

**DETERMINAN PENDAPATAN PEDAGANG PASAR
CEPOGO BOYOLALI**



SKRIPSI

Diajukan Untuk Memenuhi Tugas-Tugas dan Syarat-Syarat Memperoleh Gelar
Sarjana Akuntansi Program Studi S1 Akuntansi Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi
Surakarta

Oleh:

Anita Zulaikhah

Nim 19310007

**PROGRAM STUDI S1 AKUNTANSI
SEKOLAH TINGGI ILMU EKONOMI SURAKARTA
2023**

**DETERMINAN PENDAPATAN PEDAGANG PASAR
CEPOGO BOYOLALI**



SKRIPSI

Diajukan Untuk Memenuhi Tugas-Tugas dan Syarat-Syarat Memperoleh Gelar
Sarjana Akuntansi Program Studi S1 Akuntansi Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi
Surakarta

Oleh:

Anita Zulaikhah

Nim 19310007

**PROGRAM STUDI S1 AKUNTANSI
SEKOLAH TINGGI ILMU EKONOMI SURAKARTA
2023**

HALAMAN PENGESAHAN BIMBINGAN SKRIPSI

Nama : Anita Zulaikhah
NIM : 19310007
Program Studi : S1 Akuntansi
Judul : Determinan Pendapatan Pedagang Pasar Cepogo Boyolali

Disetujui dan disahkan:

Hari : Kamis
Tanggal : 31 Agustus 2023

Pembimbing,



ARIF FARIDA S.E., M.A

NIDN. 0607098403

Mengetahui,

Kepala Program Studi S1 Akuntansi



ASTUNING SAHARSINI, S.E., M.Acc

NIDN. 0606129102

PENGESAHAN SKRIPSI

Nama : Anita Zulaikhah
NIM : 19310007
Program Studi : S1 Akuntansi
Judul : Determinan Pendapatan Pedagang Pasar Cepogo Boyolali

Skripsi ini telah diuji dan dipertahankan dihadapan penguji skripsi Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi Surakarta (STIE Surakarta) dan diterima untuk memenuhi persyaratan gelar Sarjana Ekonomi.

Pada Hari : Kamis
Tanggal : 19 Oktober 2023

Tim Penguji

Ketua : Arif Farida, S.E., M.A.
Anggota : Arif Nugroho Rachman, S.E, M.M

Tanda Tangan

()
()

Mengetahui,

Kepala Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi Surakarta



(Dr. Budi Istiyanto, S.E., M.M., M.H.)

Pernyataan Keaslian Skripsi

Dengan ini saya menyatakan bahwa skripsi saya yang berjudul:

DETERMINAN PENDAPATAN PEDAGANG PASAR CEPOGO BOYOLALI

Tidak pernah diajukan untuk memperoleh gelar kesarjanaan di suatu perguruan tinggi lain dan tidak terdapat keseluruhan atau sebagian tulisan orang lain yang saya akui seolah-olah sebagai tulisan saya sendiri tanpa memberikan pengakuan pada penulis aslinya. Apabila di kemudian hari saya terbukti melakukan tindakan menyalin atau meniru tulisan orang lain seolah-olah hasil pemikiran saya sendiri, gelar dan ijaah yang telah diberikan oleh perguruan tinggi batal saya terima.

Surakarta, 31 Agustus 2023

Yang memberi Pernyataan



Anita Zulaikhah

Motto dan Persembahan

MOTTO :

“ Barang siapa keluar untuk mencari sebuah ilmu, maka ia akan berada di jalan Allah SWT hingga ia kembali”

(HR Tirmidzi)

“ Sesungguhnya di balik kesulitan pasti ada kemudahan ”

(QS. Al-Insyiroh)

“ Sholat tepat waktu, perbanyak Dzikir dan Shallawat dimanapun tempatnya agar selamat dunia akhirat”

(IBU)

PERSEMBAHAN :

Dengan penuh rasa syukur kepada Allah SWT, skripsi ini saya persembahkan kepada :

- Kedua orang tua dan keluarga besar yang selaku mendoakan dan memberikan dukungan
- Dosen pembimbing skripsi Ibu Arif Farida S.E, M.A
- Teman-teman STIE Surakarta

Kata Pengantar

Puji syukur peneliti panjatkan kehadiran Allah SWT yang telah melimpahkan karunia-Nya, sehingga peneliti dapat menyelesaikan skripsi yang berjudul “Determinan Pendapatan Pedagang Pasar Cepogo Boyolali”. Penulisan skripsi ini disusun untuk memenuhi persyaratan memperoleh gelar Sarjana Strata 1 Akuntansi Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi Surakarta.

Dalam penyusunan skripsi ini, peneliti menyadari tanpa adanya bimbingan dukungan serta doa dari berbagai pihak, skripsi ini tidak akan terselesaikan dengan baik. Oleh karena itu, dalam kesempatan ini peneliti mengucapkan terimakasih kepada :

1. Bapak Dr. Budi Istiyanto, SE., M.M., M.H. selaku Ketua Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi Surakarta.
2. Ibu Astuning Saharsini, S.E., M.Acc. selaku Kepala Program Studi S1 Akuntansi
3. Ibu Arif Farida, S.E., M.A. selaku Dosen Pembimbing Skripsi yang telah meluangkan waktunya serta membimbing dan memberikan arahan, nasihat, semangat dengan sabar dan bijaksana hingga penelitian ini selesai.
4. Bapak Ismunawan, S.E., M.Si selaku Dosen Pembimbing Akademik yang telah memberikan bimbingan selama masa perkuliahan.
5. Bapak dan Ibu Dosen STIE Surakarta yang telah memberikan bekal ilmu yang bermanfaat bagi penulis.
6. Kepala Pasar Cepogo yang sudah memberikan ijin kepada penulis untuk mengadakan penelitian di Pasar Cepogo Boyolali.
7. Kedua orang tua dan keluarga besar yang telah memberikan dukungan, semangat dan doa.
8. Sahabat-sahabat saya heni, putri, lutfia, vora, febri, nathasa, nana, agustin, dan indi yang telah memberikan keceriaan dan semangat kepada penulis.
9. Teman-teman se-angkatan prodi akuntansi 2019

10. Semua pihak yang telah membantu peneliti menyelesaikan skripsi yang tidak dapat disebutkan satu persatu.

Peneliti menyadari bahwa skripsi ini masih banyak kekurangan dan jauh dari kata sempurna, untuk itu peneliti menerima kritik dan saran yang bersifat membangun. Semoga skripsi ini bermanfaat bagi pihak yang membutuhkan.

Surakarta, 1 Agustus 2023

Peneliti

A handwritten signature in black ink, appearing to read 'Anita Zulaikhah'.

Anita Zulaikhah

Daftar Isi

Halaman Pengesahan Bimbingan Skripsi.....	iii
Pengesahan Skripsi.....	iv
Pernyataan Keaslian Skripsi	v
Motto dan Persembahan	vi
Kata Pengantar.....	vii
Daftar Isi	ix
Daftar Tabel.....	xi
Daftar Gambar	xii
Daftar Lampiran.....	xiii
Abstrak	xiv
Abstract	xv
BAB I PENDAHULUAN	1
A. Latar Belakang	1
B. Rumusan Masalah.....	6
C. Tujuan Penelitian	6
D. Manfaat Penelitian	6
BAB II TINJAUAN PUSTAKA	8
A. Kajian Pustaka.....	8
B. Penelitian Terdahulu.....	18
C. Kerangka Pikir.....	21
D. Hipotesis.....	22
BAB III METODE PENELITIAN	25
A. Objek Penelitian	25
B. Jenis dan Sumber Data	25
C. Populasi dan Sampel	26
D. Teknik Pengumpulan Data	27
E. Definisi Operasional.....	29
F. Teknik Analisis Data	30
1. Uji Instrumen Data	30
2. Uji Asumsi Klasik.....	31

3.	Analisis Regresi Linear Berganda.....	33
4.	Uji Hipotesis.....	33
BAB IV ANALISIS DAN PEMBAHASAN.....		36
A.	Deskripsi Objek Penelitian.....	36
B.	Deskripsi Responden.....	38
C.	Hasil Analisis Data	41
D.	Pembahasan	49
BAB V Penutup		53
A.	Kesimpulan	53
B.	Saran.....	53

Daftar Tabel

Tabel 1 Penelitian Terdahulu	19
Tabel 2 Definisi Operasional.....	29
Tabel 3 Sarana Prasarana Pasar Cepogo	37
Tabel 4 Frekuensi Responden Berdasarkan Jenis Kelamin	38
Tabel 5 Frekuensi Responden Berdasarkan Umur	39
Tabel 6 Frekuensi Responden Berdasarkan Pendidikan	39
Tabel 7 Frekuensi Responden Berdasarkan Sumber Modal Usaha	40
Tabel 8 Frekuensi Responden Berdasarkan Pendapatan.....	40
Tabel 9 Hasil Uji Validitas	41
Tabel 10 Hasil Uji Reliabilitas	42
Tabel 11 Hasil Uji Normalitas	43
Tabel 12 Hasil Uji Multikolinieritas	44
Tabel 13 Hasil Uji Heteroskedastisitas	44
Tabel 14 Hasil Uji Regresi Linier Berganda	45
Tabel 15 Hasil Uji T	47
Tabel 16 hasil Uji F	48
Tabel 17 Hasil Uji Koefisien Determinasi	49

Daftar Gambar

Gambar 1 Kerangka Pikir.....	22
Gambar 2 Struktur Pengelola Pasar Cepogo Boyolali	38

Daftar Lampiran

1. Lampiran 1 Hasil Uji Validitas
2. Lampiran 2 Hasil Uji Realibilitas
3. Lampiran 3 Hasil Uji Normalitas
4. Lampiran 4 Hasil Uji Multikolinieritas
5. Lampiran 5 Hasil Uji Heteroskedastisitas
6. Lampiran 6 Hasil Uji Analisis Regresi Linier Berganda
7. Lampiran 7 Hasil Uji T (Parsial)
8. Lampiran 8 Hasil Uji F (Anova/Simultan)
9. Lampiran 9 Hasil Uji Koefisien Determinasi
10. Lampiran 10 Kuesioner
11. Lampiran 11 Hasil Kuesioner Responden

DETERMINAN PENDAPATAN PEDAGANG PASAR CEPOGO BOYOLALI

Abstrak

Anita Zulaikhah

19310007

Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui pengaruh modal usaha, jam kerja dan lokasi usaha terhadap pendapatan pedagang Pasar Cepogo Boyolali. Metode penelitian ini menggunakan kuantitatif dengan objek pedagang Pasar Cepogo Boyolali. Teknik penarikan sampel menggunakan probability sampling sebanyak 87 responden dengan rumus slovin melalui penyebaran kuesioner secara random. Adapun analisis data meliputi (1) pengujian instrumen data yaitu uji validitas dan uji reliabilitas, (2) pengujian asumsi klasik berupa uji normalitas, uji multikolinearitas dan uji heteroskedastisitas, (3) regresi linier berganda, (4) pengujian hipotesis terdiri dari uji f, uji t dan koefisien determinasi (R^2) dengan aplikasi SPSS VERSI 26. Hasil riset yang dilakukan menunjukkan variabel modal, jam kerja dan lokasi usaha secara simultan memberikan pengaruh signifikan terhadap pendapatan pedagang Pasar Cepogo Boyolali. Secara parsial, variabel modal dan jam kerja berpengaruh signifikan terhadap pendapatan pedagang Pasar Cepogo Boyolali. Sementara variabel lokasi usaha tidak berpengaruh signifikan terhadap pendapatan pedagang Pasar Cepogo Boyolali.

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

DETERMINANTS OF MARKET TRADERS' INCOME CEPOGO BOYOLALI

Abstract

Anita Zulaikhah

1931007

This study aims to determine the effect of business capital, working hours and business location on the income of traders at Cepogo Boyolali Market. This research method uses quantitative methods with the object of traders at Cepogo Boyolali Market. The sampling technique used probability sampling as many as 87 respondents with the slovin formula through random distribution of questionnaires. The data analysis includes (1) testing of data instruments namely validity and reliability tests, (2) classical assumption tests in the form of normality tests, multicollinearity tests and heteroscedasticity tests, (3) multiple linear regression, (4) hypothesis testing consisting of f test, t test and coefficient of determination (R²) with the SPSS VERSION 26 application. The results of the research conducted show that the variables of capital, working hours and business location simultaneously have a significant influence on the income of Cepogo Boyolali Market traders. Partially, the variables of capital and working hours have a significant effect on the income of traders at Cepogo Boyolali Market. While the business location variable has no significant effect on the income of Cepogo Boyolali Market traders.

Keywords : Capital, Working Hours, Business Location and Market Trader Income

BAB I

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang

Pertumbuhan ekonomi merupakan upaya dalam mewujudkan kesejahteraan umum masyarakat. Oleh karena itu, perekonomian baik sektor formal maupun informal harus dikembangkan dengan baik dengan kerja sama antara pemerintah dan masyarakat. Perekonomian dikatakan mengalami pertumbuhan apabila produksi barang dan jasanya meningkat.

Sektor perdagangan terbukti mampu memberikan kontribusi signifikan terhadap pertumbuhan ekonomi. Pertumbuhan ekonomi Indonesia pada 2022 mencapai 5,3 persen atau 3,2 persen lebih tinggi dari rata-rata pertumbuhan ekonomi dunia dan juga lebih tinggi dari beberapa negara maju. Sementara pada Februari 2023, neraca perdagangan Indonesia juga mencatat surplus sebesar 5,48 miliar dolar AS (Intoniswan, 2023).

Sekarang ini tempat paling menguntungkan bagi pelaku usaha sektor informal adalah pasar tradisional dan di pinggir jalan-jalan kota besar. Pelaku usaha ini mengisi segala ruang kosong yang ada di kota maupun pasar tradisional untuk menjajakan hasil produksi, dari hasil pertanian desa, hasil laut, dan hasil pabrik. Sektor informal cukup dominan berpengaruh dalam menyerap angkatan kerja khususnya di perkotaan. Salah satu kegiatan usaha informal yaitu perdagangan. Kegiatan berdagang lebih banyak ditekuni oleh sebagian besar masyarakat karena tanpa keahlian khusus dan pendidikan yang tinggi bisa dengan mudah masuk ke dalam

sektor informal salah satunya yaitu menjadi seorang pedagang. Dalam kegiatan perdagangan, pasar memiliki peranan yang sangat penting bagi seluruh tokoh ekonomi. Terutama, dalam memenuhi kebutuhan dan keinginan. Salah satu kegiatan perdagangan yaitu pada pasar tradisional (Setiaji & Fatuniah, 2018).

Perkembangan yang terjadi di perekonomian melazimkan terjadinya pertumbuhan pasar-pasar modern seperti mall, alfamart, indomaret, toko online seperti shoopee, tokopedia dan lain sebagainya. Perkembangan pasar modern dapat mematikan pasar-pasar tradisional karena beberapa alasan yaitu seperti ketersediaan barang yang selalu baru, keadaan tempat yang bersih. Namun di sisi lain pasar tradisional masih menawarkan paradigma lama yaitu tawar menawar antar pedagang dan pembeli. Kegiatan tersebut menguntungkan baik pada sisi pedagang dan pembeli, di sisi pembeli yaitu mendapat harga yang lebih murah sedangkan bagi pedagang akan mendapatkan pelanggan yang lebih banyak (Suryani, 2023).

Kabupaten Boyolali terdapat beberapa pasar tradisional. Banyaknya pasar tradisional di Kabupaten Boyolali ini dapat dikaitkan dengan banyaknya jumlah penduduk sehingga untuk melayani kebutuhan penduduk tersebut diperlukan beberapa pasar. Pasar Cepogo merupakan salah satu pasar tradisional di kabupaten Boyolali. Pasar ini merupakan pusat utama kegiatan jual beli masyarakat Cepogo dan sekitarnya. Pasar Cepogo beroperasi setiap hari tetapi memiliki pasaran kliwon dan pon. Pasar baru Cepogo merupakan pasar yang telah mengalami relokasi karena akibat

adanya peristiwa kebakaran. Kebakaran yang menimpa Pasar Cepogo Boyolali pada 17 september 2020 menyebabkan banyak kios dan los yang ada di dalam pasar tersebut terbakar. Adanya kejadian tersebut telah dilakukan relokasi ke Pasar baru Cepogo yang terletak di Desa Mliwis, sekitar 500 meter ke arah timur dari lokasi lama. Pada februari 2021 para pedagang mulai pindah ke tempat relokasi dan sudah bisa mulai berjualan. Adanya relokasi tersebut dapat mempengaruhi aktivitas perdagangan yang tidak seperti biasanya saat di pasar sebelumnya. Pedagang harus beradaptasi lagi dengan lokasi dan pelanggan baru dan banyaknya pedagang baru yang mulai berjualan di pasar baru tersebut.

Dalam memulai sebuah usaha berdagang, salah satu hal paling penting yang dibutuhkan adalah modal. Modal usaha menjadi hal yang utama diperlukan dalam membangun dan memperlancar kegiatan operasional suatu usaha. Modal untuk berdagang dapat bersumber dari modal sendiri, pinjaman dari bank dan lembaga non bank (Suprati, 2018). Besar kecilnya modal usaha yang dipergunakan dalam usaha tentunya akan berpengaruh terhadap pendapatan yang diperoleh pedagang. Modal bagi pedagang juga merupakan salah satu faktor produksi yang mempengaruhi tingkat pendapatan. Berdasarkan hasil wawancara pra riset yang peneliti lakukan terhadap pedagang di pasar cepogo bahwa modal merupakan salah satu peranan sangat penting terhadap usaha mereka karena modal diperlukan ketika pengusaha akan mendirikan usaha yang baru atau untuk memperluas usaha yang sudah ada, tanpa modal yang cukup akan sangat berpengaruh

terhadap kelancaran usaha sehingga akan mempengaruhi pendapatan yang akan diperoleh. Masalah yang dihadapi pedagang pasar cepogo terkait modal yaitu modal yang digunakan terbatas, sehingga membutuhkan modal yang lebih untuk melengkapi barang dagangan, dan perlu melakukan tambahan modal dengan melakukan pinjaman baik yang bersumber dari pihak bank maupun non bank. Hasil penelitian yang dilakukan oleh Arumsari & Ismunawan (2022) mengungkapkan bahwa modal berpengaruh positif dan signifikan terhadap pendapatan pedagang. Sedangkan menurut penelitian dari Sidik & Ilmiah (2021) modal tidak berpengaruh positif dan signifikan terhadap pendapatan UMKM.

Jam kerja menggambarkan banyaknya durasi yang diperlukan dalam usaha berdagang setiap harinya dan belum tentu tiap buka dan jam kerja yang sama. Pasar baru cepogo jam kerja buka tutupnya pasar yang digunakan para pedagang yaitu sekitar 10 jam, namun jam kerja yang digunakan pedagang pun beragam, ada yang memaksimalkan waktu jam kerja dan ada juga yang kurang memaksimalkan jam kerja. Sedangkan semakin tinggi jam kerja yang digunakan maka terdapat peluang untuk memperoleh pendapatan yang lebih tinggi. Penelitian yang dilakukan oleh Priyandka (2012) mengungkapkan bahwa jam kerja berpengaruh positif dan signifikan terhadap pendapatan. Sedangkan penelitian oleh Prihatminingtyas (2019) mengungkapkan jam kerja berpengaruh negatif terhadap pendapatan pedagang.

Lokasi usaha menjadi bahan pertimbangan yang diperlukan saat akan berdagang. Pemilihan letak lokasi perdagangan harus strategis agar mudah dijangkau dan dikenali oleh konsumen. Pasar baru cepogo jam kerja buka tutupnya pasar yang digunakan para pedagang yaitu sekitar 10 jam, namun jam kerja yang digunakan pedagang pun beragam, ada yang memaksimalkan waktu jam kerja dan ada juga yang kurang maksimalkan jam kerja. Sedangkan semakin tinggi jam kerja yang digunakan maka terdapat peluang untuk memperoleh pendapatan yang lebih tinggi. Lokasi usaha para pedagang di Pasar Cepogo ditentukan oleh pengelola pasar sesuai pemetaan *zoning* sehingga para pedagang hanya pasrah apabila harus menempati lokasi yang dianggap tidak strategis, muncullah berbagai masalah mengenai lokasi usaha diantaranya ada beberapa pedagang yang nekat berjualan di tempat yang dianggap strategis sehingga menempati pelataran ataupun kios los yang tidak sesuai pemetaan. Masalah selanjutnya yaitu banyaknya konsumen yang mengeluh karena blok satu dengan blok yang lain berjauhan karena luasnya pasar cepogo yang baru. Hasil penelitian yang dilakukan oleh Dewi & Yuliarmi (2021) mengungkapkan bahwa lokasi usaha berpengaruh positif dan signifikan terhadap pendapatan pedagang. Sedangkan menurut penelitian Meilinda dan Mahmud (2020) lokasi usaha tidak berpengaruh signifikan terhadap pendapatan usaha UMKM.

Uraian permasalahan di atas peneliti tertarik melakukan penelitian mengenai bagaimana pengaruh dari modal, jam kerja dan lokasi usaha

terhadap pendapatan pedagang pasar. Maka peneliti bermaksud melakukan penelitian dengan judul “Determinan Pendapatan Pedagang Pasar Cepogo Boyolali”

B. Rumusan Masalah

1. Apakah modal berpengaruh positif terhadap pendapatan usaha pedagang di Pasar Cepogo Boyolali?
2. Apakah jam kerja berpengaruh positif terhadap pendapatan usaha pedagang di Pasar Cepogo Boyolali?
3. Apakah lokasi usaha berpengaruh positif terhadap pendapatan usaha pedagang di Pasar Cepogo Boyolali?

C. Tujuan Penelitian

1. Untuk mengetahui pengaruh modal terhadap pendapatan pedagang Pasar di Cepogo Boyolali.
2. Untuk mengetahui pengaruh jam kerja terhadap pendapatan pedagang Pasar di Cepogo Boyolali.
3. Untuk mengetahui pengaruh lokasi usaha terhadap pendapatan pedagang Pasar di Cepogo Boyolali.

D. Manfaat Penelitian

Beberapa manfaat yang akan diperoleh dari penelitian ini adalah sebagai berikut :

1. Bagi Akademisi

- a. Sebagai salah satu sumber referensi bagi keilmuan dalam masalah yang sama atau terkait di masa yang akan datang.
- b. Sebagai penambah pengetahuan khususnya bagi penulis setelah mendapat materi perkuliahan dan umumnya bagi civitas akademik.

2. Bagi Pihak Lain

Hasil penelitian ini diharapkan dapat menambah referensi, informasi dan wawasan untuk mendukung penelitian selanjutnya.

BAB II

TINJAUAN PUSTAKA

A. Kajian Pustaka

1. Teori Penawaran

Penelitian yang dilakukan oleh Prisintya (2023) menggunakan *grand theory*, yang digunakan dalam penelitian tersebut adalah teori penawaran. Hukum penawaran adalah suatu pernyataan yang menjelaskan tentang sifat hubungan antara harga suatu barang dan jumlah barang yang ditawarkan penjual. Dalam hukum ini dinyatakan bagaimana keinginan para penjual untuk menawarkan barangnya apabila harganya tinggi dan bagaimana pula keinginan untuk menawarkan barangnya tersebut apabila harganya rendah (Sadono & Sukirno, 1994). Dalam menggunakan teori penawaran dikarenakan dari sisi penawaran yang dijelaskan melalui faktor-faktor yang mempengaruhi pendapatan pedagang kaki lima. Oleh karena itu, teori penawaran perlu diaplikasikan ke dalam penelitian, dikarenakan terwujudnya pendapatan pedagang juga merupakan salah satu interaksi *supply* dan *demand*, dimana hal ini tidak akan terwujud hanya dari permintaan saja, namun juga ada penawaran dari pedagang.

2. Pendapatan

Pendapatan adalah hasil yang berupa uang atau materi lainnya yang dapat dicapai dari penggunaan faktor-faktor produksi. Sebagaimana pendapat para ahli dapat disimpulkan bahwa pendapatan merupakan

gambaran terhadap posisi ekonomi keluarga dalam masyarakat (Monica, 2021). Pendapatan pedagang dalam penelitian ini disebut juga Total Revenue yang merupakan jumlah pendapatan yang diterima pedagang sebagai hasil dari total penjualan. Penjualan dirumuskan sebagai hasil kali antara jumlah unit yang terjual dengan harga per unit (Ardiansyah, 2021)

Dalam analisis mikro ekonomi, istilah pendapatan dihubungkan dengan arus penerimaan atau perolehan dalam suatu periode waktu yang berasal dari pengadaan faktor-faktor produksi seperti sumber daya alam, sumber daya manusia (tenaga kerja), dan modal dalam bentuk sewa, upah dan bunga secara beruntun. Sedangkan, dalam analisis makro ekonomi, pendapatan nasional dihubungkan dengan penghasilan keseluruhan suatu negara dari sewa, upah, bunga dan pembayaran, tidak termasuk biaya pengiriman (tunjangan, pensiun dan lain sebagainya)

Pendapatan pedagang ditentukan dari beberapa banyak jumlah barang yang mampu dijual kepada pembeli dengan harga yang telah disepakati antara penjual dengan pembeli di pasar. Dapat disimpulkan bahwa pendapatan dalam penelitian ini adalah jumlah barang yang terjual dikalikan dengan harga per unit barang dari masing-masing jenis dagangan dan dikurangi pengeluaran yang dinyatakan dalam satuan rupiah. Harga barang diperoleh dari hasil kesepakatan antara penjual dan pembeli saat melakukan transaksi jual beli di pasar (Suprapti, 2018).

Jenis pendapatan menurut cara perolehannya :

1. Pendapatan kotor adalah pendapatan yang diperoleh sebelum dikurangi pengeluaran dan biaya lain.
2. Pendapatan bersih adalah pendapatan yang diperoleh setelah dikurangi pengeluaran dan biaya lain (Rokhayati, 2020).

Jenis pendapatan dalam penelitian ini adalah pendapatan bersih dari pedagang di Pasar Cepogo Boyolali.

Menurut Basu & Irawan (2008), terdapat faktor-faktor yang mempengaruhi pendapatan dari kegiatan penjualan antara lain :

1. Kondisi dan kemampuan pedagang

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

2. 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.

3. 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.

4. 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.

5. Faktor lain

Faktor lain yang mempengaruhi usaha berkaitan dengan periklanan dan kemasan produk. Dalam sektor informal umur dan jam kerja juga dapat mempengaruhi pendapatan.

3. Modal

Menurut kamus besar bahasa Indonesia, modal adalah uang yang dipakai sebagai pokok untuk berdagang atau harta benda yang dapat dipergunakan untuk menghasilkan sesuatu yang menambah kekayaan dan sebagainya.

Besarnya modal yang diperlukan tergantung dari jenis usaha yang akan digarap, jadi jenis usaha menentukan besarnya jumlah modal yang diperlukan. Hal lain yang mempengaruhi besarnya modal adalah jangka waktu usaha atau jangka waktu perusahaan menghasilkan produk yang diinginkan. Usaha yang memerlukan jangka waktu yang lebih panjang memerlukan modal yang relatif besar juga (Kasmir, 2013)

Macam-macam modal

Menurut Kasmir (2013) pada dasarnya, kebutuhan modal untuk melakukan usaha terdiri dari dua jenis yaitu :

a. Modal investasi

Modal investasi digunakan untuk jangka panjang dan dapat digunakan berulang-ulang. Biasanya umurnya lebih dari satu tahun. Penggunaan utama modal investasi jangka panjang adalah untuk membeli aktiva tetap seperti tanah, bangunan atau gedung, mesin-mesin, peralatan serta inventaris lainnya. Modal investasi biasanya diperoleh dari modal pinjaman berjangka waktu panjang. Pinjaman ini biasanya diperoleh dari dunia perbankan.

b. Modal kerja

Modal kerja yaitu modal yang digunakan untuk membiayai operasional perusahaan pada saat perusahaan beroperasi. Jenis modalnya bersifat jangka pendek, biasanya digunakan untuk sekali atau beberapa kali proses produksi. Modal kerja digunakan untuk keperluan membeli bahan baku, membayar gaji karyawan dan biaya pemeliharaan serta biaya-biaya lainnya.

Menurut (Kasmir & Jakfar, 2013) sumber modal terbagi menjadi 2 yaitu:

a. Modal sendiri

Modal sendiri adalah modal yang diperoleh dari pemilik perusahaan dengan cara mengeluarkan saham. Saham yang

dikeluarkan perusahaan dapat dilakukan secara tertutup atau terbuka. Keuntungan menggunakan modal sendiri untuk membiayai usaha adalah tidak adanya beban biaya bunga, tetapi akan membayar deviden. Pembayaran deviden dilakukan apabila perusahaan memperoleh keuntungan dan besarnya deviden tergantung dari keuntungan perusahaan. Kemudian, tidak ada kewajiban untuk mengembalikan modal yang telah digunakan. Kerugian menggunakan modal sendiri adalah jumlahnya sangat terbatas dan relatif sulit untuk memperolehnya.

b. Modal asing (pinjaman)

Modal asing atau modal pinjaman adalah modal yang diperoleh dari pihak luar perusahaan dan biasanya diperoleh dari pinjaman. Penggunaan modal pinjaman untuk membiayai suatu usaha akan menimbulkan beban biaya provisi dan komisi yang besarnya relatif. Penggunaan modal pinjaman mewajibkan pengembalian pinjaman setelah jangka waktu tertentu. Keuntungan modal pinjaman adalah jumlahnya tidak terbatas, artinya tersedia dalam jumlah banyak. Disamping itu, dengan menggunakan modal pinjaman biasanya timbul motivasi dari pihak manajemen untuk mengerjakan suatu usaha dengan sungguh-sungguh. Sumber dana dari modal asing dapat diperoleh dari :

1. Pinjaman dari dunia perbankan, baik dari perbankan pemerintah, swasta maupun perbankan asing.

2. Pinjaman dari lembaga keuangan seperti perusahaan pegadaian, asuransi, leasing, koperasi atau lembaga pembiayaan lainnya.
3. Pinjaman dari perusahaan non keuangan

4. Jam Kerja

Jam kerja menurut Dewi & Yuliarmita (2021) adalah curahan waktu yang digunakan oleh individu dalam melaksanakan kegiatan bekerja untuk memperoleh penghasilan. Jam buka usaha sampai dengan usaha tersebut tutup mempengaruhi jumlah tamu yang terlayani, sebab pembeli tidak dapat ditentukan jam kedatangannya. Hal ini berarti sesuai dengan kajian teori dalam penelitian Suprati (2018) mengatakan bahwa pekerja mampu mengendalikan jumlah jam kerja mereka per minggu. Pilihan antara kerja separuh waktu dan kerja penuh waktu memungkinkan para pekerja menggabungkan jumlah jam kerja yang mereka inginkan. Jadi para pedagang tidak terikat dengan jam kerja. Pedagang pasar beranggapan semakin banyak jam kerja yang dilakukan pedagang dalam melakukan perdagangan, semakin besar peluang memperoleh pendapatan yang akan didapat oleh pedagang. Konsumen terbantu dengan adanya pedagang yang memiliki porsi jam kerja tinggi untuk berdagang karena kebutuhan yang dicari mampu diperoleh tanpa kesulitan bahkan tidak perlu menunggu hingga keesokan hari.

Menurut Rokhayati (2020) kriteria-kriteria pengurusan waktu kerja yang efektif adalah sebagai berikut:

- a) Memahami sepenuhnya pekerjaan yang akan di laksanakan
- b) Memberi keutamaan kerja menurut kepentingan
- c) Mendelegasikan pekerjaan-pekerjaan yang banyak
- d) Mengawasi masalah berulah supaya tidak terjadi lagi
- e) Menetapkan masa selesainya pekerjaan
- f) Kegiatan yang tidak perlu supaya segera disingkarkan
- g) Senantiasa menyadari nilai waktu dalam setiap pekerjaanyang dikerjakan
- h) Mencatat hal-hal yang perlu dikerjakan di masa depan
- i) Membentuk daftar penggunaan waktu kerja
- j) Menilai keberhasilan kerja berdasarkan objektif pekerjaan
- k) Mempunyai sistem arsip penyimpan informasi yang lengkap.

Salah satu variabel yang mempengaruhi besar kecilnya pendapatan sebuah pedagang pasar adalah jam kerja. Variabel jam kerja memiliki pengaruh penting terhadap tingkat pendapatan yang diperoleh sebuah usaha dagang atau UMKM (Dewi & Yuliarmi, 2021).

Menurut Ernida et al. (2021) jam kerja operasional meliputi berbagai hal berikut :

1. Lamanya seseorang mampu bekerja dengan baik
2. Hubungan antara waktu kerja dengan waktu istirahat
3. Jam kerja sehari meliputi pagi, siang, sore dan malam.

Jam kerja adalah total seluruh waktu dalam melakukan pekerjaan yang dapat dilaksanakan di waktu pagi, siang, sore dan malam hari. Semakin panjang jam kerja yang pedagang gunakan untuk menjalankan usahanya atau berjualan maka omzet yang didapatkan umumnya akan bertambah sehingga kemakmuran penjual tercukupi (Puspitasari & Ismunawan, 2022).

5. Lokasi Usaha

Lokasi usaha merupakan tempat untuk memberi pelayanan bagi pelanggan serta bisa diinterpretasikan juga menjadi lokasi pemasaran produk-produk yang dijual (Puspitasari & Ismunawan, 2022). Menurut Kasmir (2013) Lokasi usaha sebagai tempat melayani konsumen dan tempat untuk memajangkan barang dagangannya. Sehingga konsumen dapat melihat secara langsung barang yang dijual baik dari segi jenis, jumlah dan harganya. Sehingga konsumen dapat dengan mudah melakukan transaksi dan melakukan penawaran.

Faktor-faktor yang mempengaruhi lokasi menurut Tjiptono (2002) dalam Setiaji & Fatuniah (2018) pemilihan tempat/lokasi fisik memerlukan pertimbangan secara cermat terhadap faktor-faktor berikut:

1. Akses, misalnya lokasi yang dilalui atau mudah di jangkau sarana transportasi.
2. Visibilitas, yaitu lokasi atau tempat yang dapat dilihat dengan jelas dan jarak pandang normal.

3. Lalu lintas (traffic), menyangkut dua pertimbangan utama :
 - a. Banyaknya orang yang lalu lalang bisa memberikan peluang besar terhadap terjadinya buying, yaitu keputusan pembelian yang sering terjadi spontan tanpa perencanaan dan atau tanpa melalui usaha-usaha khusus.
 - b. Kepadatan dan kemacetan lalu lintas bisa juga jadi hambatan.
4. Tempat parkir yang luas, nyaman dan aman baik untuk kendaraan roda dua dan roda empat.
5. Ekspansi, yaitu tersedianyatempat yang cukup luas, apabila ada perluasan di kemudian hari.
6. Lingkungan, yaitu daerah sekitar yang mendukung produk yang ditawarkan. Sebagai contoh , restoran/rumah makan berdekatan dengan daerah.

Hubungan lokasi usaha dengan pendapatan pedagang pasar. Pemilihan lokasi usaha yang strategis menjadi salah satu faktor penting yang sangat menentukan keberhasilan sebuah usaha karena dilokasi yang strategis pengusaha dapat dengan mudah memasarkan dagangannya agar terlihat oleh konsumen. Lokasi menentukan pendapatan para pedagang itu sendiri, baik pedagang di lokasi yang strategis maupun yang tidak strategis. Sehingga para pedagang harus cermat dalam memilih lokasi yang strategis untuk berdagang.

Menurut (Artaman et al., 2015) menambahkan, pemilihan lokasi perdagangan harus strategis agar mudah dijangkau dan dikenali

konsumen. Jika lokasi bisnis berdekatan dengan pesaing yang menjual produk sejenis, maka pengusaha harus memiliki strategi memenangkan kompetisi yaitu memilih lokasi yang strategis sebab pedagang dengan lokasi strategis, pendapatan yang diperoleh cenderung lebih tinggi dibandingkan dengan lokasi yang tidak strategis.

Hubungan lokasi usaha dengan pendapatan pedagang pasar, pemilihan lokasi usaha yang strategis menjadi salah satu faktor penting dan sangat menentukan keberhasilan sebuah usaha karena dilokasi yang strategis pengusaha dapat dengan mudah memasarkan dagangannya. Lokasi menentukan pendapatan para pedagang itu sendiri, baik pedagang di lokasi yang strategis maupun yang tidak strategis. Sehingga para pedagang harus pintar dalam memilih lokasi yang strategis untuk berdagang (Prihatminingtyas, 2019).

B. Penelitian Terdahulu

Penulis menemukan beberapa penelitian yang telah dilakukan sebelumnya mengenai tema ini. Terdapat penelitian terdahulu yang juga membahas mengenai pendapatan pedagang pasar sehingga penelitian tersebut dijadikan sebagai bahan referensi dalam penelitian ini. Hasil tersebut juga digunakan sebagai landasan pembandingan dalam menganalisa pengaruh modal, jam kerja, lokasi usaha terhadap pendapatan pedagang Pasar Cepogo Boyolali.

Tabel 1 Penelitian Terdahulu

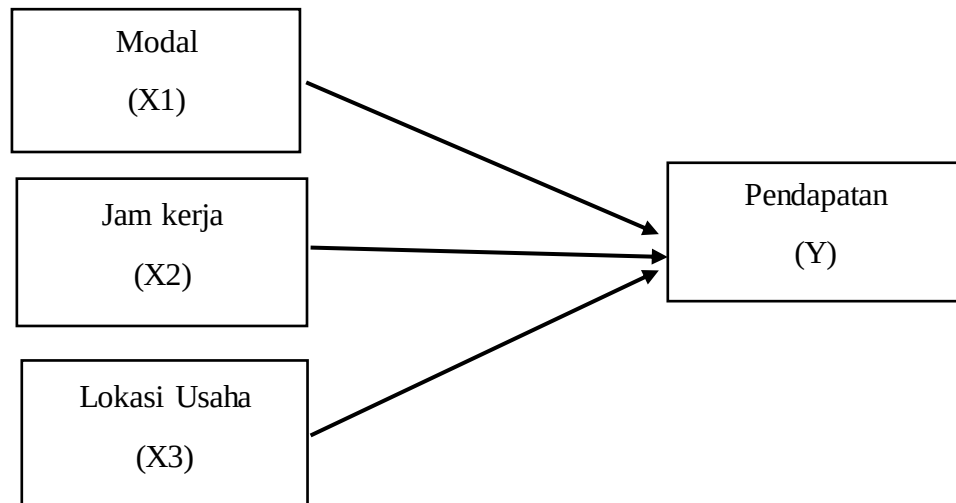
No	Penulis dan Tahun	Judul	Variabel	Hasil
1.	(Dewi & Yuliarmi, 2021)	Pengaruh modal, kredit koperasi, jam kerja, umur dan lokasi usaha terhadap pendapatan pedagang pasar kreneng	X1 = Modal X2 = Kredit Koperasi X3 = Jam Kerja X4 = Umur X5 = Lokasi Usaha	Hasil penelitian menunjukkan variabel modal, kredit koperasi, jam kerja, umur dan lokasi usaha mempunyai pengaruh positif kepada pendapatan pedagang Pasar Kreneng
2.	(Artaman et al., 2015)	Analisis faktor-faktor yang mempengaruhi pendapatan pedagang pasar Seni Sukawati Gianyar.	X1 = Modal Usaha X2 = Lama Usaha X3 = Jam Kerja X4 = Parkir X5 = Lokasi Usaha	1. Variabel Modal Usaha, Lama Usaha secara parsial berpengaruh positif terhadap pendapatan pedagang pasar Seni Sukawati. 2. Variabel Jam Kerja dan Parkir secara parsial berpengaruh negatif terhadap pendapatan pedagang pasar Seni Sukawati. 3. Secara simultan variabel variabel Modal Usaha, Lama Usaha,

				Jam Kerja, Parkir dan Lokasi Usaha berpengaruh signifikan terhadap pendapatan pedagang pasar Seni Sukawati.
3.	(Suprapti, 2018)	Pengaruh Modal, Umur, Jam Kerja dan Pendidikan Terhadap Pendapatan Pedagang Perempuan Pasar Barongan Bantul	X1 = Modal X2 = Umur X3 = Jam Kerja X4 = Pendidikan Y = Pendapatan	Hasil Penelitian menunjukkan Modal, Jam Kerja, Pendidikan berpengaruh terhadap pendapatan pedagang perempuan pasar Barongan Bantul. Sedangkan variabel Umur tidak berpengaruh terhadap pendapatan pedagang pasar Barongan Bantul
4.	(Prihatminingtyas, 2019)	Pengaruh Modal, Lama Usaha, Jam Kerja dan Lokasi Usaha Terhadap Pendapatan pedagang di pasar Landungsari	X1 = Modal X2 = Lama Usaha X3 = Jam Kerja X4 = lokasi Usaha	Hasil penelitian menunjukkan bahwa : 1. Modal berpengaruh signifikan dan positif terhadap pendapatan pedagang pasar di Landungsari 2. Lama usaha berpengaruh negatif terhadap

				pendapatan pedagang pasar di Landungsari 3. Jam Kerja berpengaruh negatif terhadap pendapatan pedagang pasar di Landungsari Lokasi Usaha berpengaruh positif terhadap pendapatan pedagang pasar di Landungsari
5.	(Setiaji & Fatuniah, 2018)	Pengaruh Modal, Lama Usaha dan Lokasi Usaha terhadap Pendapatan pedagang pasar pasca relokasi	X1 = Modal X2 = Lama Usaha X3 = Lokasi Usaha	Hasil penelitian menunjukkan Modal, Lama Usaha dan Lokasi Usaha berpengaruh positif terhadap pendapatan pedagang pasar pasca relokasi

C. Kerangka Pikir

Menurut Sugiyono (2017) kerangka pikir adalah model konseptual tentang bagaimana teori berhubungan dengan berbagai faktor yang telah diidentifikasi sebagai masalah yang penting. Berikut ini adalah gambaran kerangka pikir dalam penelitian ini :



Gambar 1 Kerangka Pikir

D. Hipotesis

1. Pengaruh Modal Terhadap Pendapatan Pedagang Pasar Cepogo

Dalam bukunya Basu Swastha ada beberapa faktor yang mempengaruhi pendapatan dalam penjualan diantaranya: kondisi dan kemampuan pedagang, kondisi pasar, modal, kondisi organisasi usaha, jam kerja, jenis dagangan dan periklanan. Pengaruh modal usaha berpengaruh terhadap pendapatan pedagang pasar telah dibuktikan dalam penelitian (Prihatminingtyas, 2019) dan (Artaman et al., 2015) dengan hasil berpengaruh signifikan dan positif. Berdasarkan uraian tersebut maka dapat dirumuskan hipotesis sebagai berikut :

H1 : Modal berpengaruh terhadap pendapatan pedagang pasar.

2. Pengaruh Jam Kerja terhadap Pendapatan Pedagang Pasar Cepogo

Jam buka pedagang pasar mempengaruhi jumlah tamu yang terlayani, sebab pembeli tidak dapat ditentukan jam kedatangannya.

Semakin banyak waktu kerja yang digunakan, semakin banyak peluang penghasilan yang didapatkan lebih banyak yang akan berdampak pada peningkatan pendapatan (Safitri & Saharsini, 2023). Teori yang berkaitan dengan jam kerja yaitu Teori alokasi waktu mencerminkan individu dalam mengalokasikan waktunya dalam pasar tenaga kerja untuk mendapatkan upah dan kepuasan. Kepuasan tersebut dilihat dari waktu dan barang yang dikonsumsi dan merupakan input dalam menghasilkan suatu komoditi tertentu (Wulandari, 2016)

Pengaruh jam kerja terhadap tingkat pendapatan pedagang pasar telah dibuktikan dalam penelitian hasil penelitian (Dewi & Yuliarmi, 2021). Setiap penambahan waktu operasional akan makin membuka peluang bagi bertambahnya omzet. Berdasarkan uraian tersebut maka dapat dirumuskan hipotesis sebagai berikut :

H2 : Jam Kerja berpengaruh terhadap pendapatan pedagang pasar.

3. Pengaruh Lokasi Usaha terhadap Pendapatan Pedagang Pasar Cepogo

Melihat persoalan dari sisi permintaan pasar, Losh mengatakan bahwa “lokasi penjual sangat berpengaruh terhadap jumlah konsumen yang dapat digarapnya. Makin jauh dari tempat penjual konsumen makin enggan membeli karena biaya transportasi untuk mendatangi tempat penjual semakin mahal. Berdasarkan teori tersebut dapat disimpulkan bahwa lokasi merupakan suatu tempat dimana perusahaan beroperasi dan

menghasilkan barang dan jasa serta pemilihan lokasi perusahaan sangat menentukan keberhasilan suatu usaha.

Lokasi usaha berpengaruh terhadap tingkat pendapatan pedagang pasar telah dibuktikan dalam penelitian Prihatminingtyas (2019) dengan hasil berpengaruh signifikan dan positif. Berdasarkan uraian tersebut maka dapat dirumuskan hipotesis sebagai berikut :

H3 : Lokasi Usaha berpengaruh terhadap pendapatan pedagang pasar.

BAB V

Penutup

A. Kesimpulan

Penelitian ini menjelaskan pengaruh modal, jam kerja dan lokasi usaha terhadap pendapatan pedagang Pasar Cepogo Boyolali. Responden dalam penelitian ini berjumlah 87 pedagang. Berdasarkan data yang telah dikumpulkan dan diuji menggunakan SPSS 26 maka dapat ditarik kesimpulan sebagai berikut :

1. Modal berpengaruh secara parsial terhadap pendapatan pedagang Pasar Cepogo Boyolali
2. Jam kerja berpengaruh secara parsial terhadap pendapatan pedagang Pasar Cepogo Boyolali
3. Lokasi usaha tidak berpengaruh secara parsial terhadap pendapatan pedagang Pasar Cepogo Boyolali.

B. Saran

Berdasarkan hasil penelitian yang telah dilakukan mengenai pengaruh modal, jam kerja dan lokasi usaha terhadap pendapatan Pedagang Pasar Cepogo Boyolali, maka saran yang dapat diberikan adalah sebagai berikut :

- a. Bagi para pedagang diharapkan dapat meningkatkan pendapatannya dengan cara lebih memperhatikan faktor-faktor yang mempengaruhi

pendapatan selain modal, jam kerja dan lokasi usaha seperti periklanan, jenis dagangan, kondisi usaha dan kondisi pasar.

- b. Modal dan jam kerja termasuk faktor-faktor yang mempengaruhi pendapatan. Faktor modal dan jam kerja sangat memberikan pengaruh terhadap besar kecilnya pendapatan seseorang pedagang. Hal ini diperkuat dengan adanya modal dan jam kerja dalam berdagang akan meningkatkan pendapatan pedagang. Sehingga keterkaitan dalam penelitian ini bagi pedagang Pasar Cepogo Boyolali dalam meningkatkan pendapatan, maka harus menambahkan modal usahanya dan menambahkan jam kerja dalam berdagang agar memperoleh penghasilan yang maksimal.
- c. Kepada pihak satuan tugas Pasar Cepogo agar mampu meningkatkan fasilitas di Pasar baik dari sarana maupun prasarana agar mempermudah konsumen serta produsen dalam menari atau menjual produk yang disediakan.
- d. Bagi peneliti selanjutnya, apabila ingin meneliti objek yang sama peneliti bisa memperluas wilayah sampel maupun variabel lain yang tidak ada dalam riset ini.

DAFTAR PUSTAKA

- Ardiansyah, M. F. (2021). Analisis Pengaruh Modal, Jam kerja, dan Lokasi Usaha terhadap Pendapatan Bersih Pedagang Kaki Lima di Kawasan Makam Gus Dur Jombang. *Skripsi*, 83.
- Artaman, D. M. A., Yuliarmi, N. N., & Djayastra, I. K. (2015). Analisis faktor-faktor yang mempengaruhi pendapatan pedagang pasar seni sukawati ganyar. *02*, 87–105.
- Arumsari, T., & Ismunawan. (2022). Analisis Faktor-Faktor yang Mempengaruhi Pendapatan UMKM Sektor Perdagangan di Kota Surakarta. *1(6)*, 577–590.
- Basu, S., & Irawan. (2008). Manajemen Pemasaran Modern. Liberty.
- Dewi, & Yuliarmi, N. N. (2021). Pengaruh modal, kredit koperasi, jam kerja, umur, dan lokasi usaha terhadap pendapatan pedagang pasar kreneng. 2393–2418.
- Ernida, E., Fahmi, E., & Desi, G. (2021). Pengaruh Modal Kerja, Jam Kerja Operasional Dan Lama Usaha Terhadap Pendapatan Pedagang Pasar Yamuri Kecamatan Mulyorejo. *Sustainable*, 1(1), 125.
- Ghozali, I. (2011). Aplikasi Analisis Multivariate dengan Program IBM SPSS (Edisi 5). Badan Penerbit Universitas Diponegoro.
- Ghozali, I. (2012). Aplikasi Analisis Multivariate dengan Program IBM SPSS. Universitas Diponegoro.
- Gunawan, I. (2016). Pengantar Statistika Inferensial. PT. Raja Grafindo Persada.
- Kasmir. (2013). Kewirausahaan. PT. Raja Grafindo Persada.
- Kasmir, & Jakfar. (2013). Studi Kelayakan Bisnis. Kencana Prenada Media Group.
- Meilinda, D., & Mahmud, A. (2020). Pengaruh Kredit Usaha Rakyat, Total Aset, Jumlah Tenaga Kerja, Biaya Pemasaran dan Lokasi Usaha terhadap Pendapatan UMKM berbasis Ekonomi Kreatif di Kota Semarang. *1(3)*, 247–257.
- Monica, M. (2021). Pengaruh Kredit Usaha Rakyat (KUR), Modal Sendiri, Lama Usaha dan Jumlah Tenaga Kerja Terhadap Pendapatan Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM) di Kota Malang.
- Pambudi, H. wahyu, Ningsih, G. M., & Mazwan, M. zul. (2023). Analisis Faktor-Faktor yang Mempengaruhi Pendapatan Pedagang Sayur pada Masa Pandemi COVID-19 di Pasar Besar Batu dan Pasar Besar Malang. *7*, 743–756.
- Prihatminingtyas, B. (2019). Pengaruh Modal, Lama Usaha, Jam Kerja dan Lokasi Usaha Terhadap Pendapatan Pedagang di Pasar Landungsari. *7(2)*,

147–154.

- Prisintya, D. S. (2023). Analisis Beberapa Faktor Yang Mempengaruhi Pendapatan Pedagang Di Pasar Sindu Desa Sanur.
- Priyandka, A. N. (2012). Analisis Pengaruh Jarak, Lama Usaha, Modal, dan Jam Kerja Terhadap Pendapatan Pedagang Kaki Lima Konveksi (Studi Kasus Di Kelurahan Purwodinatan Kota Semarang). *Jurnal Ekonomi Dan Bisnis Universitas Diponegoro*, 1–72.
- Puspitasari, M., & Ismunawan. (2022). Determinan Pendapatan Pedagang Pasar Palur Kabupaten Karanganyar. *Juremi: Jurnal Riset Ekonomi*, 1(6), 635–646.
- Rokhayati, E. (2020). Pengaruh Modal Dan Jam Kerja Terhadap Pendapatan Pedagang Muslim Pasar Legi. 1–84.
- Sadono, & Sukirno. (1994). *Pengantar Ekonomi Makro*. PT. Raja Grafindo Persada.
- Safitri, N. H., & Saharsini, A. (2023). Faktor-faktor yang mempengaruhi pendapatan pedagang Pasar Sunggingan Boyolali. 7(2), 68.
- Setiaji, K., & Fatuniah, A. L. (2018). Pengaruh Modal , Lama Usaha dan Lokasi Terhadap Pendapatan Pedagang Pasar Pasca Relokasi. 6(1), 1–14.
- Sidik, S. S., & Ilmiah, D. (2021). Pengaruh Modal, Tingkat Pendidikan Dan Teknologi Terhadap Pendapatan Usaha Mikro Kecil Dan Menengah (Ukm) Di Kecamatan Pajangan Bantul. *Margin Eco*, 5(2), 34–49.
- Sugiyono. (2017). *Metode Penelitian Bisnis* (S. Y. Suryandari (ed.); 3rd ed.). ALFABETA.
- Suprpti, E. (2018). Pengaruh Modal, Umur, Jam Kerja dan Pendidikan terhadap Pendapatan Pedagang Perempuan Pasar Barongan Bantul. 7(2), 175–183.
- Suryani, D. F. (2023). Analisis Pengaruh Modal, Lama Jam Kerja, dan Jumlah Barang Terjual Terhadap Pendapatan Pasca Revitalisasi Pasar Jatigoro Kabupaten Tuban. *Jurnal Ilmu Ekonomi Terapan*, 7(3), 438–448.
- Tjiptono, F. (2002). *Strategi Pemasaran*. Andi.
- Wulandari, R. D. (2016). Alokasi Waktu Kerja Rumah Tangga Buruh Tani Perkebunan Tebu dan Variabel Sosial Ekonomi yang Mempengaruhi. *Jurnal Ilmiah*, 4(1), 1–13.

Sumber Website :

<https://www.niaga.asia/tahun-2022-kontribusi-sektor-perdagangan-terhadap-pdb-meningkat-jadi-2449/> Diakses pada 1 September 2023