilai *Cronbach Alpha* lebih besar dari 0.60. Rumus digunakan untuk Cronbach's Alpha sebagai berikut

$$r_{11} = \left[ \frac{k}{k-1} \right] \left[ 1 - \frac{\sum b^2}{\sigma_1^2} \right]$$

Keterangan:

$r_{11}$	= reliabilitas instrument
$k$	= banyaknya butir pertanyaan atau banyaknya soal
$\sum b^2$	= jumlah varians butir
$\sigma_1^2$	= varians total

### 3.9.3 Uji Asumsi Klasik

Uji asumsi klasik terhadap model regresi yang digunakan agar dapat diketahui apakah model regresi tersebut merupakan model regresi yang baik atau tidak. Uji asumsi klasik digunakan untuk multiple regression atau model regresi berganda yang layak dipakai atau variabel-variabel yang digunakan dalam penelitian. Uji asumsi klasik digunakan untuk memperkirakan suatu garis atau persamaan regresi dengan jalan meminimalkan jumlah dari kuadrat kesalahan tiap observasi terhadap variabel yang ada dalam model, dan untuk mendapatkan kesimpulan statistik. Analisis jalur ini perluasan dari analisis regresi berganda. Jadi uji asumsi klasik harus dilakukan terlebih dahulu. Dengan penjelasan sebagai berikut:

### 3.9.3.1 Uji Normalitas

Santoso (2010:210) mengatakan, alat uji ini digunakan untuk mengetahui apakah dalam sebuah model regresi, nilai residu dari regresi mempunyai distribusi normal. Jika distribusi dari nilai-nilai residual tersebut tidak dapat dianggap berdistribusi normal, maka dikatakan ada masalah terhadap asumsi normalitas. Metode yang digunakan untuk menguji normalitas adalah dengan menggunakan uji Kolmogrov-Smirnov. Jika nilai dari hasil uji *Kolmogrov-Smirnov*  $>0,05$ , maka asumsi normalitas terpenuhi.

### 3.9.3.2 Uji Multikolinieritas

Santoso (2006:203) mengatakan, uji multikolinieritas ini digunakan untuk mengetahui apakah model regresi ditemukan adanya korelasi antar variabel independen. Jika terjadi korelasi, maka dinamakan terdapat problem Multikolinieritas (multiko). Model regresi yang baik seharusnya tidak terjadi korelasi di antara variabel independen. Pedoman suatu model regresi yang bebas multiko dengan menggunakan nilai VIF (*Variance Inflation Factor*), dengan pertimbangan sebagai berikut :

- 1) Jika nilai  $VIF \leq 10$ , maka tidak terjadi multikolinieritas.
- 2) Jika nilai  $VIF \leq 10$ , maka terjadi multikolinieritas.

### 3.9.3.3 Uji Heteroskedastisitas

Menurut Sulhan (2012:16) uji heteroskedastisitas bertujuan untuk mengetahui apakah dalam model regresi terjadi ketidaksamaan varians dari residual antara satu pengamatan dengan pengamatan lain. Jika varians dari residual antara satu pengamatan dengan pengamatan lain berbeda

disebut heteroskedastisitas. Heteroskedastisitas diuji dengan menggunakan uji koefisien korelasi *Rank Spearman* yaitu mengkorelasikan antara *absolute residual* hasil regresi dengan semua variabel bebas. Bila signifikan hasil korelasi lebih kecil dari 0.05 (5%) maka persamaan regresi tersebut mengandung heteroskedastisitas dan sebaliknya berarti non heteroskedastisitas atau homoskedastisitas.

#### 3.9.3.4 Uji Autokorelasi

Uji asumsi ini bertujuan untuk mengetahui apakah dalam sebuah model regresi linier ada korelasi antara kesalahan pengganggu pada periode  $t$  dengan kesalahan pengganggu pada periode  $t-1$  (sebelumnya). Jika terjadi korelasi, maka dinamakan ada problem autokorelasi. Ada beberapa cara untuk melakukan pengujian terhadap asumsi autokorelasi, salah satunya adalah Durbin-waston  $d$  test. (Sulhan, 2012:22) Salah satu cara untuk mendeteksi adanya autokorelasi menggunakan besaran Durbin-Waston. Santoso (2000:219) menjelaskan pedoman yang dapat dijadikan pengambilan keputusan adalah sebagai berikut:

- 1) Nilai  $D-W < -2$ , berarti ada hubungan autokorelasi positif.
- 2) Nilai  $-2 \leq D-W \leq +2$ , berarti tidak ada hubungan autokorelasi.
- 3) Nilai  $D-W > +2$ , berarti ada hubungan autokorelasi negatif.

Atau untuk kriteria pengambilan keputusan bebas autokorelasi juga dapat dilakukan dengan cara melihat nilai Durbin-Waston, dimana jika nilai  $d$  dekat dengan 2, maka asumsi tidak terjadi autokorelasi terpenuhi.

### 3.9.3.5 Uji Linieritas

Pengujian linieritas ini perlu dilakukan untuk mengetahui model yang dibuktikan merupakan model linier atau tidak. Hasil dari uji linieritas ini adalah informasi apakah model empiris sebaiknya linier, kuadrat atau kubik. Untuk mendeteksi apakah model sebaiknya menggunakan persamaan linier atau tidak, maka digunakan model analisis grafik dan metode statistik.

### 3.9.4 Analisis Jalur (*Path Analysis*)

Metode *path analysis* adalah suatu metode yang mengkaji pengaruh (efek) langsung maupun tidak langsung dari variabel-variabel yang dihipotesiskan sebagai akibat pengaruh perlakuan terhadap variabel tersebut. *Path analysis* ini bukanlah suatu metode penemuan sebab akibat, akan tetapi suatu metode yang diterapkan untuk suatu causal model yang diformulasikan oleh peneliti pada pengetahuan dasar dan teoritis yang dikembangkan.

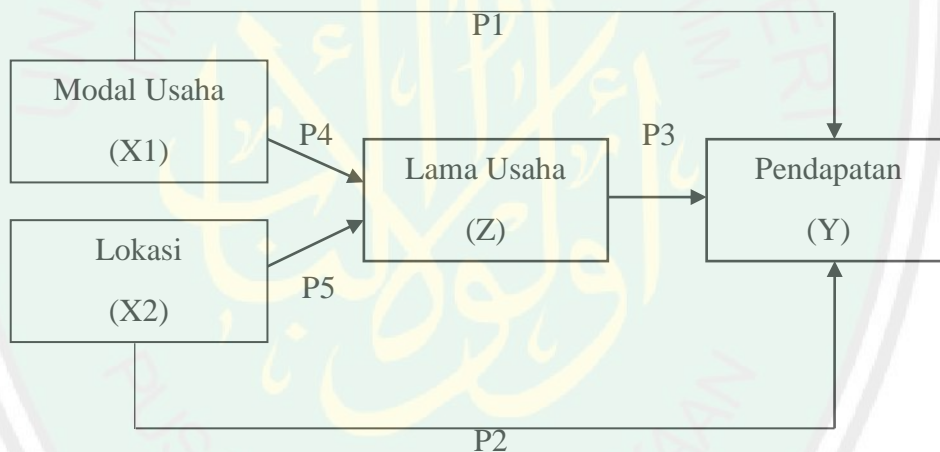
Dengan menggunakan *path analysis* maka tidak hanya menghitung secara simultan seluruh variabel bebas terhadap variabel terikat, tetapi juga dapat diketahui pengaruh secara parsial dari masing-masing variabel bebas terhadap variabel terikat. *Path analysis* atau analisis jalur digunakan untuk menganalisis pola hubungan diantara variabel. Model ini untuk mengetahui pengaruh langsung maupun tidak langsung seperangkat variabel bebas (eksogen) terhadap variabel terikat (endogen). Tahapan dalam menggunakan analisis jalur (*path analysis*) menurut Solimun (2002) dalam Sani dan Maharani (2013:74) adalah sebagai berikut:

1. Merancang model berdasarkan konsep dan teori Pada paradigma jalur

digunakan dua macam anak panah yaitu:

- a. Anak panah satu arah yang menyatakan pengaruh langsung dari variabel bebas (modal usaha dan lokasi) terhadap variabel terikat (Pendapatan).
- b. Anak panah yang menyatakan pengaruh langsung antara variabel bebas (modal usaha dan lokasi) terhadap variabel terikat (Pendapatan) melalui variabel intervening (Lama usaha).

**Gambar 3.1**  
**Model Analisis Jalur (*Path Analysis*)**



Berdasarkan gambar diatas setiap nilai P menggambarkan jalur dan koefisien jalur antar variabel.

## 2. Pemeriksaan terhadap asumsi yang mendasar

Asumsi yang mendasari path adalah sebagai berikut:

- a. Hubungan antara variabel bersifat linier dan adaptif (mudah menyesuaikan diri).

- b. Hanya model rekursif yang dapat dipertimbangkan yaitu hanya sistem aliran kausal. Sedangkan pada model yang mengandung kausal resiprokal tidak dapat dilakukan analisis jalur.
- c. Variabel endogen setidaknya dalam ukuran interval. Modal Usaha dan Lokasi (X) Lama Usaha (Z) Pendapatan (Y).
- d. Observed variabel diukur tanpa kesalahan (instrument pengukuran variabel dan reliabel).
- e. Model yang dianalisis dispesifikasikan dengan benar berdasarkan teori-teori dan konsep-konsep yang relevan.

### 3. Pendugaan parameter atau perhitungan koefisien path

Pendugaan parameter koefisien dapat diketahui melalui pengaruh langsung, pengaruh tidak langsung, dan pengaruh total menggunakan SPSS versi 16 melalui analisis regresi.

Pengaruh secara langsung terjadi apabila satu variabel mempunyai variabel lainnya tanpa ada variabel ketiga yang memediasi hubungan kedua variabel. Pengaruh tidak langsung terjadi jika ada variabel ketiga yang memediasi variabel ini.

### 4. Pemeriksaan validitas model

Shahih tidaknya suatu model tergantung pada terpenuhi atau tidaknya asumsi yang melandasinya. Terdapat satu indikator validitas model dalam analisis jalur yang koefisien determinasi total.

a. Koefisien determinasi total

Total keberagaman data yang dapat dijelaskan oleh model diukur sebagai berikut:

$$R^2_m = 1 - P^2_{e1} - P^2_{e2} \dots P^2_{eps}$$

Dalam hal ini interpretasi terhadap  $R^2$  sama dengan interpretasi koefisien determinasi ( $R^2$ ) pada analisis regresi.

5. Interpretasi hasil analisis, dapat dilakukan dengan cara yaitu:

- a. Dengan memperhatikan hasil validasi model.
- b. Menghitung pengaruh total dari setiap variabel yang mempunyai pengaruh kausal ke variabel endogen.

## BAB IV

### PAPARAN DAN PEMBAHASAN DATA HASIL PENELITIAN

#### 4.1 Paparan Data Hasil Penelitian

##### 4.1.1 Gambaran Umum Kota Malang

Secara geografis, Kota Malang terletak pada ketinggian antara 440-667 meter di atas permukaan air laut. Kota Malang berada ditengah-tengah wilayah Kabupaten Malang yang secara astronomis terletak  $112,06^{\circ}$ - $112,07^{\circ}$  bujur timur dan  $7,06^{\circ}$ - $8,02^{\circ}$  lintang selatan, dengan batas wilayah sebagai berikut:

- Sebelah Utara : Kecamatan Singosari dan Kecamatan Karangploso, Kabupaten Malang
- Sebelah Timur : Kecamatan Pakis dan Kecamatan Tumpang, Kabupaten Malang
- Sebelah Selatan : Kecamatan Tajinan dan Kecamatan Pakisaji, Kabupaten Malang
- Sebelah Barat : Kecamatan Tajinan dan Kecamatan Pakisaji, Kabupaten Malang

Dalam ketetapan tentang pembagian wilayah, Kota Malang terbagi menjadi 5 kecamatan yaitu, Kecamatan Blimbing, Kecamatan Kedungkandang, Kecamatan Lowokwaru, Kecamatan Klojen, dan Kecamatan Sukun, dengan jumlah kelurahan sebanyak 57 kelurahan.

Kebijakan penetapan kawasan strategis wilayah Kota Malang diarahkan pada aspek pertumbuhan ekonomi (kawasan perdagangan dan jasa, pariwisata, industry), dan sosial budaya (kawasan cagar budaya dan bangunan bersejarah).

Rencana pengembangan kawasan perdagangan dan jasa berupa Pasar Tradisional sebagai berikut:

- a. Kegiatan perdagangan skala besar untuk jenis sayuran, ikan dan sejenisnya (pasar basah) tetap menggunakan Pasar Induk Gadang dan dikembangkan ke arah area bekas terminal Gadang
- b. Perdagangan kebutuhan sehari-hari untuk skala kecil dan menengah dilayani oleh pasar yang tersebar di wilayah, antara lain: Pasar Gadang, Pasar Kebalen, Pasar Madyopuro, Pasar Klojen, Pasar Tawangmangu, Pasar Blimbing, Pasar Oro-Oro Dowo, Pasar Dinoyo, Pasar Bunul, Pasar Bareng, Pasar Kasin, Dan Pasar Sukun.

#### **4.1.2 Sejarah Singkat Pasar Dinoyo**

Pasar Dinoyo merupakan pasar yang dibangun sejak tahun 1980 berdasarkan Surat Keputusan Walikota Malang Nomor 14 Tahun 1982 melalui Proyek Bantuan Presiden RI. Pasar Dinoyo merupakan pasar tradisional pindahan dari pasar lama yang terletak disebelah timur yang saat ini dibangun Swalayan Persada kemudian pindah di sebelah Universitas Islam Malang yang sama-sama berada di Kelurahan Dinoyo Kecamatan Lowokwaru.

Berdasarkan pelayanannya Pasar Dinoyo merupakan salah satu jenis pasar tradisional yang berada di Kecamatan Lowokwaru dimana penjual berasal dari daerah sekitar. Selain itu Pasar Dinoyo dapat diidentifikasi sebagai pasarharian, dimana proses kegiatan jual beli terjadi setiap hari.

Dalam perkembangannya, seiring penambahan kios yang dilakukan oleh Dinas Pasar, denganmemanfaatkan fasilitas umum (jalan danhalaman parkir) dan

adanya penambahan pedagang baru maupun pedagang pindahan dari lantai 1, maka perdagangan sembako sebagian besar pindah ke lantai dasar sehingga pedagang lantai dasar mengalihkan komoditas perdagangan menjadi pedagang sembako. Banyaknya pedagang yang berjualan di fasilitas umum Pasar Dinoyo mengakibatkan ketidaktertiban pasar, dan menyebabkan suasana yang kumuh. Seiring bertabahnya waktu kondisi bangunan yang sudah mulai rapuh dengan kondisi yang kumuh dan ketidaktertiban pedagang, maka Pemerintah Kota Malang membuat kebijakan revitalisasi di Pasar Dinoyo.

**Gambar 4.1 Pasar Dinoyo Sebelum di Revitalisasi**



*Sumber: Pasar Tradisional Di Kota Malang: Pasar Dinoyo*

Kebijakan revitalisasi di Pasar Dinoyo menggabungkan pasar modern dengan pasar tradisional. Setelah adanya kebijakan mengenai revitalisasi tersebut, maka secara otomatis dalam proses pembangunan Pasar Dinoyo pedagang harus dipindahkan ke Pasar Penampungan Merjosari. Pasar Penampungan Merjosari terletak di jalan Mertojo Kecamatan Lowokwaru Kota Malang. Aktivitas

perdagangan di Pasar Penampungan Merjosari sama dengan aktivitas yang sebelumnya ada di Pasar Dinoyo.

Pasar Penampungan Merjosari resmi digunakan pada tahun 2012, Pasar Penampungan Merjosari ini dalam Draf PKS yang sudah disetujui antara Pemerintah Kota Malang dengan pedagang hanya berlaku 2 tahun saja pedagang menempati di Pasar Penampungan Merjosari. Dalam faktanya pedagang menempati Pasar Penampungan Merjosari selama 5 tahun.

**Gambar 4.2 Pasar Merjosari**



*Sumber: Surya Malang*

Setelah revitalisasi selesai pada tahun 2017 pedagang Pasar Dinoyo kembali lagi ke lokasi awal mula mereka berjualan di Pasar Dinoyo. Namun kondisi pasar saat ini berbeda dengan sebelumnya dilakukan revitalisasi. Konsep yang ada di Pasar Dinoyo saat ini digabungkan dengan pasar modern atau Mall. Selain itu PTD saat ini dikelola oleh swasta dan investor. Penggabungan pasar modern dengan pasar tradisional yang terjadi di Pasar Dinoyo sangat merugikan pedagang tradisional. Pedagang menganggap adanya penurunan pendapatan ekonomi ketika berada di Pasar Terpadu Dinoyo. Karena dari sisi persaingan pasar modern lebih unggul dari berbagai macam fasilitas dan kelengkapan untuk konsumen.

Dalam Pasar Terpadu Dinoyo sendiri berbeda dengan pasar-pasar yang lain karena dipasar ini terbagi menjadi beberapa zona yang sudah ditentukan. Seperti pedagang sayur terbagi menjadi kelompok sendiri, baik pedagang yang lainnya. Selain itu tidak semuanya bisa berjualan di pasar Terpadu Dinoyo karena setiap pedagang sudah memiliki kartu tersendiri.

**Gambar 4.3 Pasar Terpadu Dinoyo**

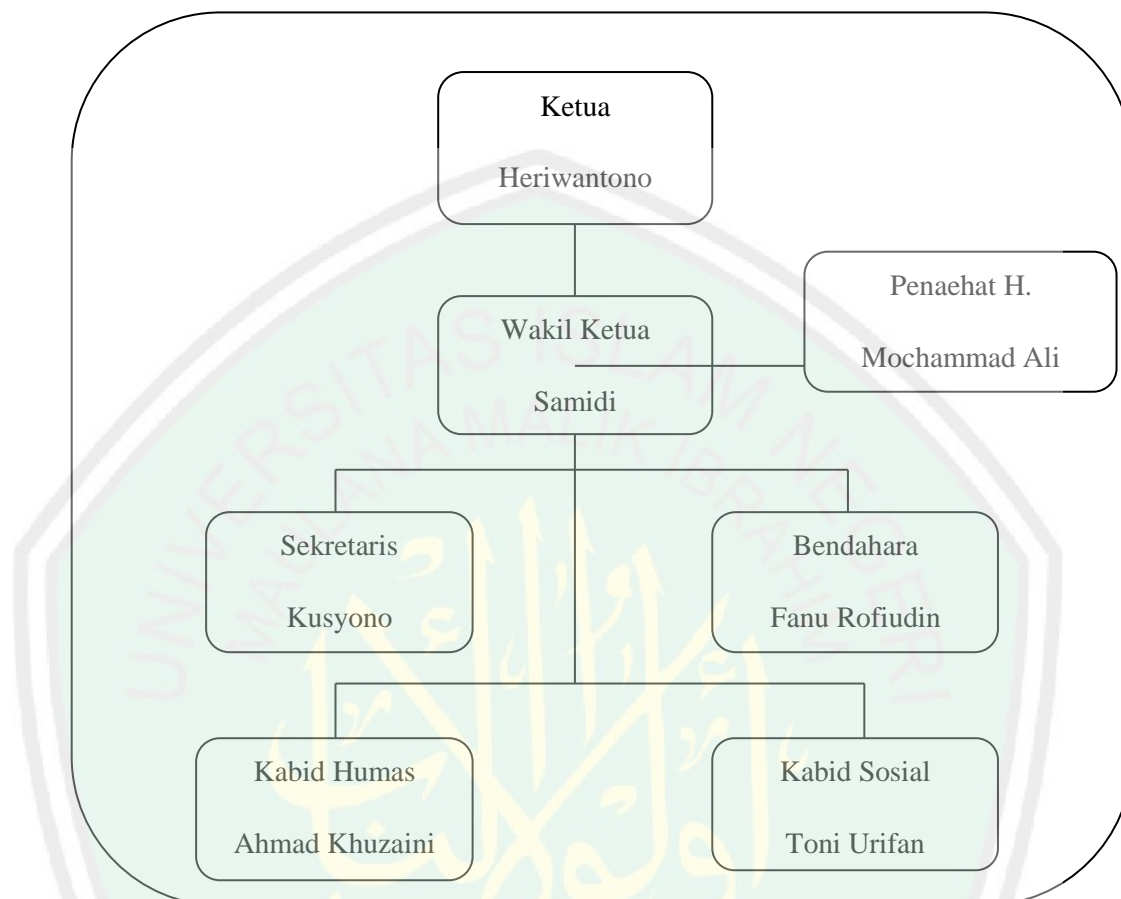


*Sumber: Nusantara.News*

#### **4.1.3 Organisasi Pedagang**

Untuk melaksanakan program pemberdayaan dan mediasi di Pasar Dinoyo, telah dibentuk organisasi pedagang di Pasar Dinoyo yang bernama Persatuan Pedagang Pasar Dinoyo Kota Malang (P3DKM). Seluruh pedagang pasar Dinoyo telah bergabung menjadi anggota P3DKM dan telah memiliki kartu anggota sebagai pedagang Pasar Dinoyo. P3DKM merupakan organisasi kemasyarakatan yang dibentuk secara independen oleh pedagang Pasar Dinoyo, dengan kegiatan-kegiatan melingkupi penyuluhan, pembinaan, pelatihan, jasa, social, perkoprasian, dan memberikan bimbingan dibidang keagamaan melalui majelis taklim pedagang Pasar Dinoyo.

**Gambar 4.4 Kepengurusan Persatuan Pedagang Pasar Dinoyo Kota Malang (P3DKM)**



*Sumber: Diolah Peneliti, 2018.*

## 4.2 Pembahasan Hasil Penelitian

### 4.2.1 Gambaran Umum Responden

Dari hasil kuisioner yang disebarakan kepada 89 responden yaitu pedagang Pasar Terpadu Dinoyo. Adapun pertanyaan yang termuat dalam kuisioner terdiri dari dua bagian, yaitu pertanyaan mengenai identitas responden yang dikelompokkan berdasarkan jenis kelamin, umur, jenis dagangan, pendidikan, serta keedua variabel independen yaitu modal usaha dan lokasi, variabel dependen yaitu pendapatan dan variabel intervening yakni lama usaha. Maka dapat diperoleh hasil sebagai berikut:

## a) Berdasarkan Jenis Kelamin

**Tabel 4.1**  
**Responden Berdasarkan Jenis Kelamin**

Jenis kelamin	Jumlah (Orang)	Persentase (%)
Laki-laki	40	45%
Perempuan	49	55%
Total	89	100%

*Sumber: Data Primer yang diolah 2018*

Berdasarkan Tabel 4.1 di atas dapat diketahui bahwa dari penelitian 89 responden menunjukkan bahwa penggolongan berdasarkan jenis kelamin yang paling banyak adalah perempuan sebanyak 55% dari total responden, sedangkan laki-laki hanya 45% dari total responden.

## b) Berdasarkan Umur

**Tabel 4.2**  
**Responden Berdasarkan Umur**

Umur	Jumlah (Orang)	Persentase (%)
28 - 37 Tahun	16	18%
38 - 47 Tahun	21	24%
48 - 57 Tahun	24	27%
58 - 65 Tahun	28	31%
Total	89	100%

*Sumber: Data Primer yang diolah 2018*

Dari tabel 4.2 di atas dapat dilihat bahwa jumlah pedagang berdasarkan tingkatan umur paling banyak pada kelompok 58-65 tahun yaitu sebanyak 28 pedagang dengan persentase 31%. Sedangkan yang paling sedikit pada kelompok dengan usia 28-37 tahun sebanyak 16 pedagang dengan persentase 18%.

Pedagang yang berusia 38-47 tahun sebanyak 21 pedagang dengan persentase 24% dan pedagang yang berusia 48-57 sebanyak 24 pedagang dengan persentase 27%.

c) Berdasarkan Jenis Dagangan

**Tabel 4.3**  
**Responden Berdasarkan Jenis Dagangan**

Jenis Usaha	Jumlah (orang)	Persentase (%)
Sembako	15	17%
Daging	4	4%
Ikan	5	6%
Sayur	7	8%
Makanan ringan	5	6%
Peralatan rumah tangga	11	12%
Pakaian	14	16%
Buah	5	6%
Ayam	7	8%
Rempah-rempah	9	10%
Peralatan sekolah	4	4%
Mainan anak-anak	3	3%
Total	89	100%

*Sumber: Data Primer yang diolah 2018*

Dari Tabel 4.3 di atas dapat disimpulkan bahwa jumlah pedagang berdasarkan jenis usaha paling banyak pada jenis sembako yaitu sebanyak 15 pedagang dengan persentase 17%. Sedangkan yang paling sedikit pada jenis usaha mainan anak-anak sebanyak 3 pedagang dengan persentase 3%. Pedagang dengan jenis daging dan peralatan sekolah sebanyak 4 pedagang dengan persentase 4%, pedagang dengan jenis ikan dan buah sebanyak 5 pedagang dengan persentase 6%, pedagang dengan jenis sayur dan ayam sebanyak 7 pedagang dengan

persentase 8%, pedagang yang berjenis peralatan rumah tangga sebanyak 11 pedagang dengan persentase 12%, pedagang yang berjenis pakaian sebanyak 14 pedagang dengan persentase 16%, pedagang yang berjenis rempah-rempah sebanyak 9 pedagang dengan persentase 11%.

d) Berdasarkan Pendidikan

**Tabel 4.4**  
**Responden Berdasarkan Pendidikan**

Tingkat Pendidikan	Jumlah (Orang)	Persentase (%)
Tidak sekolah	10	11%
Pendidikan dasar (SD-SMP)	30	34%
Pendidikan menengah (SMA)	34	38%
Perguruan Tinggi	15	17%
Total	89	100%

*Sumber: Data Primer yang diolah 2018*

Tabel 4.4 di atas adalah karakteristik pedagang dilihat dari tingkat pendidikan dengan jumlah 89 pedagang. Dengan demikian dari 89 responden yang memiliki tingkat pendidikan paling tinggi yaitu Pendidikan menengah (SMA) sebanyak 34 pedagang dengan persentase 38%. Sedangkan yang paling sedikit tidak sekolah sebanyak 10 pedagang dengan persentase 11%. Pendidikan dasar (SD-SMP) sebanyak 30 pedagang dengan persentase 34%. Perguruan Tinggi sebanyak 15 pedagang dengan persentase 17%.

#### **4.2.2 Gambaran Distribusi Frekuensi Responden**

Hasil penelitian ini bertujuan untuk menggambarkan mengenai komposisi antar variabel berupa pernyataan yang diberikan peneliti, baik jumlah orang maupun presentase.

#### 4.2.2.1 Variabel Bebas

##### 1. Modal Usaha (X1)

**Tabel 4.5**  
**Distribusi Frekuensi Item Variabel Modal Usaha (X1)**

Item	Frekuensi Responden					Total (%)	Presentase Responden					Total (%)	Mean
	STS	TS	N	S	SS		ST	TS	N	S	SS		
X1.1	0	0	10	48	31	89	0%	0%	11%	54%	35%	100%	4,19
X1.2	0	1	6	47	35	89	0%	1%	7%	53%	39%	100%	4,30
X1.3	0	0	9	43	37	89	0%	0%	10%	48%	42%	100%	4,34
X1.4	0	1	3	60	25	89	0%	1%	3%	67%	28%	100%	4,12
X1.5	0	0	5	54	30	89	0%	0%	6%	61%	34%	100%	4,19

Sumber: Data diolah Peneliti 2018

Tabel diatas berdasarkan hasil kuisisioner yang telah disebarkan kepada responden yakni variabel modal usaha (X1) terdapat item yang memiliki rata- rata frekuensi (mean) rendah dan tinggi, dimana jika butir kuisisionernya memiliki nilai mean yang tinggi maka pernyataan yang ada dalam kuisisioner tersebut sudah bagus. Karena semakin baik penerapan yang ada pada perusahaan yang telah diteliti, maupun semakin rendah nilai mean semakin kurang baik penerapan yang ada pada perusahaan.

Dari tabel diatas dapat dilihat salah satu item yang ada pada rata-rata frekuensi rendah yaitu item mengenai kelancaran usaha yang sudah sesuai dengan tujuannya dengan nilai mean 4,12. Artinya dalam kelancaran usaha sendiri pada setiap pedagang tidak semuanya dipengaruhi oleh modal usaha.. Sedangkan pada rata-rata frekuensi tinggi adalah item tentang besaran barang yang di pengaruhi oleh jumlah modal dengan nilai mean

sebesar 3,34. Bahwa sebagian besar menggunakan modal itu untuk mengisi barang yang adadi dalam took mereka.

## 2. Lokasi (X2)

**Tabel 4.6**  
**Distribusi Frekuensi Item Variabel Lokasi (X2)**

Item	Frekuensi Responden					Total (%)	Presentase Responden					Total (%)	Mean
	STS	TS	N	S	SS		ST	TS	N	S	SS		
X1.1	0	0	0	57	32	89	0%	0%	0%	64%	36%	100%	4,16
X1.2	0	0	2	37	50	89	0%	0%	2%	42%	56%	100%	4,57
X1.3	0	0	1	60	28	89	0%	0%	1%	67%	31%	100%	4,13
X1.4	0	5	12	52	20	89	0%	6%	13%	58%	22%	100%	3,99
X1.5	0	0	1	57	31	89	0%	0%	1%	64%	35%	100%	4,13

Sumber: Data diolah Peneliti 2018

Pada tabel diatas rata-rata frekuensi (mean) terendah adalah item lokasi yang mempengaruhi kelancaran usaha dengan nilai mean 4,13. Artinya tidak semuanya lokasi bagi para pedagang akan menentukan kelancaran usahanya karena tisak semuanya pedagang yang lancar usahanya disebabkan karena lokasi bisa saja karena factor yang lain seprti modal. Sedangkan rata-rata frekuensi tertinggi yaitu mengenai lokasi yang strategis dengan mean sebesar 4,57. Artinya dengan lokasi yang strategis, pedagang akan mendapatkan banyak keuntungan selain pendapatan bagitu juga kana lebih dikenal oleh para konsumen.

#### 4.2.2.2 Variabel Terikat

##### 1. Pendapatan (Y)

**Tabel 4.7**  
**Distribusi Frekuensi Item Variabel Pendapatan (Y)**

Item	Frekuensi Responden					Total (%)	Presentase Responden					Total (%)	Mean
	STS	TS	N	S	SS		ST	TS	N	S	SS		
Y.1	0	1	15	52	21	89	0%	1%	17%	58%	24%	100%	4,19
Y.2	0	1	14	53	21	89	0%	1%	16%	60%	24%	100%	4,13
Y.3	0	0	3	56	30	89	0%	0%	3%	63%	34%	100%	4,12
Y.4	0	0	1	54	34	89	0%	0%	1%	61%	38%	100%	4,20

Sumber: Data diolah Peneliti 2018

Pada tabel diatas rata-rata frekuensi (mean) terendah adalah item taraf hidup yang dipengaruhi oleh pendapatan dengan nilai mean 4,12. Artinya taraf hidup yang dimiliki oleh para pedagang tidak selamanya di peroleh dari pendapatan berdagang mereka. Tinggi rendahnya taraf hidup seseorang tidak bisa dinilai dari pendapatan yang dihasilkan. Sedangkan rata-rata frekuensi tertinggi yaitu mengenai pendapatan yang di dapat oleh para pedagang saat libur hari besar sebesar 4,20. Artinya pendapatan yang di dihasilkan oleh parape dagang rata-rata akan naik ketika libur atau hari-hari besar sperti menjelang ramadhan atau menjelang hari raya. Tetapi pada hari biasa pendapatan para pedagang juga cukup stabil.

### 4.2.2.3 Variabel Intervening

#### 1. Lama Usaha (Z)

**Tabel 4.8**  
**Distribusi Frekuensi Item Variabel Lama Usaha (Z)**

Item	Frekuensi Responden					Total (%)	Presentase Responden					Total (%)	Mean
	STS	TS	N	S	SS		ST	TS	N	S	SS		
Y.1	0	0	7	46	36	89	0%	0%	8%	52%	40%	100%	4,48
Y.2	0	0	15	43	31	89	0%	0%	17%	48%	35%	100%	4,31
Y.3	0	0	28	34	27	89	0%	0%	31%	38%	30%	100%	4,13
Y.4	0	0	25	45	19	89	0%	0%	28%	51%	21%	100%	4,00

Sumber: Data diolah Peneliti 2018

Pada tabel diatas rata-rata frekuensi (mean) terendah adalah item pengetahuan yang di dapat oleh pedagang dengan nilai mean 4,00. Artinya pengetahuan yangdi dapatkan oleh para pedagang tidak semuanya dari lama usaha mereka berdagang, karena bisa saja pengetahuan yang mereka dapatkan dari paguyuban atau seminar-seminar yang dilakukan oleh pihak pasar itu sendiri. Sedangkan rata-rata frekuensi tertinggi yaitu mengenai lama usaha yang berdampak pada peningkatan pelanggan sebesar 4,48. Artinya dengan lama usaha setiap pedagang akan menambah pelanggan mereka, karena pelanggan sudah merasa cocok atau pas dengan pedagang yang memiliki pengalaman berjualan yang cukup lama.

### 4.2.3 Analisis Data Penelitian

#### 4.2.3.1 Uji Instrumen

##### 1) Uji Validitas

Uji validitas menunjukkan sejauh mana instrument peneliti mengukur apa yang telah diukur. Valid tidaknya suatu item instrument dapat diketahui

dengan membandingkan indeks korelasi *product momen pearson* dengan level-level signifikan 5% (0,05). Bila nilai signifikan (sig) lebih kecil dari 5% (0,05) maka dinyatakan valid dan sebaliknya dinyatakan tidak valid.

**Tabel 4.9 Hasil Uji Validitas**

Variabel	Item	R	Sig	Keterangan
Modal Usaha (X1)	X1.1	0.857	0.000	Valid
	X1.2	0.851	0.000	Valid
	X1.3	0.824	0.000	Valid
	X1.4	0.741	0.000	Valid
	X1.5	0.774	0.000	Valid
Lokasi (X2)	X2.1	0.742	0.000	Valid
	X2.2	0.569	0.000	Valid
	X2.3	0.804	0.000	Valid
	X2.4	0.757	0.000	Valid
	X2.5	0.773	0.000	Valid
Pendapatan (Y)	Y.1	0.886	0.000	Valid
	Y2	0.872	0.000	Valid
	Y.3	0.836	0.000	Valid
	Y.4	0.751	0.000	Valid
Lama Usaha (Z)	Z.1	0.851	0.000	Valid
	Z.2	0.886	0.000	Valid
	Z.3	0.948	0.000	Valid
	Z.4	0.897	0.000	Valid

Sumber: Data diolah peneliti, 2018

Berdasarkan tabel 4.9 diatas, seluruh koefisien korelasi item pada masing- masing variabel, modal usaha, lokasi, pendapatan dan lama usaha

yang diteliti lebih besar dari 0,3 sehingga item yang digunakan pada penelitian ini dikatakan valid dan layak untuk seluruh responden yang telah ditargetkan.

## 2) Uji Reliabilitas

Instrumen yang memenuhi persyaratan reliabilitas, berarti instrument menghasilkan ukuran yang konsisten walaupun instrument tersebut digunakan mengukur berulang kali. Metode yang biasa digunakan untuk uji kehandalan yaitu teknik ukur ulang dan teknik sekali ukur. Teknik sekali ukur terdiri atas teknik genap gasal, belah tengah, belah acak, dan *Alpha Cronbach*. Suatu instrument dikatakan reliabel apabila hasil *Alpha Cronbach* lebih besar dari 0,6.

**Tabel 4.10**  
**Hasil Uji Reliabilitas**

Variabel	Crombach Alpha	Keterangan
Modal usaha (X1)	0.868	Reliabel
Lokasi (X2)	0.738	Reliabel
Pendapatan (Y)	0.853	Reliabel
Lama Usaha (Z)	0.914	Reliabel

Sumber: Data diolah Peneliti, 2018

Berdasarkan tabel 4.10 diatas menunjukkan bahwa seluruh variabel yaitu modal usaha (X1), lokasi (X2), pendapatan (Y), dan lama usaha (Z) yang digunakan dalam penelitian ini memiliki koefisien korelasi *Cronbach alpha* >0,60. Berarti semua variabel pada penelitian ini dapat dinyatakan reliabel, dan instrumen dapat dilanjutkan untuk digunkana pada seluruh responden yang telah di targetkan.

### 4.2.3.2 Uji Asumsi

Uji asumsi bertujuan untuk mengetahui terpenuhi atau tidaknya syarat yang akan diperlukan untuk suatu data agar dapat dianalisis. Berdasarkan jenis analisis yang akan digunakan dalam penelitian ini yaitu analisis regresi, maka uji asumsi yang diperlukan adalah uji normalitas, uji multikolinieritas, uji heterokedastisitas, uji autokorelasi, dan uji linieritas data hasil penelitian.

#### 1) Uji Normalitas

Uji normalitas bertujuan untuk menguji distribusi data dalam persamaan regresi antara variabel dependen dan independen. Dalam penelitian ini pengujian menggunakan uji kolmogorov-smirnov yang dapat dilihat pada table dibawah ini:

**Tabel 4.11**  
**Hasil Uji One-Sample Kolmogorov-Smirnov**

#### One-Sample Kolmogorov-Smirnov Test

		Unstandardized Residual
N		89
Normal Parameters <sup>a</sup>	Mean	.0000000
	Std. Deviation	1.97231714
Most Extreme Differences	Absolute	.137
	Positive	.137
	Negative	-.082
Kolmogorov-Smirnov Z		1.297
Asymp. Sig. (2-tailed)		.069

a. Test distribution is Normal.

Sumber: Data diolah Peneliti, 2018

Dalam tabel diatas dapat dilihat bahwa hasil uji Kolmogorov-Smirnov menunjukkan nilai signifikansi sebesar 0,069 yang lebih besar dari pada 0,050, sehingga dapat disimpulkan bahwa asumsi normalitas telah dipenuhi sehingga dapat disimpulkan bahwa layak digunakan dalam penelitian.

## 2) Uji Multikolinieritas

Pada analisis, diharapkan bahwa tidak terdapat gejala multikolinieritas (hubungan linier antar variabel-variabel independen). Untuk mendeteksi multikolinieritas adalah dengan menggunakan nilai *Variance Inflation Factor* (VIF). Dengan kriteria pengukuran dan hasil output SPSS sebagai berikut:

1. Jika nilai toleransi  $< 0,10$  atau  $VIF > 10$  maka terjadi adanya multikolinieritas.
2. Toleransi  $> 0,10$  atau  $VIF < 10$  maka tidak terjadi atau bebas multikolinieritas.

**Tabel 4.12**  
**Hasil Uji Multikolinieritas**  
**Coefficients<sup>a</sup>**

Model	Collinearity Statistics	
	Tolerance	VIF
1(Constant)		
Modal Usaha	.872	1.147
Lokasi	.930	1.075
Lama Usaha	.936	1.069

a. Dependent Variable: Pendapatan

Sumber: Data diolah Peneliti, 2018

Dari hasil data diatas menunjukkan nilai Modal usaha sebesar 1.147, untuk lokasi sebesar 1.075 dan nilai dari lama usaha sebesar 1.069. Sehingga nilai VIF tidak lebih dari nilai 10, dan toleransi yang bernilai lebih dari 0.1,

maka pada model penelitian ini dapat diartikan bebas multikolinieritas atau tidak terjadi gejala multikolinieritas dalam data.

### 3) Uji Heteroskedastisitas

Penelitian ini dilakukan dengan menggunakan uji korelasi Spearman untuk menguji lebih lanjut ada tidaknya heteroskedastisitas. Uji korelasi Spearman dilakukan dengan cara menguji korelasi Spearman antara variabel independen dengan nilai absolute residualnya. Jika nilai signifikansi antara variabel independen dengan signifikansi lebih dari 0,05 maka tidak terjadi masalah heteroskedastisitas. Hasil pengujian dengan uji korelasi Spearman seperti terlihat pada tabel di berikut ini:

**Tabel 4.13**  
**Hasil Uji Heteroskedastisitas**  
Correlations

			Abs_Res
Spearman's rho	Modal Usaha	Correlation Coefficient	-.113
		Sig. (2-tailed)	.293
		N	89
	Lokasi	Correlation Coefficient	.205
		Sig. (2-tailed)	.054
		N	89
	Lama Usaha	Correlation Coefficient	.037
		Sig. (2-tailed)	.733
		N	89

Sumber: Data diolah Peneliti, 2018

Dari output diatas dapat disimpulkan bahwa variabel yang diuji tidak mengandung heteroskedastisitas. Bila signifikansi hasil korelasi X1 sebesar 0.293 lebih besar dari 0,05 maka persamaan regresi mengandung

homoskedastisitas, hasil  $X^2$  sebesar 0,054 lebih besar dari 0.05 maka persamaan regresi mengandung homoskedastisitas dan variabel  $Z$  menunjukkan hasil sebesar 0.733 dan menunjukkan bahwa hasil lebih besar dari 0.05 maka persamaan regresi mengandung homoskedastisitas. Dan data yang baik adalah data yang harus mengandung homoskedastisitas.

#### 4) Uji Autokorelasi

Uji Autokorelasi bertujuan menguji apakah dalam sebuah model regresi linier ada korelasi antara kesalahan pengganggu pada periode  $t$  dengan kesalahan pada periode  $t-1$  (sebelumnya). Jika terjadi korelasi, maka dinamakan ada *problem* autokorelasi. Model regresi yang baik adalah regresi bebas autokorelasi dengan menggunakan uji statistik dari *Durbin Watson* (DW test). Durbin-waston telah menetapkan kaidah keputusan sebagai berikut:

**Tabel 4.14**

Range	Keputusan
$0 < dw < dl$	Terjadi masalah Autokorelasi yang positif yang perlu perbaikan
$dl < dw < du$	Ada Autokorelasi positif tetapi lemah, di mana perbaikan akan lebih baik
$du < dw < 4 - dl$	Tidak ada masalah Autokorelasi
$4 - du < dw < 4 - dl$	Masalah Autokorelasi lemah, di mana dengan perbaikan akan lebih baik
$4 - dl < d$	Masalah Autokorelasi serius

Langkah awal pendeteksian ini adalah mencari nilai  $du$  dari analisis regresi dan selanjutnya mencari nilai  $dl$  dan  $du$  pada tabel dengan kriteria. Untuk menguji apakah terhadap autokorelasi digunakan *Durbin Watson Test*, yang hasilnya dapat dilihat pada tabel dibawah ini:

**Tabel 4.15**  
**Hasil Uji Autokorelasi**

**Model Summary<sup>b</sup>**

Model	R	R Square	Adjusted R Square	Std. Error of the Estimate	Durbin-Watson
1	.205 <sup>a</sup>	.042	.008	2.007	1.277

a. Predictors: (Constant), Lama Usaha, Lokasi, Modal Usaha

b. Dependent Variable: Pendapatan

Sumber: Data diolah Peneliti, 2018

Hasil uji *Durbin Watson* menunjukkan nilai sebesar 1,277. Maka hasilnya tidak ada Autokorelasi. Dengan demikian dapat disimpulkan bahwa data tersebut layak untuk diuji lebih lanjut. Suatu observasi dikatakan tidak korelasi jika nilai DW terletak antara batas atau atau -2 sampai dengan +2.

### 5) Uji Linieritas

Uji linieritas ini bertujuan untuk mengetahui model yang dibuktikan merupakan model linier atau tidak linier. Uji ini dilakukan dengan menggunakan kurva estimation, yaitu gambar hubungan linier antara X1 dengan variabel Y. Jika nilai sig  $f < 0,05$ , maka variabel X tersebut memiliki hubungan linier dengan Y. Adapun hasil perhitungan SPSS sebagai berikut:

**Tabel 4.16**  
**Hasil Uji Linieritas**

Variabel		R Square	Df	F	Sig	Bo	B1
X1	LIN	0.056	87	5.141	0.026	12.499	0.195
X2	LIN	0.093	87	8.937	0.004	10.244	0.298
Z	LIN	0.045	87	4.138	0.045	14.705	0.126

Sumber: Data diolah Peneliti, 2018

Dari hasil output di atas menunjukkan nilai Sig dari modal usaha sebesar 0.026, lokasi sebesar 0.004 dan lama usaha sebesar 0.045. Sehingga dapat diartikan bahwa hasil dari nilai modal usaha (X1), lokasi (X2), lama

usaha (Z), menunjukkan bahwa nilai signifikansinya lebih kecil dari 0,05, maka uji asumsi linieritas terpenuhi.

#### 4.2.3.3 Analisis Jalur (Path)

##### a. Uji Modal Usaha (X1) Terhadap Pendapatan (Y)

**Tabel 4.17**  
**Hasil analisis Path X1 Terhadap Y**

Variabel Dependen	Variabel Independen	Beta	T	Sig t	Keterangan	R Square
Y	X1	0.267	2.581	0.012	Signifikan	0.703

Sumber: Data diolah Peneliti, 2018

Berdasarkan tabel 4.17 dapat disimpulkan bahwa:

1. Dari nilai R Square menunjukkan nilai sebesar 0,703 atau 70,3%. Artinya bahwa keragaman Y dipengaruhi oleh X1 sebesar 70,6%, sedangkan sisanya sebesar 29,7% dipengaruhi oleh variabel di luar variabel bebas yang diteliti atau variabel yang tidak dijelaskan dalam penelitian ini.
2. Persamaan Regresi *standardize*  

$$Y = 0.267 X_1$$
3. Diperoleh dari nilai  $t_{hitung}$  menunjukkan bahwa variabel X1 memiliki nilai  $t_{hitung}$  sebesar 2.581 dengan signifikansi sebesar 0,012. Karena signifikansi  $t$  lebih besar dari  $\alpha$  ( $0,012 < 0,05$ ) maka cukup bukti untuk menyatakan variabel X1 berpengaruh signifikan terhadap Y.

**b. Uji Lokasi Usaha (X2) Terhadap Pendapatan (Y)**

**Tabel 4.18**  
**Hasil analisis Path X2 Terhadap Y**

Variabel Dependen	Variabel Independen	Beta	T	Sig t	Keterangan	R Square
Y	X2	0.339	3.360	0.001	Signifikan	0.494

Sumber: Data diolah Peneliti, 2018

Berdasarkan tabel 4.18 dapat disimpulkan bahwa:

1. Dari nilai R Square menunjukkan nilai sebesar 0,494 atau 49,4%. Artinya bahwa keragaman Y dipengaruhi oleh X2 sebesar 49,4%, sedangkan sisanya sebesar 50,6% dipengaruhi oleh variabel di luar variabel bebas yang diteliti atau variabel yang tidak dijelaskan dalam penelitian ini.
2. Persamaan Regresi *standardize*  

$$Y = 0.339 X_2$$
3. Diperoleh dari nilai  $t_{hitung}$  menunjukkan bahwa variabel X2 memiliki nilai  $t_{hitung}$  sebesar 3,360 dengan signifikansi sebesar 0,001. Karena signifikansi  $t$  lebih besar dari  $\alpha$  ( $0,001 < 0,05$ ) maka cukup bukti untuk menyatakan variabel X2 berpengaruh signifikan terhadap Y.

**c. Uji Modal Usaha (X1) dan Lokasi (X2) Terhadap Lama Usaha (Z)**

**Tabel 4.19**  
**Hasil analisis Path X1, X2, Terhadap Z**

Variabel Dependen	Variabel Independen	Beta	T	Sig t	Keterangan	R Square
Z	X1	-0.068	-0.622	0.536	Tidak Signifikan	0.564
	X2	0.021	0.195	0.846	Tidak Signifikan	

Sumber: Data diolah Peneliti, 2018

Berdasarkan tabel 4.19 dapat disimpulkan bahwa:

1. Dari nilai R Square menunjukkan nilai sebesar 0,564 atau 56,4%. Artinya bahwa keragaman Z dipengaruhi oleh X1 dan X2 sebesar 56,4%, sedangkan sisanya sebesar 43,6% dipengaruhi oleh variabel di luar variabel bebas yang diteliti atau variabel yang tidak dijelaskan dalam penelitian ini.

2. Persamaan Regresi *standardize*

$$Z = -0.068 X_1 + 0.029 X_2$$

3. Diperoleh dari nilai  $t_{hitung}$  menunjukkan bahwa variabel X1 memiliki nilai  $t_{hitung}$  sebesar -0.622 dengan signifikansi sebesar 0.536. Karena signifikansi  $t$  lebih besar dari  $\alpha$  ( $0.536 > 0,05$ ) maka tidak cukup bukti untuk menyatakan variabel X1 berpengaruh signifikan terhadap Z.

4. Diperoleh dari nilai  $t_{hitung}$  menunjukkan bahwa variabel X2 memiliki nilai  $t_{hitung}$  sebesar 0.029 dengan signifikansi sebesar 0.846. Karena signifikansi  $t$  lebih besar dari  $\alpha$  ( $0.846 > 0,05$ ) maka tidak cukup bukti untuk menyatakan variabel X1 berpengaruh signifikan terhadap Z.

**d. Uji Lama Usaha (Z) Terhadap Pendapatan (Y)**

**Tabel 4.20**  
**Hasil analisis Path Z Terhadap Y**

Variabel Dependen	Variabel Independen	Beta	T	Sig t	Keterangan	R Square
Y	Z	0.213	2.034	0.045	Signifikan	0.432

Sumber: Data diolah Peneliti, 2018

Berdasarkan tabel 4.20 dapat disimpulkan bahwa:

1. Dari nilai R Square menunjukkan nilai sebesar 0,432 atau 43,2%. Artinya bahwa keragaman Y dipengaruhi oleh Z sebesar 43,2%, sedangkan sisanya sebesar 56,8% dipengaruhi oleh variabel di luar variabel bebas yang diteliti atau variabel yang tidak dijelaskan dalam penelitian ini.
2. Persamaan Regresi *standardize*

$$Y = 0.213 Z$$

3. Diperoleh dari nilai  $t_{hitung}$  menunjukkan bahwa variabel X2 memiliki nilai  $t_{hitung}$  sebesar 2.034 dengan signifikansi sebesar 0,045. Karena signifikansi  $t$  lebih besar dari  $\alpha$  ( $0,045 < 0,05$ ) maka cukup bukti untuk menyatakan variabel Z berpengaruh signifikan terhadap Y.

**e. Uji Modal Usaha (X1), Lama Usaha (Z), Terhadap Pendapatan (Y)**

**Tabel 4.21**  
**Hasil Analisis *Path* Pengaruh X1, Z, Terhadap Y**

Variabel Dependen	Variabel Independen	Beta	T	Sig t	Keterangan	R Square
Y	X1	0.282	2.785	0.007	Signifikan	0.687
	Z	0.231	2.287	0.025	Signifikan	

Sumber: Data Primer yang diolah 2018

Berdasarkan tabel 4.21 dapat disimpulkan bahwa:

1. Dari nilai R Square menunjukkan nilai sebesar 0,687 atau 68,7%. Artinya bahwa keragaman Y dipengaruhi sebesar 68,7% oleh X1 dan Z. Sedangkan sisanya sebesar 31,3% dipengaruhi oleh variabel lain di luar variabel bebas yang diteliti atau variabel lain yang tidak terdeteksi di penelitian ini.

2. Persamaan Regresi *standardize*

$$Y = 0.282 X_1 + 0.231 Z$$

3. Diperoleh dari nilai  $t_{hitung}$  menunjukkan bahwa variabel X1 memiliki nilai  $t_{hitung}$  sebesar 2.785 dengan signifikansi sebesar 0.007. Karena signifikansi  $t$  lebih kecil dari  $\alpha$  ( $0.007 > 0,05$ ) maka telah cukup bukti untuk menyatakan variabel X1 berpengaruh signifikan terhadap Y.
4. Diperoleh dari nilai  $t_{hitung}$  menunjukkan bahwa variabel Z memiliki nilai  $t_{hitung}$  sebesar 2.287 dengan signifikansi sebesar 0.025. Karena signifikansi  $t$  lebih kecil dari  $\alpha$  ( $0.025 < 0,05$ ) maka telah cukup bukti untuk menyatakan variabel Z berpengaruh signifikan terhadap Y.

## f. Uji Lokasi (X2), Lama Usaha (Z), Terhadap Pendapatan (Y)

**Tabel 4.22**  
**Hasil Analisis *Path* Pengaruh X2, Z, Terhadap Y**

Variabel Dependen	Variabel Independen	Beta	T	Sig t	Keterangan	R Square
Y	X2	0.337	3.403	0.001	Signifikan	0.591
	Z	0.209	2.117	0.037	Signifikan	

Sumber: Data Primer yang diolah 2018

Berdasarkan tabel 4.22 dapat disimpulkan bahwa:

1. Dari nilai R Square menunjukkan nilai sebesar 0.591 atau 59,1%. Artinya bahwa keragaman Y dipengaruhi sebesar 59,1% oleh X2 dan Z. Sedangkan sisanya sebesar 40,9% dipengaruhi oleh variabel lain di luar variabel bebas yang diteliti atau variabel lain yang tidak terdeteksi di penelitian ini.

2. Persamaan Regresi *standardize*

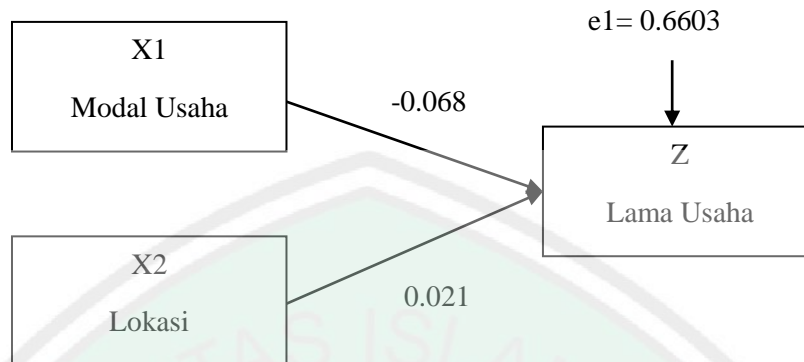
$$Y = 0.337 X_2 + 0.209 Z$$

3. Diperoleh dari nilai  $t_{hitung}$  menunjukkan bahwa variabel X2 memiliki nilai  $t_{hitung}$  sebesar 3.403 dengan signifikansi sebesar 0.001. Karena signifikansi  $t$  lebih kecil dari  $\alpha$  ( $0.001 < 0,05$ ) maka telah cukup bukti untuk menyatakan variabel X2 berpengaruh signifikan terhadap Y.
4. Diperoleh dari nilai  $t_{hitung}$  menunjukkan bahwa variabel Z memiliki nilai  $t_{hitung}$  sebesar 2.117 dengan signifikansi sebesar 0.037. Karena signifikansi  $t$  lebih kecil dari  $\alpha$  ( $0.037 < 0,05$ ) maka telah cukup bukti untuk menyatakan variabel Z berpengaruh signifikan terhadap Y.

**Koefesien jalur model I :**

Mengacu pada output regresi model I pada bagian coefficients dapat diketahui bahwa nilai signifikansi dari kedua variabel yaitu X1 sebesar 0.536 dan X2 sebesar 0.846. Hasil signifikansi tersebut dapat diartikan bahwa kedua variabel X1 dan X2 lebih besar dari 0.05. Hasil ini memberikan kesimpulan bahwa regresi model 1, yakni variabel X1 dan X2 tidak berpengaruh secara signifikan terhadap Z.

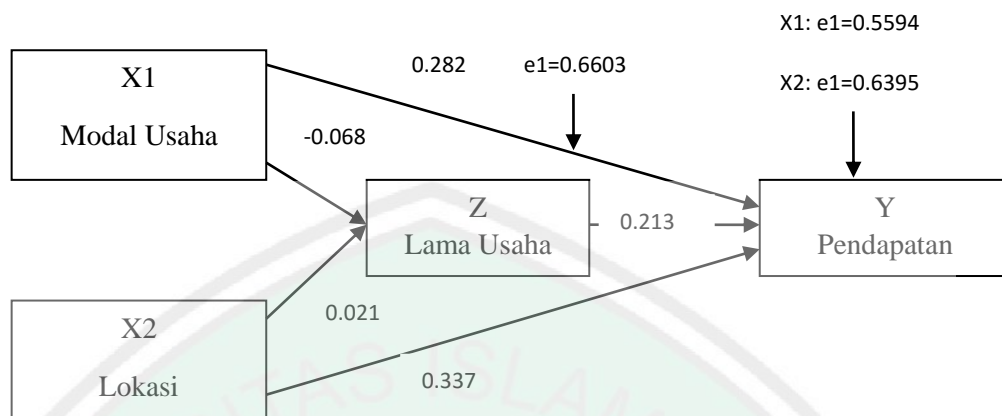
Besarnya nilai R2 atau R Square yang terdapat pada tabel model Summary X1 dan X2 adalah sebesar 0,564 atau 56,4%, hal ini menunjukkan bahwa kontribusi atau sumbangan pengaruh X1 dan X2 terhadap Z sebesar 56,4% sementara sisanya 43,6% merupakan kontribusi dari variabel-variabel lain yang tidak diteliti. Sementara itu, untuk nilai  $e_1$  dapat dicari dengan rumus  $e_1 = \sqrt{(1 - 0,564)} = 0.6603$  Dengan demikian diperoleh diagram jalur model struktur 1.



#### Koefesien jalur model II:

Berdasarkan hasil output regresi model II pada bagian tabel coefficients, diketahui bahwa nilai signifikansi dari X1 adalah modal usaha (X1) sebesar 0.007, variabel lama usaha (Z) sebesar 0.025 dan nilai signifikansi dari X2 adalah lokasi (X2) sebesar 0.001, variabel lama usaha (Z) sebesar 0.037. Dari hasil semua signifikansi tersebut menunjukkan hasil bahwa hasil signifikansi lebih kecil dari 0.05. Hasil ini memberi kesimpulan bahwa regresi model II, yakni antara variabel X1, X2 dan Z berpengaruh secara signifikan terhadap Y.

Besarnya nilai R<sup>2</sup> atau R Square yang terdapat pada tabel model summary adalah X1 sebesar 0.687 dan X2 sebesar 0.591 hal ini menunjukkan bahwa kontribusi antara X1, X2 dan Z adalah sebesar 68,7% dan 59,1% sementara sisanya 31,3% dan 40,9% merupakan kontribusi dari variabel-variabel yang tidak diteliti. Sementara untuk nilai X1  $e_2 = \sqrt{1 - 0.687} = 0.5594$  dan X2  $e_2 = \sqrt{1 - 0.591} = 0.6395$ . Dengan demikian diperoleh diagram jalur model struktur II sebagai berikut:



### 4.3 Pembahasan Hasil Penelitian

Pembahasan dalam penelitian ini menjelaskan mengenai pengaruh modal usaha dan lokasi terhadap pendapatan dengan usaha sebagai variabel intervening pada pedagang pasar terpadu dinoyo kota Malang.

#### 4.3.1 Pengaruh Modal Usaha Terhadap Pendapatan Pedagang Pasar Terpadu Dinoyo Kota Malang

Modal usaha adalah uang yang dipakai sebagai pokok (induk) untuk berdagang, melepas uang dan sebagainya; harta benda (uang, barang dan sebagainya) yang dapat dipergunakan untuk menghasilkan sesuatu yang menambah kekayaan (Indrawati & Yovita: 2014).

Pendapatan adalah sejumlah penghasilan yang diperoleh masyarakat atas prestasi kerjanya dalam periode tertentu, baik harian, mingguan, bulanan maupun tahunan (Sukirno, 2006). Rahardja dan Manurung (2001) mengemukakan pendapatan adalah total penerimaan (uang dan bukan uang) seseorang atau suatu rumah tangga dalam periode tertentu.

Berdasarkan hasil penelitian menunjukkan bahwa variabel modal usaha (X1) berpengaruh signifikan terhadap pendapatan (Y) pedagang Pasar Terpadu Dinoyo Kota Malang. Kaitannya modal usaha dengan pendapatan bahwasanya terdapat pengaruh positif antara modal terhadap pendapatan (Atun, 2016). Suatu usaha dapat dikatakan mengalami peningkatan atau berkembang dikarenakan salah satunya adalah modal sehingga peningkatan modal dapat mempengaruhi pendapatan. (Case dan Fair, 2007). Swastha (2008: 201), terdapat faktor-faktor yang mempengaruhi pendapatan dari kegiatan penjualan. Dari faktor-faktor tersebut salah satunya yaitu modal.

Pada penelitian ini sejalan dengan penelitian yang dilakukan oleh Firdausi dan Fitri (2013) bahwa modal usaha, lama usaha dan jam kerja berpengaruh signifikan terhadap pendapatan pedagang.

Begitu juga penelitian dari Afifi (2017) yang menjelaskan bahwa terdapat pengaruh positif dan signifikan modal usaha terhadap pendapatan pedagang. Sehingga dapat disimpulkan bahwa modal usaha mampu meningkatkan pendapatan bagi para pedagang.

Dalam kaitannya antara modal usaha dengan pendapatan, Rasulullah saw menekankan pentingnya modal dalam sabdanya:

*“Tidak boleh iri kecuali kepada dua perkara yaitu: “orang yang hartanya digunakan untuk jalan kebenaran dan orang yang ilmu pengetahuannya diamalkan kepada orang lain”.* (HR. Ibnu Asakir) (Djakfar, 2012:123-125).

Gunakanlah modal dengan sebaik-baiknya dan sesuai dengan kebutuhan supaya mendapatkan keuntungan atau pendapatan yang sebanyak-banyaknya.

Dalam islam sendiri istilah pendapatan atau keuntungan disebutkan dalam surah Al-Baqarah ayat 16, yaitu:

أُولَٰئِكَ الَّذِينَ اشْتَرُوا الضَّلَالََةَ بِالْهُدَىٰ ۖ فَمَا رَبِحَتْ تِجَارَتُهُمْ وَمَا كَانُوا مُهْتَدِينَ

*Artinya:* “Mereka Itulah orang yang membeli kesesatan dengan petunjuk, Maka tidaklah beruntung perniagaan mereka dan tidaklah mereka mendapat petunjuk”(Q.S. *Al-Baqarah: 16*). (Departemen Agama RI, 2004:3)

Ketentuan tentang ukuran besarnya profit atau laba tidak ditemukan dalam Al- Qur'an maupun hadits. Para pedagang boleh menentukan profit pada ukuran berapapun yang mereka inginkan, misalnya 25 persen, 50 persen, 100 persen, atau lebih dari modal yang digunakan oleh pedagang. Dengan demikian pedagang boleh mencari laba dengan persentase tertentu selama aktivitas perdagangannya. (Harahap, 2015:93).

#### **4.3.2 Pengaruh Lokasi Terhadap Pendapatan Pedagang Pasar Terpadu Dinoyo Kota Malang**

Studi tentang lokasi adalah melihat kedekatan atau jauhnya suatu kegiatan dengan kegiatan lain dan apa dampaknya atas kegiatan masing-masing karena lokasi yang berdekatan (berjauhan) tersebut (Tarigan, 2005: 122). Menentukan lokasi tempat untuk setiap bisnis merupakan suatu tugas penting bagi pemasar, karena keputusan yang salah dapat mengakibatkan kegagalan sebelum bisnis dimulai. Lokasi usaha dalam hubungannya dengan perdagangan adalah hal yang sangat vital. Sebab lokasi usaha bagi perdagangan eceran merupakan penentu utama pendapatan (Suharyadi & Arisetyanto, 2007:145).

Pendapatan adalah sejumlah penghasilan yang diperoleh masyarakat atas prestasi kerjanya dalam periode tertentu, baik harian, mingguan, bulanan maupun tahunan (Sukirno, 2006). Rahardja dan Manurung (2001) mengemukakan

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

Berdasarkan hasil penelitian menunjukkan bahwa lokasi (X<sub>2</sub>) berpengaruh signifikan terhadap pendapatan (Y) pedagang Pasar Terpadu Dinoyo Kota Malang.

Kaitannya lokasi dengan lokasi usaha dalam hubungannya dengan perdagangan adalah hal yang sangat vital. Sebab lokasi usaha bagi perdagangan eceran merupakan penentu utama pendapatan (Suharyadi & Arisetyanto, 2007:145). Pendapat tersebut juga didukung oleh Swastha, 2001:193 bahwa lokasi bagi perdagangan eceran dapat memaksimalkan penjualan dan labanya, hal ini dimaksudkan untuk mendapatkan lokasi yang strategis yang dapat menarik para konsumen dari pesaingnya. Serta Atun (2016) menjelaskan bahwa terdapat pengaruh positif lokasi terhadap pendapatan Pedagang.

Hasil penelitian ini sejalan dengan penelitian yang dilakukan Artaman (2015) yang menjelaskan bahwa salah satunya variabel yaitu lokasi menghasilkan pengaruh yang positif antara lokasi dengan pendapatan.

Hasil ini bertentangan dengan penelitian dari Afifi (2017) yang menjelaskan bahwa tidak ada pengaruh secara parsial lokasi terhadap pendapatan pedagang. Sehingga dapat disimpulkan bahwa tidak semua lokasi dapat meningkatkan pendapatan bagi para pedagang. Lokasi yang mampu meningkatkan pendapatan yakni pedagang yang memiliki lokasi yang strategis dan mampu dijangkau oleh para konsumen.

Pemilihan lokasi yang baik adalah salah satu yang harus diperhatikan oleh pedagang, agar usahanya dapat terlihat oleh orang banyak, sehingga terdapat beberapa pertimbangan yang akan dipikirkan untuk menentukan lokasi yang tepat. Penentuan lokasi tersebut harus diperhatikan oleh pedagang karena tidak akan pernah lepas dari tanggung jawab dari lingkungan sekitarnya, dengan melihat bahwa tidak akan merugikan lingkungan sekitarnya dan melakukan kerusakan. Islam merupakan agama yang mengatur semua aspek di muka bumi dan salah satunya adalah bagaimana manusia melindungi dan menjaga lingkungan, serta tidak mencoba merusaknya. Hal ini merupakan salah satu ajaran Islam, yaitu melarang melakukan kerusakan lingkungan, seperti tertulis dalam Al-Qur'an surat Al-A'raaf ayah 56 yaitu:

وَلَا تُفْسِدُوا فِي الْأَرْضِ بَعْدَ إِصْلَاحِهَا وَادْعُوهُ حَوْفًا وَطَمَعًا ۚ إِنَّ رَحْمَتَ اللَّهِ قَرِيبٌ مِّنَ الْمُحْسِنِينَ

*Artinya:* “Dan janganlah kamu membuat kerusakan di muka bumi, sesudah (Allah) memperbaikinya dan berdoalah kepada-Nya dengan rasa takut (Tidak akan diterima) dan harapan (akan dikabulkan). Sesungguhnya rahmat Allah amat dekat kepada orang-orang yang berbuat baik.” (Q.S. Al-A'raaf: 56) (Departemen Agama RI, 2004:157)

Pemilihan lokasi berarti menghindari sebanyak mungkin seluruh segi-segi negatif dan mendapatkan lokasi dengan paling banyak faktor-faktor positif. Sebagaimana dalam Al-Qur'an disebutkan pada Surah An-Nisa: 85:

مَنْ يَشْفَعْ شَفَاعَةً حَسَنَةً يَكُنْ لَهُ نَصِيبٌ مِنْهَا ۗ وَمَنْ يَشْفَعْ شَفَاعَةً سَيِّئَةً يَكُنْ لَهُ كِفْلٌ مِنْهَا ۗ وَكَانَ اللَّهُ عَلَىٰ كُلِّ شَيْءٍ مُّقِيتًا

*Artinya:* “Barangsiapa memberikan syafa'at yang baik, niscaya ia akan memperoleh bahagian (pahala) dari padanya. dan barangsiapa memberi

syafa'at yang buruk, niscaya ia akan memikul bahagian (dosa) dari padanya. Allah Maha Kuasa atas segala sesuatu. *"(Q.S. An-Nisa: 85)* (Departemen Agama RI, 2004:91)

Merujuk dari ayat di atas suatu perbuatan yang memberikan kebaikan kepada orang lain maka seorang yang melakukannya akan mendapatkan pahala dari Allah, begitu juga sebaliknya jika seorang hamba itu memberikan sesuatu manfaat yang buruk kepada orang lain maka hamba tersebut juga akan menanggungnya. Jadi pemilihan lokasi harus memberikan kebaikan untuk lingkungan sekitar karena hal tersebut secara langsung berdampak positif terhadap usaha yang dijalankan di tempat tersebut. Begitu juga dalam pemilihan lokasi harus sesuai dengan apa yang diinginkan supaya mendapatkan tempat yang strategis dan juga pendapatan yang banyak sesuai apa yang diinginkan oleh para pedagang Pasar Terpadu Dinoyo tersebut. Dengan pemilihan lokasi yang pas akan menguntungkan bagi para pedagang dalam mendapatkan keuntungan yang banyak.

#### **4.3.3 Pengaruh Lama Usaha Terhadap Pendapatan Pedagang Pasar Terpadu**

##### **Dinoyo Kota Malang**

Lama usaha sangat berpengaruh positif terhadap tingkat keuntungan yaitu lamanya seseorang dalam menggeluti usaha yang dijalaninya. Ada suatu asumsi bahwa semakin lama seseorang menjalankan usahanya maka akan semakin berpengalaman orang tersebut. Sedangkan pengalaman kerja itu sendiri merupakan proses pembentukan pengetahuan atau keterampilan tentang metode suatu pekerjaan karena keterlibatan dalam pelaksanaan tugas pekerjaan (Manulang, 1984:15).

Pendapatan adalah sejumlah penghasilan yang diperoleh masyarakat atas prestasi kerjanya dalam periode tertentu, baik harian, mingguan, bulanan maupun tahunan (Sukirno, 2006). Rahardja dan Manurung (2001) mengemukakan pendapatan adalah total penerimaan (uang dan bukan uang) seseorang atau suatu rumah tangga dalam periode tertentu.

Berdasarkan hasil penelitian menunjukkan bahwa variabel lama usaha (Z) berpengaruh signifikan terhadap pendapatan (Y) pedagang Pasar Terpadu Dinoyo Kota Malang.

Lamanya seorang pelaku bisnis menekuni bidang usahanya akan memberi pengaruh terhadap kemampuan profesionalnya. Semakin lama seseorang menekuni bidang usaha perdagangan akan makin meningkatkan pengetahuan tentang selera ataupun perilaku konsumen. Ketrampilan berdagang makin bertambah dan semakin banyak pula relasi bisnis maupun pelanggan yang berhasil dijaring. Sehingga dari banyaknya pelanggan yang dijaring maka akan menambah pendapatan dan akhirnya laba yang diperoleh akan bertambah (Ilham, 2014:18).

Semakin lama usaha seseorang dalam membuka usaha, semakin terampil melakukan pekerjaan dan semakin sempurna pola berpikir dan sikap dalam bertindak untuk mencapai tujuan yang telah ditetapkan. Oleh karena itu lama usaha yang dijalani seseorang akan meningkatkan kemampuan dalam melaksanakan usaha tersebut sehingga akan dapat meningkatkan produktivitas usaha tersebut. Lama seseorang dalam membuka usahanya mempunyai dampak atau pengaruh yang positif terhadap pendapatan usaha (Wulandari, 2015:9).

Hasil penelitian ini sejalan dengan penelitian yang dilakukan oleh (Artaman, 2015) menunjukkan bahwa variabel lama usaha mempunyai pengaruh positif terhadap pendapatan. Begitu juga penelitian yang dilakukan oleh (Utami dan Wibowo, 2013) menghasilkan bahwa lama usaha berpengaruh positif dan signifikan terhadap pendapatan pedagang. Tetapi lama usaha tidak terbukti sebagai variabel yang memoderasi pengaruh modal kerja terhadap pendapatan pedagang.

Dalam al-qur'an maupun hadist telah banyak di utarakan tentang anjuran bekerja dan bagaimana bekerja yang baik untuk mendapatkan pengalaman yang cukup atau dalam mencapai profesionalisme. Dengan pengalaman yang cukup akan menarik dalam mendapatkan keuntungan yang banyak. Sebagai firmannya dalam surat Al-Jum'ah: 10 sebagai berikut:

فَإِذَا قُضِيَتِ الصَّلَاةُ فَانْتَشِرُوا فِي الْأَرْضِ وَابْتَغُوا مِنْ فَضْلِ اللَّهِ وَاذْكُرُوا اللَّهَ كَثِيرًا لَعَلَّكُمْ تُفْلِحُونَ

*Artinya:* Apabila telah ditunaikan shalat, maka bertebaranlah kamu di muka bumi; dan carilah karunia Allah dan ingatlah Allah banyak-banyak supaya kamu beruntung.

Allah mrnjadikan kerja sebagai salah satu penentu kekhalifahan manusia dan menjadikan setiap bentuk kerja sebagai ibadah, maka jelaslah bahwa dalam pandangan islam manusia harus selalu produktif supaya semakin berpengalaman dalam melakukan pekerjaan.

Dalam hal ini Rasulullah SAW, bersabda:

*Artinya:* “Barang siapa hari ini lebih baik dari hari kemarin, dialah tergolong orang yang beruntung, Barang siapa yang hari ini sama dengan hari kemarin dialah tergolong orang yang merugi dan Barang siapa yang hari ini lebih buruk dari hari kemarin dialah tergolong orang yang celaka”

Jadilah orang dimana setiap hari mengalami perubahan dan perubahan itu kearah yang lebih baik supaya mendapatkan keberkahan dalam setiap menjalankan sesuatu diantaranya kegiatan perdagangan. Apabila dalam berdagang semakin hari semakin baik maka akan mendapatkan pengalaman yang banyak pula selain itu juga akan mendapatkan pendapatan yang maksimal. Jangan mala sebaliknya semakin hari mala semakin buruk atau berada dalam posisi yang konstan. Jadilah orang yang setaip harinya mengalami perubahan kearah yang baik supaya mendapatkan pengalaman yang banyak.

#### **4.3.4 Lama Usaha Memediasi Modal Usaha Terhadap Pendapatan Pedagang Di Pasar Terpadu Dinoyo**

Berdasarkan data primer yang diolah dari output SPSS hasil data yang diperoleh menunjukkan bahwa dari hasil yang perhitungan menunjukkan bahwa pengaruh langsung lebih besar dibandingkan dengan pengaruh tidak langsung. Sehingga dapat disimpulkan bahwa secara langsung variabel lama usaha (Z) mampu memediasi modal usaha (X1) terhadap pendapatan (Y) pedagang Pasar Terpadu Dinoyo Kota Malang.

Penelitian ini sesuai dengan penelitian yang dilakukan oleh Firdausa dan Fitri (2013) menjelaskan bahwa variabel modal usaha, lama usaha berpengaruh signifikan terhadap pendapatan pedagang. Juga sejalan dengan penelitian Artaman (2015) bahwa modal usaha, lama usaha mempunyai pengaruh positif terhadap pendapatan pedagang pasar.

Hasil ini bertentangan dengan penelitian dari Utami dan Wibobo (2013) dengan hasil pengujian hipotesis menunjukkan bahwa lama usaha secara

signifikan tidak terbukti sebagai variabel yang memoderasi pengaruh modal kerja terhadap pendapatan pedagang di Pasar.

Semakin lama usaha seseorang dalam membuka usaha, semakin terampil melakukan pekerjaan dan semakin sempurna pola berpikir dan sikap dalam bertindak untuk mencapai tujuan yang telah ditetapkan. Oleh karena itu lama usaha yang dijalani seseorang akan meningkatkan kemampuan dalam melaksanakan usaha tersebut sehingga akan dapat meningkatkan produktivitas usaha tersebut. Lama seseorang dalam membuka usahanya mempunyai dampak atau pengaruh yang positif terhadap pendapatan usaha (Wulandari, 2015:9).

Maka dalam penelitian ini terbukti bahwa lama usaha sebagai variabel yang memediasi pengaruh modal usaha terhadap pendapatan pedagang. Dalam hal ini lama usaha (Z) terhadap pendapatan (Y) bersifat sebagai variabel yang memediasi.

#### **4.3.5 Lama Usaha Memediasi Lokasi Terhadap Pendapatan Pedagang Di Pasar Terpadu Dinoyo**

Berdasarkan data primer yang diolah dari output SPSS hasil data yang diperoleh menunjukkan bahwa dari hasil yang perhitungan menunjukkan bahwa pengaruh langsung lebih besar dibandingkan dengan pengaruh tidak langsung. Sehingga dapat disimpulkan bahwa secara langsung variabel lama usaha (Z) mampu memediasi lokasi (X<sub>2</sub>) terhadap pendapatan (Y) pedagang Pasar Terpadu Dinoyo Kota Malang.

Hasil ini bertentangan dengan penelitian dari Utami dan Wibobo (2013) dengan hasil pengujian hipotesis menunjukkan bahwa lama usaha secara

signifikan tidak terbukti sebagai variabel yang memoderasi pengaruh modal kerja terhadap pendapatan pedagang di Pasar.

Penelitian ini sesuai dengan penelitian yang dilakukan oleh Artaman (2015) menjelaskan bahwa lama usaha dan lokasi usaha mempunyai pengaruh positif terhadap pendapatan pedagang pasar. Serta penelitian dari Afifi (2017) dengan hasil variabel yaitu modal usaha, lokasi usaha secara bersama-sama memiliki pengaruh yang signifikan terhadap pendapatan pedagang.

Memilih lokasi bisnis yang tepat untuk kegiatan bisnis adalah sangat menentukan keberhasilan dan kegagalan bisnis untuk masa depan. Pemilihan lokasi yang baik adalah salah satu yang harus diperhatikan oleh pedagang, agar usahanya dapat terlihat oleh banyak orang, sehingga terdapat beberapa pertimbangan yang akan dipikirkan untuk menentukan lokasi yang tepat. Dengan pemilihan lokasi yang tepat tersebut akan menambah banyak konsumen yang mau datang ke lokasi sehingga pendapatan yang di dapatkan juga akan semakin banyak. Dalam Penentuan lokasi tidak lepas juga dengan seberapa lama pedagang itu telah berjualan di tempat tersebut. Semakin lama berdagang maka pedagang sudah mengetahui ruang lingkup dari daerah sekitar untuk menentukan lokasi yang akan dipilihnya. Islam merupakan agama yang megatur semua aspek di muka bumi dan salah satunya adalah bagaimana manusia melindungi dan menjaga lingkungan, serta tidak mencoba merusaknya. Hal ini merupakan salah satu ajaran Islam, seperti tertulis dalam Al-Qur'an surat Al-Furqan 48-89 yaitu:

وَهُوَ الَّذِي أَرْسَلَ الرِّيحَ بُشْرًا بَيْنَ يَدَيْ رَحْمَتِهِ ۗ وَأَنْزَلْنَا مِنَ السَّمَاءِ مَاءً طَهُورًا لِنُحْيِيَ بِهِ بَلَدَةً

مَيِّتًا وَنُسْقِيهِهُ مِمَّا خَلَقْنَا أَنْعَامًا وَأَنَاسِيَّ كَثِيرًا

Artinya: “Dialah (Allah) yang meniupkan angin (sebagai) pembawa kabar gembira sebelum kedatangan rahmat-Nya (hujan); dan kami turunkan dari langit air yang amat bersih, agar kami menghidupkan dengan air itu negeri (tanah) yang mati, agar kami member minum dengan air itu sebagian besar dari makhluk kami, binatang-binatang ternak dan manusia yang banyak”. (Al-Furqan : 48-49)

Ayat tersebut menjelaskan bahwa manusia haruslah selalu mensyukuri atas nikmat yang telah diberikan Oleh Allah SWT. Tentunya nikmat tersebut senantiasa kita jaga kita rawat dan kita lestarikan agar kelak nanti anak cucu kita masih dapat menikmati atas apa yang telah diberikan-Nya. Serta merencanakan pembangunan tata ruang yang tidak merugikan masyarakat, berharap pembangunan dan perkembangan kota menuju Button Up Top Down yaitu perkembangan kota mengarah kepada masyarakat lapisan bawah.

Terkadang kebijakan Pembangunan tata ruang yang tidak didasari dengan hati nurani dan tidak berpedomana pada ajaran Islam kedepannya akan menimbulkan suatu permasalahan yang lebih besar. Apabila kita membuat lokasi sebaik mungkin maka dalam berjualan juga akan semakin nyaman.

Maka dalam penelitian ini terbukti bahwa lama usaha sebagai variabel yang memediasi pengaruh lokasi terhadap pendapatan pedagang. Berdasarkan hasil temuan ini menunjukkan bahwa lama usaha merupakan variabel yang memediasi atau variabel intervening. Dalam hal ini lama usaha (Z) terhadap pendapatan (Y) merupakan variabel yang memediasi.

## **BAB V**

### **PENUTUP**

#### **5.1 Kesimpulan**

Berdasarkan hasil analisis dan pembahasan yang telah diuraikan, dapat diperoleh kesimpulan sebagai berikut:

1. Variabel modal usaha (X1) berpengaruh signifikan terhadap pendapatan (Y) pedagang Pasar Terpadu Dinoyo Kota Malang. Hasil penelitian ini menunjukkan bahwa apabila modal usaha semakin banyak maka pendapatan yang didapat akan semakin banyak pula.
2. Variabel lokasi (X2) berpengaruh signifikan terhadap pendapatan (Y) pedagang Pasar Terpadu Dinoyo Kota Malang. Hal ini menunjukkan bahwa lokasi dalam berdagang adalah hal yang sangat vital dalam menentukan pendapatan. Lokasi dapat memaksimalkan pendapatan. Dalam pemilihan lokasi para pedagang harus jeli.
3. Variabel lama usaha (Z) berpengaruh signifikan terhadap pendapatan (Y) pedagang Pasar Terpadu Dinoyo Kota Malang. Lamanya seorang pelaku bisnis menekuni bidang usahanya akan memberi pengaruh terhadap kemampuan profesionalnya. Semakin lama seseorang menekuni bidang usaha perdagangan akan makin meningkatkan pengetahuan tentang selera ataupun perilaku konsumen.
4. Variabel lama usaha (Z) secara langsung memediasi modal usaha (X1) terhadap pendapatan (Y) pedagang Pasar Terpadu Dinoyo Kota Malang.

Dalam hal ini lama usaha (Z) terhadap pendapatan (Y) bersifat sebagai variabel yang memediasi.

5. Variabel lama usaha (Z) secara langsung memediasi lokasi (X<sub>2</sub>) terhadap pendapatan (Y) pedagang Pasar Terpadu Dinoyo Kota Malang. Dalam hal ini lama usaha (Z) terhadap pendapatan (Y) bersifat sebagai variabel yang memediasi.

## 5.2 Saran

1. Untuk penelitian selanjutnya disarankan dalam menguji faktor-faktor yang dapat meningkatkan pendapatan sebaiknya menambahkan variabel independen yang lebih banyak selain modal usaha dan lokasi guna mendapatkan hasil yang lebih signifikan dan berpengaruh terhadap pendapatan pedagang.
2. Bagi pedagang pasar, untuk lebih jeli lagi dalam memilih lokasi yang digunakan untuk berdagang supaya pendapatan yang didapatkan lebih maksimal lagi. Selain itu juga memperhatikan modal yang digunakan untuk memenuhi kebutuhannya.
3. Dalam berdagang pengalaman sangat dibutuhkan dan berpengaruh terhadap sukses atau tidaknya seorang pedagang. Lama usaha dalam melakukan perdagangan sangat dibutuhkan bagi para pedagang dalam menarik konsumen serta meningkatkan pendapatannya.
4. Bagi investor maupun pihak yang terkait, untuk selalu bisa memberi kenyamanan bagi para pedagang yang ada di Pasar Terpadu Dinoyo Kota

Malang baik masalah lokasi tempat berdagang maupun masalah mengenai modal yang dibutuhkan oleh pedagang.



## DAFTAR PUSTAKA

### Buku:

Al – Quran Terjemah.

Alma, Buchari. 2012. *Pengantar Bisnis*, Bandung: Alfabeta.

Arikunto, Suharsimi. 2010. *Prosedur Penelitian: Suatu Pendekatan praktik*, Jakarta, Rineka Cipta.

Aziz, Abdul. 2008. *Ekonomi Islam (Analisis Mikro dan Makro)*, Yogyakarta: Graha Ilmu.

Bodiono. 1999. *Ekonomi Mikro. Edisi Kedua, Seri Sinopsis Pengantar Ilmu Ekonomi No.1*, Yogyakarta: BPFE.

Case, Karl E. & Ray C Fair. 2007. *Prinsip-Prinsip Ekonomi*, Jakarta : Penerbit Erlangga.

Departemen Agama RI. 2004. *Al- Jumanatul 'Ali Al-Qur'an dan Terjemahnya*, Bandung: J-ART.

Djakfar, Muhammad. 2007. *Etika Bisnis dalam Perspektif Islam*, Malang: UIN-Malang Press.

Gilarso. 1992. *Pengantar Ilmu Ekonomi*, Yogyakarta: Anggota IKAPI.

Harahap, Isnaini., dkk. 2015. *Hadis-Hadis Ekonomi*, Jakarta: Kencana.

Husein, Umar. 2008. *Metode Penelitian untuk Skripsi dan Tesis Bisnis*, Jakarta: PT Raja Grafindo Persada.

Indriantoro, Nur., Supomo, Bambang. 2014. *Metodologi Penelitian Bisni Untuk Akuntansi dan Manajemen*, Yogyakarta, BPFE-Yogyakarta.

Kasmir. 2011. *Kewirausahaan*, Jakarta: Rajawali Pers

Kotler, Philip dan Armstrong. 2001. *Prinsip-prinsip Pemasaran Edisi Kedelapan*, Jakarta: Erlangga.

Kotler, Philip. 1988. *Manajemen pemasaran*, Jilid 2. Jakarta: Erlangga.

Mankiw, Gregory N. 2011. *Principles of Economics (Pengantar Ekonomi Mikr*, Jakarta: Salemba Empat.

- Manulang. 1984. *Manajemen Personalia*, Jakarta: Ghalia Indonesia. Prishardoyo, Bambang., Trimatwoto, Agus., Shodiqin. 2005. *Pembelajaran Ekonomi*, Jakarta: Grasindo.
- Rahardja, P., Manurung, M. 2001. *Teori Ekonomi Makro*, Suatu Pengantar: Edisi Ketiga. Jakarta: LP-FEUI.
- Sani, Ahmad dan Maharani, vivin. 2013. *Metodologi Penelitian Manajemen Sumberdaya Manusia. Teori, kuesioner, dan Analisis Data*, Cetakan II. Malang. Uin- Maliki Press.
- Sani, Ahmad dan Mahfudz, Masyhuri. 2010. *Metodologi Riset Manajemen Sumber Daya Manusia*, Malang: UIN PRESS.
- Singarimbun, Masri & Sofyan Effendi. 1989. *Metode Penelitian Survey*, Jakarta, LP3ES.
- Soeratno. 2003. *Ekonomi Mikro Pengantar*, Yogyakarta: Bagian Penerbitan Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi YKPN.
- Santoso, Singgih. 2010. *Statistik Multivariat*. Jakarta: PT.Gramedia.
- . 2006. *Menggunakan SPSS Untuk Statistik Non Parametrik*, Jakarta: PT. Elex Media Komputindo.
- . 2000. *Buku Pelatihan SPSS Statistik Parametrik*. Jakarta: PT. Elex Media Komputindo.
- Sugiyono. 2016. *Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif, dan R & D*, Alfabeta. Bandung
- . 2016. *Statistika Untuk Penelitian*, Bandung: Alfabeta.
- Suharyadi., Arissetyanto Nugroho dkk. 2007. *Kewirausahaan: Membangun Usaha Sukses Sejak Usia Muda*, Jakarta: Salemba Empat.
- Sukirno, S. 2006. *Mikro Ekonomi Teori Pengantar*, Jakarta: Raja Grafindo.
- Sulhan. 2012. *Panduan Praktis Analisis SPSS Untuk Manajemen Keuangan, SDM, Pemasaran*. Malang: Center Laboratory and ICT (CLICT).
- Suprayitno, Eko. 2008. *Ekonomi mikro dalam perspektif Islam*, Malang: Uin-Malang Press.
- Swastha, Basu. 1996. *Azas-Azas Pemasaran*, Yogyakarta, Liberty.
- . 2001. *Manajemen Penjualan*, Yogyakarta: Fakultas Ekonomi Universitas Gajah Mada.

-----, 2002. *Azas-Azas Pemasaran*, Yogyakarta, Liberty.

Swastha, Basu., Irawan. 2008. *Manajemen Pemasaran Modern*, Yogyakarta: Liberty.

Syukur. 2001. *Metode Penelitian dan Penyajian data Pendidikan*, Semarang: Medya Wiyata.

Tarigan, Robinson. 2005. *Ekonomi Regional: Teoridan Aplikasi*, Jakarta: PT Bumi Aksara.

Umar, Husein. 2008. *Metode Penelitian untuk Skripsi dan Tesis Bisnis*, Jakarta: PT Raja Grafindo Persada.

#### **Jurnal dan Skripsi:**

Afifi, Zulfa Nur. 2017. Analisis Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Pendapatan Pedagang Pasar Induk Wonosobo Setelah Relokasi Sementara Pasca Kebakaran Tahun 2014. *Skripsi*. Fakultas Ekonomi Dan Bisnis Islam Universitas Islam Negerisunan Kalijaga Yogyakarta.

Artaman, D.M.A, 2015, Analisis faktor-Faktor yang Mempengaruhi Pendapatan Pedagang Pasar Seni Sukawati Di Kabupaten Gianyar. *Tesis*. Program Pascasarjana Universitas Udayana Denpasar.

Artianto, Dany Esaningrat. 2010. Analisis Faktor - Faktor Yang Mempengaruhi Pendapatan Pedagang Gladag Langen Bogan Surakarta. *Skripsi*. Jurusan Ekonomi Pembangunan Pada Fakultas Ekonomi Unirvesita Sebelas Maret.

Atun, Nur Isni. 2016. Pengaruh Modal, Lokasi, Dan Jenis Dagangan Terhadap Pendapatan Pedagang Pasar Prambanan Kabupaten Sleman, *skripsi*, Fakultas Ekonomi Universitas Negeri Yogyakarta.

Ariyani, M dan Purwantini., 2006. Analisis Konsumsi Rumah Tangga Pasca Krisis Ekoomi di Provinsi Jawa Barat. Peneliti Puslitbang Sosial Ekonomi Pertanian

Damariyah. 2015. Pengaruh Modal Kerja, Lama Usaha, Jam Kerja, Lokasi Usaha Dan Tingkat Pendidikan Terhadap Pendapatan Pedagang (Studi Kasus Di Pasar Desa Pandansari Kecamatan Warungasem Kabupaten Batang). *Ekonomi Syari'ah Jurusan Syari'ah Dan Ekonomi Islam Sekolah Tinggi Agama Islam Negeri (Stain) Pekalongan*.

Damayanti, Ifany. 2011. "Analisis Faktor-faktor yang Mempengaruhi Pendapatan Pedagang Pasar Gede Kota Surakarta", *Skripsi*. Tidak diterbitkan, Universitas Sebelas Maret Surakarta.

Firdausa, R.A dan Fitri, A., 2013. Pengaruh Modal Awal, Lama usaha dan jam Kerja terhadap Pendapatan Pedagang Kios di Pasar Bintoro Demak. *Diponegoro Journal of Economics*.

Fitria, Noor Aini. 2014. Analisis Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Pendapatan Pedagang Tapesingkong Di Kota Probolinggo (Studi Kasus Pedagang Tape Singkong Di Jln. Soekarno Hatta, Kelurahan Ketapang, Kecamatan Kademangan, Kota Probolinggo). Jurusan Ilmu Ekonomi Fakultas Ekonomi Dan Bisnis Universitas Brawijaya Malang.

Ilham, Nurhidayah. 2014. Analisis Faktor-faktor yang Mempengaruhi Laba Usaha Dagang pada Pasar Tradisional di Kabupaten Pangkep. *Skripsi*. Universitas Hasanuddin Makassar.

Indrawati, Toti., Yovita, Indri. Analisis Sumber Modal Pedagang Pasar Tradisional di Kota Pekanbaru. *Dalam Jurnal Ekonomi*, Vol. 22, No. 1, Maret 2014.

Istaslama, Bakri. 2014. Alih Fungsi Trotoar Menjadi Tempat Pedagang Kaki Lima Di Sepanjang Jalan Z.A. Pagar Alam Kota Bandar Lampung Tahun 2013. *Skripsi*, Universitas Lampung.

Istiqomah, Titi Elok. 2015. Pengaruh Modal Usaha, Upah Kerja Dan Omzet Penjualan Terhadap Laba Pedagang Pasar Tradisional Balamoa-Tegal. *Skripsi*. Ekonomi Syariah jurusan Syariah dan Ekonomi Islam STAIN Pekalongan: diterbitkan

Kurniati, Annisa. 2013. Pengaruh Modal Kerja Terhadap Pendapatan Pengrajin Industri Kecil Tempe Di Desa Sambak Kecamatan Kajoran Kabupaten Magelang, Pendidikan Ekonomi, FKIP Universitas Muhammadiyah Purworejo.

Utami, Setyaningsih Sri., Wibowo, Edi. 2013. Pengaruh Modal Kerja Terhadap Pendapatan Dengan Lama Usaha Sebagai Variabel Moderasi (Survei Pada Pedagang Pasar Klithikan Notoharjo Surakarta), *Skripsi*, Fakultas Ekonomi Universitas Slamet Riyadi Surakarta.

Wulandari, Heni Rahayu. 2015. Analisis Pengaruh Variabel-variabel yang Mempengaruhi Tingkat Pendapatan Sentra Industri Keramik (Studi Kasus Sentra Industri Keramik Kelurahan Dinoyo Kecamatan Lowokwaru Kota Malang). *Jurnal*. Ilmu Ekonomi dan Bisnis Universitas Brawijaya.

**Website:**

<http://suryamalang.tribunnews.com/2017/04/28/dinas-perdagangan-kota-malang-putus-aliran-listrik-dan-air-ke-pasar-merjosari> diakses pada tanggal 10 oktober 2017 pukul 15.00 WIB.

[https://www.kompasiana.com/akhmadmukhlis27/mengapa-relokasi-pasar-tradisional-selalu-bermasalah\\_591bbb481297733626f96ce3](https://www.kompasiana.com/akhmadmukhlis27/mengapa-relokasi-pasar-tradisional-selalu-bermasalah_591bbb481297733626f96ce3) diakses pada tanggal 10 oktober 2017 pukul 19.15 WIB.

<http://www.republika.co.id/berita/gaya-hidup/tips/18/02/13/p42ip0368-tips-memilih-lokasi-strategis-untuk-usaha> diakses pada tanggal 08 Mei 2018 puku; 01.30 WIB.





# LAMPIRAN

## Lampiran 1: Angket Penelitian

### ANGKET PENELITIAN

Kepada Yth,  
Bapak/Ibu Pedagang Pasar Terpadu  
Dinoyo

Di Tempat

*Assalamu'alaikum wr. wb*

Dalam rangka memenuhi tugas akhir saya sebagai mahasiswa Program Studi Ekonomi, Fakultas Ekonomi, Universitas Islam Negeri (UIN) Maulana Malik Ibrahim Malang, saya memohon kepada Bapak/Ibu untuk meluangkan waktu guna mengisi angket penelitian saya yang berjudul: “ Pengaruh Modal Usaha Dan Lokasi Terhadap Pendapatan Dengan Lama Usaha Sebagai Variabel Intervening”.

Angket ini dimaksudkan untuk mengumpulkan data terkait penelitian saya. Bapak/Ibu tidak perlu khawatir dalam memberikan jawaban yang sejujurnya, sesuai dengan kondisi yang sebenarnya. Setiap jawaban yang diberikan merupakan bantuan yang tidak ternilai harganya bagi penelitian ini, atas perhatian dan bantuannya diucapkan terima kasih

*Wassalamu'alaikum wr. Wb*

Malang, Maret 2018

Peneliti

Achmad Misbachul Munir



4	Modal usaha mempengaruhi kelancaran kegiatan berdagang saya					
5	Modal usaha menjadi faktor utama dalam kemajuan usaha saya					

**Lokasi (X2)**

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

**Lama Usaha (Z)**

No	PERNYATAAN	PENDAPAT				
		SS	S	N	TS	STS
	Lama Usaha (Z)					
1	Semakin lama usaha dijalankan maka pelanggan yang dimiliki semakin bertambah					
2	Semakin lama usaha dijalankan, maka keterampilan yang saya miliki semakin baik					
3	Semakin lama usaha dijalankan maka pengalaman yang saya dapatkan semakin banyak					
4	Semakin lama usaha dijalankan maka pengetahuan saya mengenai penjualan semakin baik					

**Pendapatan (Y)**

No	PERNYATAAN	PENDAPAT				
		SS	S	N	TS	STS
	Pendapatan (Y)					
1	Pasar Terpadu Dinoyo menjadi sumber pendapatan saya					

2	Sejauh ini pendapatan saya dapat memenuhi kebutuhan sehari-hari					
3	Pendapatan yang saya peroleh saat ini membawa taraf hidup yang lebih baik					
4	Pendapatan saya mengalami peningkatan saat musim-musim tertentu, misalnya menjelang hari raya					

### Lampiran 2: Data Penelitian

Respndn	Modal Usaha (X1)						Lokasi Berdagang (X2)					
	X11	X12	X13	X14	X15	Jmlh	X21	X22	X23	X24	X25	Jmlh
1	3	4	3	4	4	18	4	5	4	3	4	20
2	4	5	3	4	3	19	4	5	4	4	4	21
3	4	4	5	4	3	20	5	5	5	5	5	25
4	5	5	4	4	4	22	4	4	4	5	4	21
5	4	3	4	4	5	20	4	4	5	4	4	21
6	5	4	5	5	5	24	5	5	5	4	5	24
7	4	4	4	4	4	20	4	5	4	4	4	21
8	4	5	4	4	4	21	4	4	4	3	5	20
9	5	5	5	5	5	25	5	5	5	3	5	23
10	4	4	4	4	4	20	5	5	5	5	4	24
11	3	4	3	4	4	18	5	5	5	4	5	24
12	5	5	4	4	4	22	5	5	5	5	5	25
13	3	3	3	3	3	15	5	4	4	3	5	21
14	3	4	5	5	3	20	5	5	4	5	5	24
15	5	5	5	4	5	24	5	5	5	4	5	24
16	4	5	5	4	4	22	4	5	4	4	4	21
17	4	5	5	4	4	22	5	5	5	4	4	23
18	5	4	5	5	5	24	5	4	4	4	4	21
19	5	5	5	4	4	23	4	5	4	4	4	21
20	5	5	5	4	5	24	5	5	4	4	4	22
21	5	5	5	5	4	24	4	4	4	4	5	21
22	5	4	5	5	5	24	4	4	4	4	4	20
23	5	5	5	5	5	25	5	5	4	2	5	21
24	5	4	5	4	4	22	5	4	4	4	4	21
25	4	4	4	4	4	20	4	5	4	3	4	20
26	5	5	5	5	5	25	4	4	4	3	5	20
27	5	5	5	5	5	25	4	5	4	4	4	21
28	4	4	5	4	4	21	4	4	4	4	4	20
29	5	5	5	5	5	25	5	5	5	4	5	24
30	5	5	5	5	5	25	5	5	5	4	5	24
31	4	4	4	4	4	20	5	5	5	5	5	25

32	5	5	5	4	5	24	5	5	5	5	5	25
33	5	4	5	5	5	24	4	5	4	4	5	22
34	5	4	4	3	4	20	4	5	4	2	5	20
35	5	2	3	4	4	18	4	4	4	4	4	20
36	3	3	4	4	4	18	5	5	5	5	5	25
37	4	4	4	5	5	22	4	5	4	4	4	21
38	4	4	4	4	4	20	4	5	5	4	5	23
39	5	5	5	5	5	25	4	4	4	4	4	20
40	4	4	5	4	5	22	5	5	5	5	5	25
41	4	4	5	4	5	22	4	4	4	4	5	21
42	4	4	4	4	4	20	4	4	4	4	4	20
43	5	5	4	4	4	22	4	4	4	4	4	20
44	3	3	4	4	4	18	5	4	4	4	4	21
45	4	5	5	4	4	22	4	5	4	4	4	21
46	3	3	4	3	3	16	4	4	4	5	4	21
47	4	4	4	4	4	20	4	4	4	4	4	20
48	5	5	4	5	5	24	4	5	4	4	5	22
49	5	5	4	4	4	22	5	5	5	4	4	23
50	4	5	5	5	5	24	4	5	4	5	4	22
51	4	5	4	5	4	22	4	5	4	4	4	21
52	4	4	4	4	4	20	4	5	5	5	5	24
53	3	5	5	5	5	23	5	5	5	5	5	25
54	4	4	4	4	4	20	4	4	5	3	4	20
55	5	4	5	4	4	22	4	5	4	4	4	21
56	5	5	5	4	5	24	4	4	4	4	4	20
57	4	4	4	4	4	20	4	4	3	4	4	19
58	4	4	4	4	4	20	4	4	4	4	4	20
59	5	5	5	5	4	24	4	3	5	2	4	18
60	4	4	4	4	4	20	4	5	4	3	5	21
61	4	4	4	4	4	20	4	4	4	4	4	20
62	4	4	4	4	4	20	4	5	5	2	4	20
63	4	4	4	4	4	20	5	4	4	3	4	20
64	5	5	4	4	4	22	4	4	4	4	4	20
65	4	4	4	4	4	20	5	4	4	4	4	21
66	4	4	4	5	5	22	4	5	5	3	4	21
67	4	4	4	5	5	22	4	4	4	5	4	21
68	4	4	4	4	4	20	4	5	4	4	4	21
69	4	4	4	4	4	20	4	4	4	4	4	20
70	4	4	4	4	4	20	4	4	4	5	4	21
71	4	4	4	4	4	20	4	5	4	4	4	21
72	4	4	4	4	4	20	4	4	4	4	5	21
73	4	4	4	4	4	20	5	5	5	5	5	25
74	5	5	5	4	4	23	5	4	4	4	4	21
75	4	4	3	2	5	18	4	4	4	3	4	19

76	3	4	5	4	5	21	4	4	4	4	4	20
77	4	4	4	5	5	22	4	5	5	5	5	24
78	3	4	5	4	5	21	4	5	4	4	4	21
79	5	5	5	4	5	24	4	5	5	4	4	22
80	5	5	4	4	5	23	4	4	5	5	4	22
81	4	4	5	5	4	22	5	5	4	4	4	22
82	4	4	5	4	4	21	5	4	4	4	4	21
83	4	5	3	5	4	21	4	5	4	4	4	21
84	4	4	4	4	4	20	5	4	4	5	5	23
85	4	5	5	4	4	22	4	5	4	4	4	21
86	4	5	3	4	4	20	4	3	4	2	3	16
87	4	3	3	4	4	18	5	4	4	4	4	21
88	4	5	4	5	4	22	5	5	5	5	5	25
89	4	4	4	4	4	20	4	5	4	3	4	20

Lama Usaha (Z)					Pendapatan (Y)				
Z1	Z2	Z3	Z4	Jmlh	Y1	Y2	Y3	Y4	Jmlh
5	5	5	4	19	3	4	4	5	16
5	5	4	4	18	3	4	5	4	16
5	5	5	4	19	5	5	4	5	19
5	5	5	5	20	4	3	5	4	16
5	5	5	5	20	5	5	5	5	20
5	5	5	5	20	5	5	5	5	20
4	4	4	4	16	4	4	4	4	16
5	5	5	5	20	5	5	4	5	19
4	4	3	3	14	5	5	4	5	19
5	5	4	4	18	4	4	4	4	16
5	4	5	5	19	5	5	5	5	20
4	4	4	4	16	5	5	4	5	19
4	5	4	5	18	4	4	4	4	16
5	5	5	5	20	4	4	4	4	16
5	5	5	5	20	5	5	5	4	19
5	4	5	4	18	4	4	4	4	16
5	5	4	4	18	5	5	5	5	20
5	4	5	4	18	4	3	4	5	16
4	4	4	4	16	4	4	4	4	16
3	3	3	3	12	5	5	4	3	17
4	4	4	4	16	4	4	4	4	16
4	4	4	4	16	5	5	5	5	20
4	4	3	3	14	3	4	5	4	16
4	4	4	4	16	3	3	5	5	16
4	3	3	3	13	4	4	4	4	16
5	5	5	5	20	4	4	4	4	16
4	4	3	3	14	4	3	5	5	17

5	4	3	3	15	4	4	4	5	17
5	5	5	5	20	5	4	4	4	17
4	4	3	3	14	3	4	5	5	17
5	5	4	4	18	4	4	5	4	17
5	4	5	5	19	3	4	5	5	17
4	4	4	4	16	4	5	5	4	18
4	4	4	4	16	4	4	4	4	16
3	3	3	3	12	4	4	4	4	16
3	3	4	3	13	3	3	4	4	14
4	4	4	4	16	5	4	5	5	19
4	4	3	3	14	4	5	4	4	17
4	4	4	4	16	4	4	4	4	16
4	3	3	3	13	5	5	5	5	20
5	5	5	4	19	5	2	5	5	17
5	5	4	4	18	2	3	5	4	14
5	5	5	4	19	4	4	4	5	17
5	5	5	5	20	4	4	4	4	16
4	4	4	4	16	4	4	4	4	16
5	5	5	5	20	4	4	4	4	16
4	4	4	4	16	4	4	4	4	16
4	4	3	3	14	4	4	4	4	16
4	4	4	4	16	4	4	4	4	16
4	3	3	3	13	4	4	5	5	18
4	4	4	4	16	3	4	5	4	16
4	4	4	4	16	4	4	4	4	16
4	3	3	3	13	3	4	5	4	16
5	5	5	4	19	4	4	4	4	16
5	5	4	4	18	4	4	4	4	16
4	4	4	4	16	4	4	4	4	16
3	3	3	3	12	3	3	5	5	16
4	4	3	3	14	5	3	3	5	16
4	4	4	4	16	3	5	4	4	16
4	3	3	3	13	4	4	4	4	16
4	4	4	4	16	4	4	4	4	16
4	3	3	3	13	4	4	4	4	16
5	5	5	5	20	4	4	4	4	16
4	4	3	3	14	4	4	4	4	16
5	4	3	3	15	3	5	4	4	16
5	5	5	5	20	4	4	4	4	16
4	4	3	3	14	4	4	4	4	16
5	5	4	4	18	3	3	5	5	16
5	4	5	5	19	4	4	4	4	16
3	3	3	3	12	3	5	4	4	16
4	3	3	4	14	4	4	4	4	16

4	4	4	4	16	4	3	5	4	16
4	4	4	4	16	3	3	5	5	16
4	4	4	4	16	4	3	4	4	15
4	4	3	3	14	4	4	3	4	15
4	4	4	4	16	5	5	4	4	18
4	3	3	3	13	5	4	4	5	18
3	4	3	5	15	4	4	4	4	16
5	5	4	4	18	5	5	4	5	19
5	5	5	4	19	5	5	5	5	20
5	5	5	5	20	4	4	4	5	17
4	3	3	4	14	4	4	4	4	16
5	5	5	4	19	4	3	4	5	16
4	4	4	4	16	4	4	4	5	17
4	3	3	3	13	4	4	4	4	16
5	5	5	4	19	4	4	5	5	18
3	5	3	4	15	4	3	5	4	16
4	4	4	4	16	5	5	5	5	20
4	4	5	5	18	4	4	3	5	16

**Lampiran 3: Hasil SPSS**

➤ **Uji Validitas dan Reliabilitas**

**Validitas X1**

**Correlations**

		Modal Usaha
X11	Pearson Correlation	.857**
	Sig. (2-tailed)	.000
	N	89
X12	Pearson Correlation	.851**
	Sig. (2-tailed)	.000
	N	89
X13	Pearson Correlation	.824**
	Sig. (2-tailed)	.000
	N	89
X14	Pearson Correlation	.741**
	Sig. (2-tailed)	.000
	N	89

X15	Pearson Correlation	.774**
	Sig. (2-tailed)	.000
	N	89

\*\* . Correlation is significant at the 0.01 level (2-tailed).

### Reliabilitas X1

#### Item-Total Statistics

	Scale Mean if Item Deleted	Scale Variance if Item Deleted	Corrected Item-Total Correlation	Cronbach's Alpha if Item Deleted
X11	16.96	2.021	.761	.823
X12	16.84	1.952	.740	.829
X13	16.81	2.020	.702	.839
X14	17.02	2.363	.625	.858
X15	16.96	2.203	.647	.851

### Validitas X2

#### Correlations

		Lokasi
X21	Pearson Correlation	.742**
	Sig. (2-tailed)	.000
	N	89
X22	Pearson Correlation	.569**
	Sig. (2-tailed)	.000
	N	89
X23	Pearson Correlation	.804**
	Sig. (2-tailed)	.000
	N	89
X24	Pearson Correlation	.757**
	Sig. (2-tailed)	.000
	N	89

X25	Pearson Correlation	.773**
	Sig. (2-tailed)	.000
	N	89

\*\* . Correlation is significant at the 0.01 level (2-tailed).

### Reliabilitas X2

#### Item-Total Statistics

	Scale Mean if Item Deleted	Scale Variance if Item Deleted	Corrected Item-Total Correlation	Cronbach's Alpha if Item Deleted
X21	16.83	1.983	.581	.664
X22	16.42	2.064	.209	.852
X23	16.85	1.922	.679	.632
X24	17.00	2.023	.620	.657
X25	16.85	1.967	.634	.648

### Validitas Z

#### Correlations

		Lama Usaha
Z1	Pearson Correlation	.851**
	Sig. (2-tailed)	.000
	N	89
Z2	Pearson Correlation	.886**
	Sig. (2-tailed)	.000
	N	89
Z3	Pearson Correlation	.948**
	Sig. (2-tailed)	.000
	N	89
Z4	Pearson Correlation	.897**
	Sig. (2-tailed)	.000

N	89
---	----

\*\* . Correlation is significant at the 0.01 level (2-tailed).

### Reliabilitas Z

#### Item-Total Statistics

	Scale Mean if Item Deleted	Scale Variance if Item Deleted	Corrected Item-Total Correlation	Cronbach's Alpha if Item Deleted
Z11	12.45	3.614	.769	.908
Z12	12.62	3.148	.797	.890
Z13	12.80	2.595	.890	.860
Z14	12.93	2.995	.808	.887

### Validitas Y

#### Correlations

		Pendapatan
Y1	Pearson Correlation	.886**
	Sig. (2-tailed)	.000
	N	89
Y2	Pearson Correlation	.872**
	Sig. (2-tailed)	.000
	N	89
Y3	Pearson Correlation	.836**
	Sig. (2-tailed)	.000
	N	89
Y4	Pearson Correlation	.751**
	Sig. (2-tailed)	.000
	N	89

**Correlations**

		Pendapatan
Y1	Pearson Correlation	.886**
	Sig. (2-tailed)	.000
	N	89
Y2	Pearson Correlation	.872**
	Sig. (2-tailed)	.000
	N	89
Y3	Pearson Correlation	.836**
	Sig. (2-tailed)	.000
	N	89
Y4	Pearson Correlation	.751**
	Sig. (2-tailed)	.000
	N	89

\*\* . Correlation is significant at the 0.01 level (2-tailed).

**Reliabilitas Y**

**Item-Total Statistics**

	Scale Mean if Item Deleted	Scale Variance if Item Deleted	Corrected Item-Total Correlation	Cronbach's Alpha if Item Deleted
Y1	12.46	1.842	.794	.775
Y2	12.52	1.684	.742	.794
Y3	12.53	1.934	.712	.808
Y4	12.45	2.000	.557	.871

➤ Uji Normalitas

One-Sample Kolmogorov-Smirnov Test

		Unstandardized Residual
N		89
Normal Parameters <sup>a</sup>	Mean	.0000000
	Std. Deviation	1.97231714
Most Extreme Differences	Absolute	.137
	Positive	.137
	Negative	-.082
Kolmogorov-Smirnov Z		1.297
Asymp. Sig. (2-tailed)		.069
a. Test distribution is Normal.		

➤ Uji Multikolineritas

Coefficients<sup>a</sup>

Model		Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	t	Sig.	Collinearity Statistics	
		B	Std. Error	Beta			Tolerance	VIF
1	(Constant)	13.054	3.429		3.807	.000		
	Modal Usaha	.200	.115	.199	1.747	.084	.872	1.147
	Lokasi	.015	.122	.013	.121	.904	.930	1.075
	Lama Usaha	.010	.117	.009	.085	.932	.936	1.069

a. Dependent Variable: Pendapatan

➤ Uji Heterokedastisitas

**Correlations**

			Abs_Res
Spearman's rho	Modal Usaha	Correlation Coefficient	-.113
		Sig. (2-tailed)	.293
		N	89
	Lokasi	Correlation Coefficient	.205
		Sig. (2-tailed)	.054
		N	89
	Lama Usaha	Correlation Coefficient	.037
		Sig. (2-tailed)	.733
		N	89

➤ Uji Autokorelasi

**Model Summary<sup>b</sup>**

Model	R	R Square	Adjusted R Square	Std. Error of the Estimate	Durbin-Watson
1	.205 <sup>a</sup>	.042	.008	2.007	1.277

a. Predictors: (Constant), Lama Usaha, Lokasi, Modal Usaha

b. Dependent Variable: Pendapatan

➤ Uji Linieritas

X1>Y

**Model Summary and Parameter Estimates**

Dependent Variable: Pendapatan

Equation	Model Summary					Parameter Estimates	
	R Square	F	df1	df2	Sig.	Constant	b1
Linear	.056	5.141	1	87	.026	12.499	.195

The independent variable is Modal Usaha.

**X2>Y**

**Model Summary and Parameter Estimates**

Dependent Variable: Pendapatan

Equation	Model Summary					Parameter Estimates	
	R Square	F	df1	df2	Sig.	Constant	b1
Linear	.093	8.937	1	87	.004	10.244	.298

The independent variable is Lokasi.

**Z>Y**

**Model Summary and Parameter Estimates**

Dependent Variable: Pendapatan

Equation	Model Summary					Parameter Estimates	
	R Square	F	df1	df2	Sig.	Constant	b1
Linear	.045	4.138	1	87	.045	14.705	.126

The independent variable is Lama Usaha.

➤ **Path Analisis**

**X1>Y**

**Model Summary**

Model	R	R Square	Adjusted R Square	Std. Error of the Estimate
1	.267 <sup>a</sup>	.703	.060	1.415

a. Predictors: (Constant), Modal Usaha

**Coefficients<sup>a</sup>**

Model		Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	t	Sig.
		B	Std. Error	Beta		
1	(Constant)	12.926	1.499		8.624	.000
	Modal Usaha	.180	.070	.267	2.581	.012

a. Dependent Variable: Pendapatan

X2>Y

**Model Summary**

Model	R	R Square	Adjusted R Square	Std. Error of the Estimate
1	.339 <sup>a</sup>	.494	.105	1.381

a. Predictors: (Constant), Lokasi

**Coefficients<sup>a</sup>**

Model		Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	t	Sig.
		B	Std. Error	Beta		
1	(Constant)	10.934	1.745		6.267	.000
	Lokasi	.271	.081	.339	3.360	.001

a. Dependent Variable: Pendapatan

Z>Y

**Model Summary**

Model	R	R Square	Adjusted R Square	Std. Error of the Estimate
1	.213 <sup>a</sup>	.432	.034	1.434

a. Predictors: (Constant), Lama Usaha

**Coefficients<sup>a</sup>**

Model		Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	t	Sig.
		B	Std. Error	Beta		
1	(Constant)	14.705	1.029		14.287	.000
	Lama Usaha	.126	.062	.213	2.034	.045

a. Dependent Variable: Pendapatan

**X1,X2>Z**

**Model Summary**

Model	R	R Square	Adjusted R Square	Std. Error of the Estimate
1	.068 <sup>a</sup>	.564	-.019	2.490

a. Predictors: (Constant), Lokasi, Modal Usaha

**Coefficients<sup>a</sup>**

Model		Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	t	Sig.
		B	Std. Error	Beta		
1	(Constant)	17.461	3.827		4.563	.000
	Modal Usaha	-.077	.124	-.068	-.622	.536
	Lokasi	.029	.147	.021	.195	.846

a. Dependent Variable: Lama Usaha

**X1,Z>Y**

**Model Summary**

Model	R	R Square	Adjusted R Square	Std. Error of the Estimate
1	.353 <sup>a</sup>	.687	.104	1.382

a. Predictors: (Constant), Lama Usaha, Modal Usaha

**Coefficients<sup>a</sup>**

Model		Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	t	Sig.
		B	Std. Error	Beta		
1	(Constant)	10.463	1.817		5.758	.000
	Modal Usaha	.190	.068	.282	2.785	.007
	Lama Usaha	.137	.060	.231	2.287	.025

a. Dependent Variable: Pendapatan

X<sub>2</sub>, Z > Y

**Model Summary**

Model	R	R Square	Adjusted R Square	Std. Error of the Estimate
1	.398 <sup>a</sup>	.591	.139	1.354

a. Predictors: (Constant), Lama Usaha, Lokasi

**Coefficients<sup>a</sup>**

Model		Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	t	Sig.
		B	Std. Error	Beta		
1	(Constant)	8.939	1.953		4.576	.000
	Lokasi	.270	.079	.337	3.403	.001
	Lama Usaha	.124	.059	.209	2.117	.037

a. Dependent Variable: Pendapatan

Lampiran 4: Dokumentasi



Gambar 1: Tampak Bagian Depan Pasar Terpadu Dinoyo



Gambar 2: Tampak Bagian Dalam Pasar Terpadu Dinoyo



Gambar 3: Pengisian Kuisisioner



Gambar 4: Wawancara Serta Pengisian Kuisisioner



Gambar 5: Jual Beli di Pasar Terpadu Dinoyo



Gambar 6: Bersama Kepala Pasar Terpadu Dinoyo

## Lampiran 5: Surat Ijin Penelitian

**KEMENTERIAN AGAMA**  
**UNIVERSITAS ISLAM NEGERI MAULANA MALIK IBRAHIM MALANG**  
**FAKULTAS EKONOMI**  
Terakreditasi "A" SK BAN-PT Depdiknas Nomor : 4828/BAN-PT/ Akred/S/II/2017  
Jalan Gajayana Nomor 50 Malang 65144, Telepon (0341) 558881, Faksimile (0341) 558881

Nomor : 303/SJ.F.EK/PP.00.9/032/2018  
Sifat : -  
Hal : Permohonan Ijin Penelitian Mahasiswa

23 Februari 2018

Yth. Kepala Pasar Terpadu Dinoyo Malang  
Jl. MT. Hariyono No.171 A Dinoyo Kota Malang  
di  
Tempat

Assalamu'alaikum Wr. Wb.

Dalam rangka menyelesaikan tugas akhir dan pengembangan keilmuan bagi mahasiswa, kami mohon bantuan Bapak / Ibu memberikan ijin penelitian mahasiswa kami :

Nama : Achmad Misbachul Munir  
NIM : 14510011  
Jurusan : Manajemen  
Tempat Penelitian : Pasar Terpadu Dinoyo Malang  
Judul : Pengaruh Modal Usaha dan Lokasi Terhadap Pendapatan Dengan Lama Usaha Sebagai Variabel Intervening.

Perlu kami informasikan bahwa data-data yang diperlukan oleh mahasiswa kami hanya sebatas kajian keilmuan, tidak dipublikasikan serta tidak merugikan instansi yang Bapak/ Ibu pimpin.

Demikian surat permohonan kami, atas perhatian dan kerjasama yang baik, disampaikan terima kasih.

Wassalamu'alaikum Wr. Wb.

  
Dekan  
Ketua Jurusan Manajemen  
Drs. Agus Supripto, MM

Tembusan :  
1. Pembantu Dekan Bidang Akademik  
2. Arsip

Page 1 of 1  
Manaj/5.5.1/24/2018



**Lampiran 6****BUKTI KONSULTASI**

Nama : Achmad Misbachul Munir  
NIM/Jurusan : 14510011/Manajemen  
Pembimbing : Dr. H. Misbahul Munir, Lc., M.Ei  
Judul Skripsi : Pengaruh Modal Usaha Dan Lokasi Terhadap Pendapatan Dengan Lama Usaha Sebagai Variabel Intervening (Studi Pada Pedagang Pasar Terpadudinoyo Kota Malang)

No.	Tanggal	Materi Konsultasi	Tanda Tangan Pembimbing
1	04 Agustus 2017	Pengajuan Outline gelombang I	1.
2	09 Oktober 2017	Konsultasi Judul	2.
3	13 Oktober 2017	Konsultasi I, II, III	3.
4	23 Oktober 2017	Revisi Bab I, II, III	4.
5	30 Oktober 2017	Revisi Bab I, II, III	5.
6	06 November 2017	Acc Proposal	6.
7	29 Januari 2018	Seminar Proposal	7.
8	28 Maret 2018	Konsultasi Bab IV dan V	8.
9	29 Maret 2018	Revisi Bab IV dan V	9.
10	02 April 2018	ACC Skripsi	10.

Malang, 02 April 2018

Mengetahui

Ketua Jurusan Manajemen,



Drs. Agus Sucipto, MM<sup>1</sup>  
NIP. 196708162003121001

## BIODATA PENELITI



### **Biodata Diri**

Nama Lengkap : Achmad Misbachul Munir  
Tempat, tanggal lahir : Gresik, 06 November 1995  
Alamat Asal : Dsn. Ploso, Ds. Ploso Buden, Kec. Deket, Kab. Lamongan  
Alamat di Malang : Joyosuko 3 No. 21 Lowokwaru Kota Malang  
Telepon/HP : 085707412765  
Email : [misbachul.munir282@gmail.com](mailto:misbachul.munir282@gmail.com)

### **Pendidikan Formal**

2000-2002 : TK Pembangunan Ploso  
2002-2008 : Madrasah Ibtidaiyah Minhajul Huda Ploso  
2008-2011 : SMP Negeri 1 Lamongan  
2011-2014 : SMA Negeri 2 Lamongan  
2014-2018 : Jurusan Manajemen Fakultas Ekonomi Universitas Islam  
Negri Maulana Malik Ibrahim Malang

### **Pendidikan Non Formal**

2014-2015 : Program Khusus Perkuliahan Bahasa Arab UIN Maulana  
Malik Ibrahim Malang

2015-2016 : English Language Center (ELC) UIN Maulana Malik  
Ibrahim Malang

**Pengalaman Organisasi**

1. Anggota Ikatan Mahasiswa Lamongan Tahun 2016
2. Anggota JDFI Tahun 2016

Demikian daftar riwayat hidup ini dibuat dengan benar dan dapat  
dipertanggungjawabkan.

