

**PENGARUH HARGA BARANG, MODAL, DAN LOKASI
TERHADAP PENDAPATAN PEDAGANG DI PASAR
TRADISIONAL MARISA**

Oleh

VERREN CORNELYA WONGKOGINTA

E1119111

SKRIPSI

Untuk memenuhi salah satu syarat ujian guna memperoleh gelar Sarjana



**PROGRAM SARJANA
UNIVERSTAS ICHSAN GORONTALO
GORONTALO
TAHUN 2023**

LEMBAR PENGESAHAN SKRIPSI

**PENGARUH HARGA BARANG, MODAL DAN LOKASI
TERHADAP PENDAPATAN PEDAGANG
DI PASAR TRADISIONAL MARISA**

Oleh

**VERREN CORNELYA WONGKOGINTA
E1119111**

SKRIPSI

**Untuk Memenuhi Salah Satu Syarat Guna Memperoleh Gelar Sarjana
dan Telah di Setujui Oleh Tim Pembimbing Pada Tanggal
Gorontalo, 17 Mei 2023**

PEMBIMBING I



**Kartini Muslimin, SE., M.Ak
NIDN : 09 131276 01**

PEMBIMBING II



**Taufik Udango, SE., M.Ak
NIDN : 09 280888 05**

HALAMAN PERSETUJUAN

PENGARUH HARGA BARANG, MODAL DAN LOKASI TERHADAP PENDAPATAN PEDAGANG DI PASAR TRADISIONAL MARISA

Oleh

VERREN CORNELYA WONGKOGINTA
E1119111

Diperiksa Oleh Dewan Penguji Strata Satu (S1)
Universitas Ichsan Gorontalo

1. **Sulfianty, SE.,M.Si**
(Ketua Penguji)
2. **Syamsuddin, SE.,Ak.,MM**
(Anggota Penguji)
3. **Agus Baku, SE.,M.Si**
(Anggota Penguji)
4. **Kartini Muslimin, SE.,M.Ak**
(Pembimbing Utama)
5. **Taufik Udango, SE.,M.Ak**
(Pembimbing Pendamping)



Mengetahui,



Dekan Fakultas Ekonomi
Dr. Musafir, SE.,M.Si
NIDN : 09 281169 01



Ketua Program Studi Akuntansi
Shella Badiawan, SE.,M.Ak
NIDN : 09 210892 02

PERNYATAAN

Dengan ini saya menyatakan bahwa:

1. Karya tulis saya (Skripsi) ini adalah asli dan belum pernah diajukan untuk mendapatkan gelar akademik (Sarjana) baik di Universitas Ichsan Gorontalo maupun perguruan tinggi lainnya.
2. Karya tulis ini adalah murni gagasan, rumusan dan penelitian saya sendiri, tanpa bantuan pihak lain, kecuali arahan Tim Pembimbing
3. Dalam karya tulis ini tidak terdapat karya atau pendapat yang telah di publikasikan orang lain, kecuali secara tertulis dicantumkan sebagai acuan dalam naskah dengan disebutkan nama pengarang dan dicantumkan dalam daftar pustaka.
4. Pernyataan ini saya buat dengan sesungguhnya dan apabila di kemudian hari terdapat penyimpangan dan ketidakbenaran dalam pernyataan ini, maka saya bersedia menerima sanksi akademik berupa pencabutan gelar yang telah diperoleh karena karya tulis ini, serta sanksi lainnya sesuai dengan norma yang berlaku di perguruan tinggi ini.

Gorontalo, 2023

Yane Membuat Pernyataan



Verren Cornelya Wongkoginta
E1119111

ABSTRACT

VERREN CORNELYA WONGKOGINTA. E1119111. THE EFFECT OF GOODS PRICE, CAPITAL, AND LOCATION ON TRADER INCOME AT MARISA TRADITIONAL MARKET

This study aims 1) to find the effect of goods price on trader income at Marisa Traditional Market in Pohuwato District. 2) to find the effect of capital on trader income at Marisa Traditional Market in Pohuwato District. 3) to find the effect of location on trader income at Marisa Traditional Market in Pohuwato District. 4) to determine the effect of goods price, capital, and location simultaneously on trader income at Marisa Traditional Market in Pohuwato District. The research method used in this study is quantitative research by collecting data, processing data, and analyzing data before writing conclusions. The data collection method is by questionnaires. The results of this study indicate that goods price and capital have no effect and are not significant to trader income at Marisa Traditional Market in Pohuwato District. The location has an effect and is significant to trader income at Marisa Traditional Market in Pohuwato District

Keywords: goods price, capital, location, trader income

ABSTRAK

VERREN CORNELYA WONGKOGINTA. E1119111. PENGARUH HARGA BARANG, MODAL DAN LOKASI TERHADAP PENDAPATAN PEDAGANG DI PASAR TRADISIONAL MARISA

Penelitian ini bertujuan 1) untuk mengetahui pengaruh harga barang terhadap pendapatan pedagang Pasar Tradisional Marisa Kabupaten Pohuwato. 2) untuk mengetahui pengaruh modal terhadap pendapatan pedagang Pasar Tradisional Marisa Kabupaten Pohuwato. 3) untuk mengetahui pengaruh lokasi terhadap pendapatan pedagang Pasar Tradisional Marisa Kabupaten Pohuwato. 4) untuk mengetahui pengaruh harga barang, modal dan lokasi secara bersama-sama (simultan) terhadap pendapatan pedagang Pasar Tradisional Marisa Kabupaten Pohuwato. Metode penelitian yang digunakan dalam penelitian ini adalah penelitian kuantitatif, yaitu dengan cara mengumpulkan data, mengolah data, dan menganalisa data sebelum menulis kesimpulan. Metode/teknik pengumpulan data melalui kuesioner. Hasil penelitian ini menunjukkan harga barang dan modal tidak berpengaruh dan tidak signifikan terhadap pendapatan pedagang di pasar tradisional marisa, sedangkan lokasi berpengaruh dan signifikan terhadap pendapatan pedagang di pasar tradisional marisa.

Kata kunci: harga barang, modal, lokasi, pendapatan pedagang

KATA PENGANTAR

Puji syukur penulis panjatkan kepada Tuhan Yang Maha Esa, karena atas berkat dan rahmat-Nya penulis dapat menyelesaikan Skripsi ini dengan judul, “Pengaruh Harga Barang, Modal, dan Lokasi Terhadap Pendapatan Pedagang Di Pasar Tradisional Marisa”, sesuai dengan yang direncanakan. Skripsi ini dibuat untuk memenuhi salah satu syarat untuk mengikuti ujian skripsi. Penulis menyadari bahwa tanpa bantuan dan bimbingan dari berbagai pihak, Skripsi ini tidak dapat penulis selesaikan. Oleh karena itu penulis menyampaikan terima kasih kepada:

- Pertama-tama terima kasih kepada Tuhan Yesus Kristus yang sudah memberikan Rahmat-Nya kepada penulis, sehingga penulis bisa menyelesaikan Skripsi ini
- Ibu Dr. Hj. Juriko Abdussamad, M.Si, Selaku Ketua Yayasan Pengembangan Ilmu Pengetahuan dan Teknologi (YPIPT) Ichsan Gorontalo.
- Bapak Dr. Abdul Gaffar Latjokke, M.Si selaku Rektor Universitas Ichsan Gorontalo
- Bapak Dr. Musafir, SE., M.Si selaku Dekan di Fakultas Ekonomi
- Ibu Shella Budiawan, SE.,M.Ak selaku Ketua Jurusan Studi Akuntansi Universitas Ichsan Gorontalo
- Ibu Kartini Muslimin SE, M.Ak selaku Pembimbing I, yang telah membimbing penulis selama mengerjakan skripsi ini.
- Bapak Taufik Udango SE, M.Ak selaku Pembimbing II, yang telah membimbing penulis selama mengerjakan skripsi ini.

- Bapak Ibrahim Kiraman, SE selaku Kepala dinas pada Dinas Perindagkop dan UKM Kabupaten Pohuwato , yang telah membantu penulis selama pengambilan data di lapangan.
- Bapak dan Ibu Dosen yang telah mendidik dan membimbing penulis dalam mengerjakan skripsi ini.
- Ucapan terima kasih kepada kedua orang tua dan keluarga yg telah membantu/mendukung penulis
- Semua yang telah membantu penulis dalam penyelesaian skripsi ini. Saran dan kritik, penulis harapkan dari penguji dan semua pihak untuk penyempurnaan penulisan skripsi lebih lanjut. Semoga skripsi ini dapat bermanfaat bagi pihak yang berkepentingan.

Gorontalo,2023

Penulis

DAFTAR ISI

	Halaman
HALAMAN JUDUL	i
LEMBAR PENGESAHAN.....	ii

HALAMAN PERSETUJUAN	iii
PERNYATAAN	iv
ABSTRACT	v
ABSTRAK	vi
KATA PENGANTAR	vii
DAFTAR ISI	ix
DAFTAR GAMBAR	xii
DAFTAR TABEL.....	xiii
DAFTAR LAMPIRAN	xiv
BAB I PENDAHULUAN	1
1.1 Latar Belakang.....	1
1.2 Rumusan Masalah	6
1.3 Maksud dan Tujuan Penelitian	7
1.3.1 Maksud Penelitian.....	7
1.3.2 Tujuan Penelitian	7
1.4 Manfaat Penelitian	7
BAB II KAJIAN PUSTAKA	9
2.1 Pasar	9
2.1.1 Pengertian pasar	9
2.1.2 Fungsi Pasar	10
2.1.3 Jenis Pasar	11
2.2 Harga Barang	15
2.2.1 Pengertian Harga Barang	15
2.2.2 Tujuan Penetapan Harga Barang	16
2.2.3 Metode Penetapan Harga Barang	19
2.2.4 Indikator Harga Barang	21
2.3 Modal	22
2.3.1 Pengertian Modal	22
2.3.2 Sumber Modal.....	23
2.3.3 Jenis Modal	24

2.4 Lokasi	24
2.4.1 Pengertian Lokasi	24
2.4.2 Faktor-faktor yang Mempengaruhi Lokasi	25
2.4.3 Pemilihan Lokasi	26
2.5 Pendapatan Pedagang	27
2.5.1 Pengertian Pendapatan Pedagang	27
2.5.2 Jenis Pendapatan Pedagang	28
2.5.3 Sumber Pendapatan Pedagang	28
2.5.4 Faktor-faktor yang Mempengaruhi Pendapatan	28
2.6 Hubungan Antara Variabel	30
2.7 Penelitian Terdahulu	31
2.8 Kerangka Pemikiran	34
2.9 Hipotesis	35
BAB III METODE PENELITIAN	38
3.1 Objek Penelitian	38
3.2 Metode Penelitian	38
3.3 Operasionalisasi Variabel Penelitian	39
3.4 Populasi dan Sampel Penelitian.....	42
3.4.1 Populasi	42
3.4.2 Sampel Penelitian	42
3.4.3 Teknik Pengambilan Sampel	42
3.5 Jenis dan Sumber Data dan Teknik Pengumpulannya	44
3.6 Metode Analisis Data	46
3.6.1 Uji Validitas dan Uji Reliabilitas	46
3.6.2 Analisis Regresi Berganda	47
3.6.3 Pengujian Hipotesis	47
BAB IV HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN	50

4.1 Gambaran Umum Pasar Tradisional Marisa	50
4.2 Deskripsi Responden Berdasarkan Usia	52
4.2.1 Deskripsi Responden Berdasarkan Jenis Kelamin.....	53
4.2.2 Deskripsi Responden Berdasarkan Jenis Usaha	53
4.3 Analisa Data	54
4.3.1 Deskripsi Variabel Penelitian	54
4.4 Uji Validitas.....	59
4.5 Uji Reliabilitas	60
4.6 Regresi Linear Berganda	60
4.7 Uji Hipotesis	62
4.7.1 Uji T	62
4.7.2 Uji F	63
4.7.3 Uji Determinan	64
4.8 Pembahasan	64
4.8.1 Pengaruh Harga Barang Terhadap Pendapatan Pedagang	64
4.8.2 Pengaruh Modal Terhadap Pendapatan Pedagang	65
4.8.3 Pengaruh Lokasi Terhadap Pendapatan Pedagang	65
BAB V KESIMPULAN DAN SARAN	67
5.1 Kesimpulan	67
5.2 Saran	68
DAFTAR PUSTAKA	70
LAMPIRAN	72

DAFTAR GAMBAR

halaman

Gambar 2.1 Kerangka Pemikiran	36
-------------------------------------	----

DAFTAR TABEL

halaman

Tabel 3.1 Operasionalisasi Variabel Penelitian	40
Tabel 3.2 Daftar Pedagang	43
Tabel 4.1 Jenis Dagangan	52
Tabel 4.2 Deskripsi Responden berdasarkan Usia	52
Tabel 4.3 Deskripsi Responden berdasarkan Jenis Kelamin	53
Tabel 4.4 Deskripsi Responden berdasarkan Jenis Usaha	53
Tabel 4.5 Deskripsi Variabel Penelitian Harga Barang	54
Tabel 4.6 Deskripsi Variabel Penelitian Modal	56
Tabel 4.7 Deskripsi Variabel Penelitian Lokasi	57
Tabel 4.8 Deskripsi Variabel Penelitian Pendapatan Pedagang	58
Tabel 4.9 Uji Validitas	59
Tabel 4.10 Uji Reliabilitas	60
Tabel 4.11 Regresi Linear Berganda	61
Tabel 4.12 Uji t	62
Tabel 4.13 Uji f	63
Tabel 4.14 Uji Determinan	64

DAFTAR LAMPIRAN

halaman

Lampiran 1 Jadwal Penelitian	73
Lampiran 2 Abstract	74
Lampiran 3 Abstrak.....	75
Lampiran 4 Kuesioner Penelitian	76
Lampiran 5 Tabulasi Data	78
Lampiran 6 Hasil Olah Data	83
Lampiran 7 Frekuensi Tabel Harga Barang	84
Lampiran 8 Frekuensi Tabel Modal	85
Lampiran 9 Frekuensi Tabel Lokasi	86
Lampiran 10 Frekuensi Tabel Pendapatan	87
Lampiran 11 Correlation Variabel X1	88
Lampiran 12 Reliability Variabel X1	89
Lampiran 13 Correlation Variabel X2	89
Lampiran 14 Reliability Variabel X2	89
Lampiran 15 Correlation Variabel X3	90
Lampiran 16 Reliability Variabel X3	91
Lampiran 17 Correlation Variabel Y	91
Lampiran 18 Reliability Variabel Y	92
Lampiran 19 Regresion	93

Lampiran 20 Koefisien	93
Lampiran 21 Surat Izin Penelitian.....	96
Lampiran 22 Surat Balasan Penelitian	97
Lampiran 23 Surat Rekomendasi Bebas Plagiasi.....	98
Lampiran 24 Hasil Turnitin	99
Lampiran 25 Curriculum Vitae	104

BAB I PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang

Perkembangan ekonomi di Indonesia pada saat ini bisa diukur dari meningkatnya pusat perdagangan. Adanya pusat perdagangan merupakan salah satu indikator kegiatan ekonomi masyarakat yang paling nyata di suatu daerah adalah keberadaan pusat perdagangan. Pusat perdagangan ini terbagi menjadi dua bagian, yaitu pasar tradisional dan pasar modern. Dari sisi kepentingan ekonomi, bertambahnya jumlah pusat niaga, baik tradisional maupun modern, mendorong terciptanya lapangan pekerjaan bagi banyak orang, dan berpartisipasi dalam mengurangi masalah pengangguran dan kemiskinan (Agung, 2010). Pasar tradisional adalah pasar yang kegiatannya bersifat tradisional dan ditandai dengan pertemuan antara pembeli dan penjual secara langsung.

Pasar tradisional dicirikan oleh proses jual beli melalui tawar-menawar, barang yang ditawarkan biasanya berupa peralatan dapur dan rumah tangga, sayur mayur, ikan, pakaian dan lain-lain (Istikomah, 2015). Pasar Tradisional dapat juga diartikan sebagai bertemunya tempat pembeli untuk melakukan transaksi jual beli produk, baik barang maupun jasa. Masyarakat tidak hanya menjadikan pasar sebagai tempat jual-beli, tetapi juga menjadikan sumber untuk mencari nafkah sehari-hari. Pasar tradisional memiliki tempat atau lokasi tertentu sehingga memungkinkan pembeli dan penjual bertemu. Salah satu pusat

perdagangan yang masih menjadi dambaan masyarakat tidak lain adalah pasar tradisional namun karena dilihat dari penataannya yang kurang baik dibandingkan pasar modern maka pasar tradisional sudah sedikit tergeser karena adanya pasar modern.

Jumlah pasar tradisional di Indonesia saat ini kurang lebih 13.450 pasar. Menurut Asosiasi Pedagang Pasar Seluruh Indonesia (APPSI), Jumlah tersebut yakni gabungan dari jumlah pasar tradisional yang ada di provinsi Indonesia, salah satunya yaitu Pasar Tradisional Marisa, Kabupaten Pohuwato, Provinsi Gorontalo.

Pasar tradisional Marisa adalah pasar tradisional yang berada di Kabupaten Pohuwato Provinsi Gorontalo memiliki kondisi yang kurang baik dalam hal penataannya mulai dari kondisi penataan tempat penjualan yang tidak teratur, tiang bangunan yang terbuat dari kayu, penataan atap yang kurang rapih sebagian menggunakan terpal. Kondisi lain yang menyebabkan kondisi pasar kurang nyaman adalah kebersihan yang kurang terjaga yaitu sampah masih dapat dilihat tidak pada tempatnya. Selain itu pembuangan air limbah belum sepenuhnya di perbaiki pembuangannya dan belum tertata dengan baik.

Sebagai salah satu aset pemerintah kabupaten Pohuwato pasar Marisa seharusnya menjadi wadah bagi para pedagang dan pembeli, untuk mengatasi permasalahan diperlukan penataan pasar tradisional marisa dengan konsep modern agar dapat menjadikan Pasar tradisional Marisa menjadi pusat perdagangan yang lebih layak dan menarik dalam kegiatan jual beli. Hal itu dapat dilakukan dengan perencanaan pasar yang matang

dan sesuai dengan kebutuhan pasar pada saat sekarang dan berorientasi pada masa yang akan datang.

Orang yang bermodal banyak tentunya dapat memiliki penghasilan yang lebih tinggi dibandingkan dengan yang bermodal kecil, hal ini tentunya juga dirasakan oleh mereka yang mencari keuntungan dalam berdagang, yang akan berpengaruh pada tingkat pendapatan yang akan diperoleh pedagang. Untuk melihat kesejahteraan seorang pedagang, bisa terlihat dari jumlah laba yang didapatkan, sehingga faktor-faktor yang mempengaruhi pendapatan harus dipertimbangkan agar dapat memajukan kesejahteraan lebih stabil dan kegiatan transaksi jual beli dipasar dapat berkembang tanpa masalah, dan jumlah pedagang yang ada terus dan bertambah. Pendapatan adalah peningkatan keuntungan ekonomi selama periode akuntansi tertentu berupa pendapatan yang bukan berasal dari kontribusi investasi, sehingga mengakibatkan peningkatan ekuitas atau peningkatan aset atau penurunan kewajiban (utang).

Meningkatnya jumlah aset atau berkurangnya utang (kewajiban) yang mungkin timbul dari barang/jasa atau kegiatan usaha lainnya selama suatu periode. Yang dimaksud dengan peningkatan pendapatan tidak termasuk peningkatan kekayaan perusahaan yang disebabkan oleh pembelian properti, penyertaan pemilik, kredit, atau koreksi keuntungan dan kerugian periode sebelumnya. peningkatan jumlah aset yang dapat diterima secara tunai, munculnya klaim atau aset lainnya. Pendapatan dari kegiatan utama bisnis disebut pendapatan operasional (*Operating Revenue*). Pendapatan mempunyai pengaruh yang besar terhadap

kelangsungan usaha, semakin besar pendapatan maka semakin besar pula kemampuan usaha untuk membayar segala pengeluaran dan kegiatan yang harus dilakukan.

Laba atau pendapatan ekonomi merupakan jumlah pendapatan yang diterima pengusaha sesudah dikurangi beban produksi (Sukirno, 2006:37). Laba merupakan perolehan dari suatu kegiatan usaha, yakni suatu aktivitas yang melakukan transaksi jual beli yang di setuju bersama. Keuntungan berupa uang, dan uang adalah alat pembayaran dan alat tukar (Samuelson & Nordhaus, 2003). Secara garis besar pendapatan digolongkan menjadi tiga, yaitu (1) gaji dan upah; (2) pendapatan dari usaha sendiri; (3) pendapatan dari usaha lain. Menurut Boediono (2002:89).

Harga (*Price*) dalam teori ekonomi, mendefenisikan jumlah atau nilai yang dibayarkan untuk barang dan jasa sebagai ganti manfaat dari kepemilikan atau penggunaan barang atau jasa tersebut dengan konsumen. Harga perdagangan sangat berpengaruh, terutama dalam hal daftar harga yang ditetapkan pedagang untuk produk yang mereka jual. Kenaikan harga barang-barang seperti rempah-rempah, pakaian, ikan, sayur-sayuran, dll yang dijual oleh pedagang akan berdampak langsung pada pedagang karena konsumen atau konsumen tidak akan tertarik dengan barang yang ditawarkan oleh pedagang. Harga bersifat fleksibel, artinya dapat berubah dengan cepat.

Modal merupakan yang paling penting dalam suatu usaha, tanpa modal sulit untuk melanjutkan dan mengembangkan suatu usaha. Suatu usaha tidak hanya membutuhkan modal, tetapi juga modal eksternal. Kehadiran

modal eksternal mempengaruhi hasil penjualan dan produktiitas perusahaan. (Ryanto, 2011). Modal usaha merupakan sesuatu di gunakan untuk mendirikan atau menjalankan suatu usaha. Modal biasa di gunakan untuk membiayai berbagai keperluan usaha, seperti biaya investasi, pengurusan izin, hingga modal kerja. besarnya suatu modal tergantung pada jenis usaha mikro, kecil, menengah dan usaha besar dengan masing-masing jenis usaha ini memerlukan modal dalam batas tertentu. Jadi, jenis usaha menentukan besarnya modal yang diperlukan. Modal yang digunakan sebagai pokok untuk memperdagangkan, mengeluarkan uang, dan sebagainya, atau modal adalah harta benda (uang, barang, dan sebagainya) yang dapat digunakan untuk menghasilkan sesuatu guna menambah kekayaan. Dengan demikian, bisa disimpulkan bahwa modal tersebut merupakan bagian penting yang biasanya digunakan sebagai sejumlah uang atau komoditi yang digunakan untuk kegiatan usaha. Setelah bisnis berdiri dan berjalan, yang diperlukan hanyalah manajemen yang sangat baik agar bisnis berjalan dengan lancar dan berkembang. Salah satu faktor terpenting dalam mengelola bisnis adalah modal.

Selain faktor permodalan, faktor yang mempengaruhi pendapatan pedagang saat menjual barangnya adalah lokasi, semakin strategis lokasi maka semakin mudah bagi pedagang untuk menjual barangnya. Ketika pembeli ingin pergi ke pasar, baik itu naik angkutan umum, kendaraan sendiri atau jalan kaki, jaraknya berbeda-beda. Mereka yang menggunakan kendaraan umum atau kendaraan sendiri bisa turun di depan pasar, namun pembeli yang berjalan kaki harus berjalan kaki

terlebih dahulu sekitar 500 meter dari jalan raya menuju pasar. Namun dikarenakan lokasi berjualan di pasar tradisional ditentukan oleh pengelola pasar sehingga para pedagang hanya pasrah apabila mendapat lokasi berdagang yang dianggap tidak strategis.

Berdasarkan uraian latar belakang masalah maka peneliti tertarik meneliti dengan judul **“Pengaruh Harga Barang, Modal, dan Lokasi Terhadap Pendapatan Pedagang di Pasar Tradisional Marisa Kabupaten Pohuwato”**

1.2 Rumusan Masalah

Berdasarkan uraian latar belakang di atas, maka rumusan masalah penelitian ini adalah sebagai berikut:

1. Apakah Harga barang berpengaruh terhadap pendapatan pedagang di Pasar Tradisional Marisa Kabupaten Pohuwato?
2. Apakah Modal berpengaruh terhadap pendapatan pedagang di Pasar Tradisional Marisa Kabupaten Pohuwato?
3. Apakah Lokasi berpengaruh terhadap pendapatan pedagang di Pasar Tradisional Marisa Kabupaten Pohuwato?
4. Apakah Harga Barang, Modal, dan Lokasi secara bersama-sama (Simultan) berpengaruh terhadap pendapatan pedagang di Pasar Tradisional Marisa Kabupaten Pohuwato?

1.3 Maksud dan Tujuan Penelitian

1.3.1 Maksud Penelitian

Maksud dari penelitian ini dilakukan untuk mengetahui apakah harga barang, modal, dan lokasi dapat berpengaruh terhadap pendapatan pedagang di PASAR TRADISIONAL MARISA Kabupaten

Pohuwato.

1.3.2 Tujuan Penelitian

Berdasarkan permasalahan yang telah dirumuskan di atas, maka tujuan dari penelitian ini adalah:

1. Untuk mengetahui pengaruh harga barang terhadap pendapatan pedagang Pasar Tradisional Marisa Kabupaten Pohuwato .
2. Untuk mengetahui pengaruh modal terhadap pendapatan pedagang Pasar Tradisional Marisa Kabupaten Pohuwato.
3. Untuk mengetahui pengaruh lokasi terhadap pendapatan pedagang Pasar Tradisional Marisa Kabupaten Pohuwato.
4. Untuk mengetahui pengaruh Harga Barang, Modal, dan Lokasi secara bersama-sama (Simultan) terhadap pendapatan pedagang di Pasar Tradisional Marisa Kabupaten Pohuwato.

1.4 Manfaat Penelitian

Hasil penelitian ini diharapkan dapat memberikan manfaat bagi pihak, antara lain

a. Bagi Peneliti

Dengan adanya penelitian ini diharapkan dapat menambah pengetahuan dan wawasan peneliti tentang Pengaruh Harga Barang, Modal, dan Lokasi Terhadap Pendapatan Pedagang di Pasar

Tradisional Marisa Kabupaten Pohuwato

b. Bagi Akademis

Penelitian ini dapat di jadikan sebagai referensi dan data informasi bagi akademis.

c. Bagi Instansi yang Diteliti

Hasil penelitian ini di harapkan dapat menjadi masukan dan pertimbangan dalam Harga Barang, Modal, dan Lokasi Terhadap Pendapatan Pedagang di Pasar Tradisional Marisa Kabupaten Pohuwato

BAB II KAJIAN PUSTAKA

2.1 Pasar

2.1.1 Pengertian pasar

Pasar adalah tempat pertemuan antara penjual dan pembeli, atau lebih tepatnya, daerah, tempat, wilayah, daerah di mana kekuatan penawaran dan permintaan bertemu dan membentuk harga. Pengertian teori ekonomi pasar adalah suatu keadaan dimana pembeli (konsumen) dan penjual (produsen dan pedagang) bertransaksi setelah kedua belah pihak menyepakati harga suatu kuantitas (kuantitas) tertentu barang yang menjadi pokok transaksi. Kedua belah pihak, pembeli dan penjual, sama-sama diuntungkan dengan adanya transaksi atau pasar. Pembeli menerima barang yang ingin dia penuhi dan memuaskan kebutuhannya, sedangkan penjual menerima imbalan dari pendapatan yang akan terus digunakan untuk membiayai kegiatannya sebagai pelaku ekonomi produktif atau pedagang.

Pasar merupakan tempat jual beli barang dengan banyak vendor, baik yang disebut pasar tradisional mall, ruko, mall, plaza, mall atau nama lainnya (Santoso 2017).. Penjual bebas menentukan barang atau jasa mana yang akan diproduksi dan mana yang akan di distribusikan. Baginya, pembeli atau konsumen memiliki kebebasan untuk membeli dan memilih barang atau jasa yang sesuai dengan tingkat daya belinya.

2.1.2 Fungsi Pasar

Adapun fungsi pasar ada tiga macam, yaitu (Sukirni, 2000 dalam Zayinul Fata, 2010):

1. Fungsi Distribusi

Dalam kegiatan distribusi, Fungsi pasar adalah menjembatani jarak antara konsumen dan produsen dalam melakukan transaksi. Pasar memiliki fungsi distribusi untuk mendistribusikan barang yang dihasilkan kepada konsumen. Melalui transaksi jual beli, produsen dapat menjual produknya secara langsung maupun tidak langsung kepada konsumen atau pedagang perantara lainnya. Melalui transaksi jual beli tersebut, konsumen dapat memperoleh barang dan jasa yang dibutuhkan untuk memenuhi kebutuhannya dengan mudah dan cepat.

2. Fungsi Pembentukan Harga

Sebelum transaksi jual beli terjadi, terlebih dahulu dilakukan negosiasi, sehingga tercapai kesepakatan harga antara penjual dan pembeli. Dalam proses perdagangan itulah keinginan kedua belah pihak (antara pembeli dan penjual) digabungkan untuk menentukan harga yang disepakati, atau yang disebut harga pasar.

3. Fungsi Promosi

Pasar merupakan media yang paling cocok untuk acara promosi karena pasar ini banyak dikunjungi pembeli. Promosi dapat dilakukan dengan berbagai cara seperti memasang spanduk,

membagikan brosur dengan penawaran, membagikan sample atau sample produk kepada calon pembeli, dll.

2.1.3 Jenis Pasar

Menurut Hentiani (2011), jenis-jenis pasar dibagi menjadi sebagai berikut:

1 Jenis Pasar Menurut Jenis Barang

Jenis – jenis pasar menurut jenis barangnya, yaitu beberapa pasar yang hanya menjual satu jenis barang tertentu, misalnya:

- Pasar Hewan
- Pasar Sayur
- Pasar Ikan dan Daging

2. Jenis Pasar Menurut Bentuk Kegiatannya

Menurut dari bentuk kegiatannya pasar dibagi menjadi 2 yaitu pasar nyata ataupun pasar tidak nyata (Abstrak).

- Pasar Nyata

Pasar nyata merupakan pasar dimana barang-barang akan dijual dengan harga diskon dan tersedia untuk dibeli oleh pelanggan. Misalnya: pasar tradisional.

- Pasar Tidak Nyata (Abstrak)

Pasar abstrak merupakan pasar dimana pelanggan tidak melihat barang yang akan dijual dan tidak membelinya dengan lambat dan sengaja, melainkan hanya menggunakan media sosial. misalnya: pasar online

3. Berbagai macam Pasar berdasarkan aturan kesepakatan

1) Pasar Tradisional

Pasar tradisional merupakan tempat dimana perdagangan dapat dilakukan dengan tenang. Barang yang diperdagangkan merupakan barang yang terbuat dari kebutuhan pokok. Saat ini, pasar tradisional menghadapi banyak tantangan. Ekspansi pasar modern yang luas di wilayah ini telah menciptakan persaingan terbuka yang ketat untuk usaha kecil. Persaingan menjadi tidak seimbang karena adanya perbedaan modal antara pedagang di pasar tradisional dan pengecer modern. Modal pedagang tradisional di pasar terutama berasal dari perorangan dan kecil, sedangkan modal pengecer modern besar dan menggunakan sistem jaringan. Sistem online inilah yang membuat para pemasar modern kembali diuntungkan dari segi harga.

Selain aspek permodalan dan jaringan, pasar tradisional juga kalah dari segi lokasi. Sebagian besar pasar tradisional di Indonesia adalah tempat yang miskin, tata letaknya kacau, tidak seperti pasar modern yang memiliki tempat besar, nyaman, dan efisien. Hal ini menunjukkan bahwa selama ini pasar tradisional dikenal dengan kelemahannya, baik itu lumpur, kotoran, bau, atau terlalu ramai. Salah satu kelemahan utama dalam menghadapi pasar dengan pasar modern adalah desain, penampilan, suasana, bentuk, bentuk, jenis dan kualitas produk, promosi, biaya, terbatasnya jam kerja di pasar, dan efisiensi penggunaan penjualan. (Yulita & Gunawan, 2019).

Proses transaksi terbatas untuk membantu pelanggan yang memasuki toko dan menyelesaikan “tawar menawar” untuk

menentukan harga pasar produk saat ini. Pasar seperti ini biasanya ada dilingkungan dengan tujuan memudahkan konsumen untuk mengaksesnya. (Susanto,2019).

Namun disamping itu pasar tradisional juga memiliki kelebihan-kelebihan dibandingkan dengan pasar modern. Kelebihan tersebut diantaranya :

- Di pasar tradisional pembeli dapat melakukan tawar-menawar harga dengan pedagang
- Harga yang ditawarkan cukup terjangkau
- Secara budaya pasar tradisional merupakan tempat publik dimana terjadi interaksi sosial.

Dari banyak aspek, pasar tradisional tidak lebih dari pasar masa kini, apalagi karakter masyarakat masa kini lebih menyukai tempat belanja yang nyaman dan efisien dan inilah yang ditawarkan pasar masa kini. Pasar tradisional tidak memiliki keduanya karena keterbatasan modal. Dan inilah yang harus dihubungkan dengan pemerintah. Kebijakan kebangkitan pasar adalah cara yang tepat untuk mengatasi ketimpangan ini. (Masitoh, 2013).

2) Pasar Modern

Pasar Modern adalah sdimana barang diperjualbelikan dengan harga yang terjangkau dan dengan pelayanan pribadi. Sedangkan menurut Mulyani (2009) pasar memiliki 3 fungsi, yaitu:

- Pembentukan nilai harga. Pasar berfungsi untuk menciptakan harga (nilai) karena pasar merupakan tempat bertemunya penjual dan pembeli yang kemudian saling bernegosiasi dan akhirnya menyepakati suatu harga. Harga atau nilai ini merupakan hasil dari proses jual beli di pasar.
- Pendistribusian. Pasar mempermudah produsen untuk mendistribusikan barang dengan para konsumen secara langsung. Pendistribusian barang dari produsen ke konsumen akan berjalan lancar apabila pasar berfungsi dengan baik.
- Promosi. Pasar merupakan tempat yang paling nyaman bagi produsen untuk mempresentasikan (mempromosikan) produknya kepada konsumen. Karena pasar akan selalu dikunjungi banyak orang, meski tidak diundang

3) Jenis Pasar Menurut Keleluasaan Distribusi

Menurut keleluasan distribusi barang yang dijual, pasar dapat dibedakan menjadi : Pasar Lokal, Pasar Daerah, Pasar Nasional, dan Pasar Internasional.

2.2 Harga Barang

2.2.1 Pengertian Harga Barang

Dalam menafsirkan konsep tentang harga tentu mempunyai banyak penafsiran, Menurut Kotler dan Armstrong dalam Krisdayanto (2018:3) Harga adalah jumlah uang yang dibayarkan untuk layanan, atau jumlah

nilai yang ditukar konsumen untuk mendapatkan keuntungan dari memiliki atau menggunakan barang atau jasa.

Menurut Tjiptono dan Candra dalam Priansa (2017:209) mengatakan bahwa Harga merupakan salah satu bagian dari produk yang menentukan seberapa bagus produk tersebut. Harga bagi suatu usaha atau badan usaha menghasilkan pendapatan (*Income*), adapun unsur-unsur bauran pemasaran lainnya yaitu Product (*Produk*), Place (Tempat atau saluran), dan *Promotion* (Promosi) menimbulkan biaya atau beban yang harus ditanggung oleh suatu usaha atau badan usaha. Harga merupakan satu-satunya elemen bauran pemasaran yang menghasilkan pendapatan penjualan, sedangkan elemen lainnya hanyalah elemen biasa.

Buchari Alam (2005) mengatakan bahwa dalam teori ekonomi, pengertian harga, nilai dan *utility* merupakan konsep yang paling berhubungan. Yang dimaksud dengan *Utility* adalah karakteristik yang melekat pada produk yang memungkinkan produk memenuhi kebutuhan (*need*) dan keinginan (*wants*) dan memuaskan konsumen (*satisfaction*). Ada nilai, yaitu nilai suatu produk yang dapat ditukar dengan produk lain. Nilai ini dapat dilihat dalam hal pertukaran, yaitu pertukaran barang dengan barang. Saat ini, ekonomi kita menggunakan uang sebagai apa yang disebut sebagai ukuran nilai, bukan sebagai alat tukar. Oleh karena itu, harga adalah jumlah uang yang digunakan konsumen untuk mengevaluasi dan memperoleh produk atau layanan yang mereka inginkan.

Menurut uraian diatas, harga adalah pendapatan yang diperoleh penjual dengan membeli produk yang dijualnya, sedangkan bagi konsumen harga adalah pengorbanan atau pengeluaran untuk memperoleh suatu barang. Jika harga merupakan pendapatan pengusaha, maka dari sudut pandang konsumen, harga adalah biaya atau pengorbanan yang harus dikeluarkan knsumen untuk memperoleh produk yang diinginkan guna memenuhi kebutuhan konsumen. Bagi pengusaha atau pedagang, harga paling mudah disesuaikan dengan kondisi pasar, sedangkan elemen lain seperti Produk, Tempat, dan Promosi membutuhkan lebih banyak waktu untuk menyesuaikan dengan kondisi pasar, karena harga dapat menyampaikan kualitas kepada konsumen. produk dari pasar produk dan merek.

2.2.2 Tujuan Penetapan Harga Barang

Lima tujuan utama penetapan harga menurut Danang Sunyoto (2013) yaitu:

a. Kemampuan bertahan

Perusahaan mencari kelangsungan hidup adalah tujuan utama jika mereka memiliki kelebihan kapasitas, persaingan ketat atau perubahan kebutuhan pelanggan. Selama harga biaya variabel dan beberapa biaya tetap, perusahaan tetap dalam bisnis. Kelangsungan hidup adalah tujuan jangka pendek. Dalam jangka panjang perusahaan harus belajar bagaimana menambah nilai atau menghadapi kepunahan.

b. Laba saat ini maksimum

Banyak perusahaan mencoba menetapkan harga yang

memaksimalkan keuntungan saat ini. Perusahaan memperkirakan permintaan dan biaya yang terkait dengan harga alternatif dan memilih harga yang menghasilkan laba, arus kas, atau tingkat pengembalian investasi maksimum saat ini. Strategi ini mengasumsikan bahwa perusahaan memiliki pengetahuan tentang fungsi permintaan dan biayanya, pada kenyataannya, fungsi ini sulit untuk diperkirakan. Dalam menekankan kinerja saat ini, perusahaan dapat mengorbankan kinerja jangka panjang dengan mengabaikan variabel bauran pemasaran lainnya, reaksi pesaing, dan dampak batasan hukum terhadap harga.

c. Pangsa pasar maksimum

Beberapa perusahaan ingin meningkatkan pangsa pasar. Perusahaan percaya pada volume penjualan yang lebih tinggi, biaya unit yang lebih rendah dan profitabilitas jangka panjang yang lebih tinggi. Perusahaan menetapkan harga terendah, dengan asumsi pasar sensitif terhadap harga. Saat ini, perusahaan dapat mengorbankan kinerja jangka panjang dengan mengabaikan dampak variabel bauran pemasaran lainnya, reaksi persaingan, dan batasan hukum terhadap harga.

d. Pemerahan pasar maksimum

Perusahaan telah menemukan teknologi baru yang menambah nilai untuk meningkatkan pangsa pasar.

Menurut Fandy tjiptono (2008:152) tujuan penetapan harga terdapat empat jenis tujuan penetapan harga, yaitu :

a. Tujuan Beroreintasi Pada Laba

Setiap bisnis selalu memiliki harga yang dapat menghasilkan paling tinggi, sesuai dengan teori dasar ekonomi. Tujuan ini dikenal sebagai desain minimal laba. Karena sulit untuk memprediksi dengan tingkat kepastian berapa pun jumlah transaksi yang akan terjadi pada titik harga yang relevan di era globalisasi saat ini, kecil kemungkinan bisnis mana pun dapat mengidentifikasi harga di mana jumlah maksimum produk laboratorium dapat dihasilkan.

b. Tujuan Beroreintasi Pada Volume

Ada perusahaan yang menetapkan harga mereka berdasarkan target berbasis volume, lebih sering disebut sebagai target harga volume, selain target berbasis laba mereka. Untuk harga mencapai volume transaksi yang diinginkan, itu harus dipertahankan pada tingkat saat ini. Tujuan ini telah banyak dicapai oleh perusahaan penerbangan, lembaga pelatihan bioskop, dan bisnis lainnya.

c. Tujuan Beroreintasi Pada citra

Citra perusahaan dapat dibentuk melalui strategi penetapan harga. Perusahaan dapat menggunakan harga tinggi untuk membangun atau mempertahankan citra prestisius. Pada saat yang sama, harga rendah dapat digunakan untuk menciptakan citra nilai, misalnya dengan menawarkan jaminan bahwa harga tersebut merupakan harga terendah di wilayah tertentu. Pada dasarnya, menaikkan harga tinggi atau rendah bertujuan untuk meningkatkan persepsi konsumen terhadap keseluruhan bauran produk yang ditawarkan perusahaan.

d. Tujuan Stabilisasi Harga

Di pasar di mana konsumen sangat sensitif terhadap harga, jika perusahaan menurunkan harga, pesaingnya juga harus menurunkan harga. Syarat untuk membentuk target stabilitas seperti ini adalah dengan menetapkan harga dengan menetapkan harga untuk menjaga kestabilan hubungan antara harga perusahaan dengan harga pemimpin industri.

e. Tujuan tujuan lainnya

Harga juga dapat ditetapkan untuk mencegah pesaing masuk, mempertahankan loyalitas pelanggan, mendukung penjualan kembali, atau menghindari campur tangan pemerintah.

2.2.3 Metode Penetapan Harga Barang

Menurut Fandy tjiptono (2008:152) Ikhtisar Metode Pengujian

Ada empat kategori utama, yaitu penetapan harga berdasarkan permintaan, penetapan harga berdasarkan biaya, penetapan harga berdasarkan keuntungan, dan penetapan harga berdasarkan persaingan.

a. Metode penetapan berbasis permintaan

Metode ini lebih menekankan pada faktor-faktor yang mempengaruhi selera dan preferensi pelanggan daripada faktor-faktor seperti biaya, keuntungan, dan persaingan. Permintaan pelanggan sendiri didasarkan pada berbagai pertimbangan, diantaranya yaitu:

- Kemampuan para pelanggan untuk membeli (daya beli)
- Kemauan pelanggan untuk membeli

- Posisi suatu produk dalam gaya hidup pelanggan, yakni menyangkut apakah produk tersebut merupakan symbol status atau hanya produk
- Mamfaat yang diberikan produk tersebut kepada pelanggan.
- Harga-harga produk substitusi

b. Metode Penetapan Harga Berbasis Biaya

Dalam pendekatan ini, penentu utama adalah sisi penawaran atau biaya, bukan sisi permintaan. Harga didasarkan pada biaya produksi dan pemasaran ditambah jumlah tertentu untuk menutupi biaya langsung, biaya tidak langsung dan keuntungan.

c. Metode Penetapan Harga Berbasis laba

Metode ini berusaha menyeimbangkan pendapatan dan biaya dalam penetapan harganya.

d. Metode Penetapan Harga Berbasis persaingan

Selain berdasarkan pada pertimbangan biaya, permintaan, atau laba harga juga dapat ditetapkan atas dasar persaingan, yaitu apa yang dilakukan pesaing.

Ada 4 macam metode penetapan harga yang perlu di ketahui, yaitu:

1. Berbasis Laba. Metode ini didasarkan pada keseimbangan biaya dan pendapatan.
2. Berbasis Biaya. Metode ini dipengaruhi oleh aspek penawaran, jadi haraga ditentukan berdasarkan biaya produksi dan pemasaran.
3. Berbasis Permintaan. Metode ini dipengaruhi oleh selera pelanggan, manfaat yang diberikan produk, dan perilaku konsumen secara umum.

4. Berbasis Persaingan. Metode ini dilakukan dengan mengikuti langkah-langkah yang dilakukan oleh pesaing bisnis.

2.2.4 Indikator Harga Barang

Tjiptono mengemukakan bahwa ada beberapa indikator harga antara lain:

- Keterjangkauan harga, yaitu penetapan harga yang oleh perusahaan sesuai dengan daya beli konsumen.
- Pencocokkan harga dengan kualitas produk, yaitu penetapan harga oleh perusahaan yang disesuaikan dengan kualitas produk kualitas produk yang dapat diperoleh pelanggan.
- Persaingan harga berarti penawaran harga yang dibuat oleh perusahaan yang berbeda bersaing dengan yang diberikan oleh perusahaan lain pada jenis produk yang sama.
- Keselarasan harga dengan manfaat, yaitu penetapan harga oleh perusahaan yang konsisten dengan manfaat yang dapat diterima konsumen dari produk yang dibelinya.

2.3 Modal

2.3.1 Pengertian Modal

Menurut Kamus Besar Bahasa Indonesia (KBBI), Modal adalah uang yang digunakan sebagai pokok suatu transaksi atau harta benda, dapat digunakan untuk menghasilkan hal-hal yang menambah kekayaan, dsb. Modal sangat penting dalam menjalankan bisnis, termasuk berdagang.

Modal adalah segala bentuk kekayaan yang digunakan dalam proses produksi atau menghasilkan produk. Modal merupakan aset

yang akan menghasilkan keuntungan di masa yang akan datang. Modal kerja dapat berasal dari modal sendiri, tetapi jika modal sendiri ternyata tidak mencukupi, dapat ditambahkan ke modal pinjaman. Dengan demikian, secara umum jenis modal yang dapat diperoleh untuk memenuhi kebutuhan modalnya terdiri dari modal sendiri dan modal pinjaman. (Suyadi, 2009).

Menurut Amirullah dan Hardjanto (2005) Modal dalam pengertian ini dapat diartikan sebagai uang yang digunakan dalam kegiatan usaha. Membeli faktor produksi dalam usaha seperti bahan baku dan bangunan usaha tentunya membutuhkan uang.

Modal berguna dalam arti jika kita akan memulai usaha atau memperluas bisnis yang sudah dijalankan, kita harus mempertimbangkan jumlah modal yang dibutuhkan. Oleh karena itu, perkiraan kebutuhan dana sebagai uang yang digunakan dalam kegiatan usaha akan dapat diprediksi. Membeli faktor produksi dalam suatu usaha, seperti bahan baku dan bangunan komersial, pasti membutuhkan uang. (Sartika, 2009).

2.3.2 Sumber Modal

Menurut Dedi (2016), dalam memulai usaha pada dasarnya membutuhkan modal yang dapat bersumber dari:

a. Modal Sendiri

Sumber modal termudah adalah modal yang diperoleh sendiri. Dana dapat diperoleh dari tabungan, dana cadangan, atau aset bermasalah yang sebelumnya dimiliki oleh pemilik ekuitas. Menurut Kasmir dalam Satin (2017) modal sendiri memiliki kelebihan yaitu:

- Biaya lainnya, seperti bunga dan biaya administrasi, tidak akan ditanggung oleh investor
- Tidak ketergantungan pada pihak lain.
- Tidak memerlukan syarat yang rumit dan membutuhkan banyak waktu.
- Jika pemilik modal ingin menjual atau menyewakan usahanya kepada orang lain, ia tidak harus mengembalikan modalnya.

b. Pinjaman Bank

Apabila aset seorang belum cukup untuk memenuhi keperluan aset, kekurangan modal dapat ditutupi melalui pinjaman bank.

2.3.3 Jenis Modal

Ada tiga jenis modal yang diperlukan saat memulai dan menjalankan suatu usaha tertentu, antara lain: (Dedi 2016)

a. Modal Investasi Awal

Modal awal adalah jumlah pinjaman awal yang biasanya digunakan untuk memulai atau mengembangkan bisnis, biasanya digunakan untuk jangka panjang

b. Modal Operasional

Modal operasional merupakan modal yang harus dipelihara oleh pemilik usaha dalam rangka mendukung inisiatif produksi agar usaha dapat terus beroperasi.

c. Modal Kerja

Modal kerja merupakan sejumlah uang yang harus disediakan oleh pemilik usaha untuk membeli atau menciptakan barang dan jasa yang telah ditentukan.

2.4 Lokasi

2.4.1 Pengertian Lokasi

Area merupakan tempat bisnis beroperasi, atau tempat untuk menghasilkan barang dan jasa yang penting secara ekonomi (Fandy Tjiptono 2014: 92).

Arah penentuan area perusahaan/pabrik dengan tepat ialah untuk dapat membantu perusahaan/pabrik beroperasi atau memproduksi dengan lancar, efektif, dan efisien. Sofjan Assauri (2012:56)

Lamb et al, (2010: 63) menyatakan bahwa memilih tempat atau lokasi yang baik merupakan keputusan yang penting, karena :

- Tempat merupakan komitmen sumber daya jangka panjang yang dapat mengurangi fleksibilitas masa depan usaha.
- Kawasan yang dipertimbangkan harus mampu melakukan peralihan tempat dari segi ekonomi agar dapat mendukung bisnis sehari-hari.
- Kawasan lokal dapat diubah kapan saja jika lokasi adalah nilai. Itu akan menjadi lebih buruk, dan tempat kerja harus dipindahkan atau ditutup.

2.4.2 Faktor-faktor yang Mempengaruhi Lokasi

Menurut Fandy Tjiptono (2014: 92) bahwa ketika memilih lokasi fisik, beberapa faktor harus dipertimbangkan, antara lain:

1. Jalanan, Misalnya, ada tempat-tempat dilewati dengan lancar agar sapat dijangkau oleh kendaraan biasa.
2. Vasibilitas, merupakan area yang mampu memprediksi dengan cara yang tepat secara perspektif.
3. Area tempat berhentinya kendaraan yang tidak terbatas
4. Perluasan, yaitu adanya ruang yang cukup besar untuk perluasan dimasa mendatang.

5. Area, yaitu area yang mendukung produk yang diusulkan misalnya restoran yang terletak dekat sekolah kantor dan sebagainya.
6. Lokasi pesaing, misalnya saat memilih lokasi restoran, penting untuk mempertimbangkan apakah ada restoran lain di lingkungan yang sama atau di jalan yang sama.
7. Peraturan pemerintah, contohnya peraturan pemerintah melarang restoran terlalu dekat dengan rumah atau tempat ibadah.

Lokasi mempunyai bagian utama untuk menjalankan bisnis. Terkait kedekatan lokasi usaha dengan pusat keramaian, kemudahan aksesibilitas (aksesibilitas), keamanan, dan ketersediaan lahan parkir yang cukup luas, umumnya disukai oleh pelanggan. Lokasi yang strategis memudahkan untuk menjangkau pengguna dan juga menjamin keamanan. Dengan demikian, terdapat hubungan antara lokasi strategis dengan daya tarik konsumen untuk membeli suatu produk.

2.4.3 Pemilihan Lokasi

Memilih lokasi yang tepat untuk bisnis sangat penting untuk keberhasilan atau kegagalan masa depan. Buchari Alma (2012: 106) ada dua langkah yang harus dilakukan untuk mendirikan lokasi usaha, yaitu:

- Memastikan penduduk yang akan dilayani
- Menentukan area di sekeliling penduduk yang ada.

Dalam penelitian ini, aspek lokasi akan menggunakan konsep pemilihan lokasi menurut Tjiptono Fandy (2006) dalam penelitian Aprih Santoso dan Widowati Sri (2011;183) dengan indikator

keterjangkauan lokasi, aksesibilitas lokasi yang nyaman, kedekatan dengan fasilitas penunjang lainnya. Hal ini karena aspek lokasi umumnya merupakan faktor yang dipertimbangkan oleh konsumen ketika mengunjungi lokasi produsen atau perusahaan.

2.5 Pendapatan Pedagang

2.5.1 Pengertian Pendapatan Pedagang

Ikatan Akuntan Indonesia (2019:22) mengungkapkan dalam Standar Akuntansi Keuangan Entitas Tanpa Akuntabilitas Publik (SAK ETAP) mendefinisikan Pendapatan adalah penghasilan yang timbul dalam pelaksanaan aktivitas entitas yang biasa dan dikenal dengan sebutan berbeda seperti penjualan, imbalan, bunga, dividen, royalti dan sewa.

Penghasilan merupakan pendapatan tunai sebagai hasil dan telah dibayarkan kepada subyek ekonomi atas dasar prestasi yang disajikan, yakni sebagai penghasilan yang disebabkan oleh usaha perorangan yang dijalankan individu sebagai penghasilan oleh karena kekayaan. Penghasilan yang diperoleh masyarakat atas usaha kerjanya dalam periode tertentu, baik harian, mingguan, bulanan maupun tahunan (Sukirno, 2006). pendapatan adalah arus masuk aset atau peningkatan lainnya (atau kombinasi keduanya) dari pengiriman barang, penyediaan layanan, atau aktivitas lain yang merupakan bisnis utama atau inti perusahaan. Jumlah total yang ditanggung pembeli untuk barang yang dijual, baik tunai maupun non-tunai. (Hery 2015)

2.5.2 Jenis Pendapatan Pedagang

Dalam istilah umum, pemasukan dibagi menjadi tiga golongan yaitu:
(Jaya didalam Budi Wahyono 2011),

- Perolehan, merupakan Pembayaran ketika diterima sesudah seseorang memenuhi tanggungjawab dari orang lain, dikasikan selama sehari, seminggu atau sebulan.
- Pemasukan dari bisnis yang dioperasikan pemilik merupakan produk kotor dikurangi biaya yang dikeluarkan, sedangkan bisnis merupakan bisnis mandiri atau milik keluarga, biasanya tanpa memperhitungkan nilai sewa modal saham dan semua biaya ini.

2.5.3 Sumber Pendapatan Pedagang

Menurut Sumardi dan Evers yang dikutip Riningsih (2005) pendapatan yang diterima seseorang berasal dari berbagai sumber pendapatan yaitu:

- a) Pendapatan sektor formal, yaitu pendapatan yang diterima dari gaji yang diperoleh secara tetap dalam jumlah yang telah ditetapkan.
- b) Pendapatan sektor informal, yaitu pendapatan yang diperoleh dari penghasilan tambahan seperti dagang, tukang dan buruh.
- c) Pendapatan sub intern, yaitu pendapatan yang didapat dari mendirikan usaha sendiri seperti hasil bercocok tanam, hasil dari ternak, hasil dari kebun dan sebagainya.

2.5.4 Faktor-faktor yang Mempengaruhi Pendapatan

Soekartawi (2012) menyebutkan bahwa terdapat beberapa faktor yang mempengaruhi pendapatan , yaitu:

- a. Barang

Tanggung jawab utama tim manajemen penjualan adalah bentuk barang. Karenanya merekalah yang harus menyediakan bentuk barang dalam menanggapi keluhan pelanggan.

b. Harga

Total yang wajib dibayar oleh konsumen agar mereka dapat menerima produk sebagai kompensasi dari penjual

c. Distribusi

Dari sudut pandang produsen hingga konsumen, peningkatan volume penyaluran akan merugikan upaya promosi pembelian.

d. Promosi

Pengembangan merupakan strategi yang digunakan oleh bisnis dengan tujuan utama mendidik, menginspirasi, dan mendorong pelanggan untuk menggunakan program yang disediakan oleh bisnis.

Swastha (2008) menyebutkan bahwa terdapat beberapa faktor yang mempengaruhi pendapatan penjual, yaitu:

- 1) Kemampuan pedagang, yaitu apakah pedagang tersebut dapat menarik pembeli untuk membeli barangnya dan memperoleh pendapatan yang diharapkan.
- 2) Kondisi pasar. Kondisi pasar berkaitan dengan kondisi pasar, jenis pasar, kelompok pembeli di pasar, lokasi perdagangan, frekuensi pembeli dan selera pembeli di pasar.
- 3) Modal. Setiap usaha memerlukan modal yang digunakan untuk kegiatan usaha agar dapat memperoleh keuntungan yang maksimal.

Dalam penjualan, semakin banyak barang yang terjual, semakin tinggi keuntungannya. Untuk meningkatkan jumlah barang yang dijual,

pedagang harus membeli barang dalam jumlah banyak. Oleh karena itu, diperlukan tambahan modal untuk membeli barang guna meningkatkan pendapatan.

- 4) Kondisi organisasi usaha. Semakin besar usaha dagang yang dimiliki, maka penjualan yang juga akan semakin tinggi, sehingga besar kemungkinan keuntungan juga akan semakin besar.
- 5) Faktor lain, misalnya pengenalan produk secara langsung maupun tidak langsung dan kemasan produk yang dapat mempengaruhi pendapatan penjual.

Berdasarkan faktor-faktor di atas, maka dapat disimpulkan bahwa faktor-faktor yang mempengaruhi pendapatan penjual pasar adalah harga barang,, modal usaha, lokasi berdagang.

2.6 Hubungan Antara Variabel

- a) Hubungan antara Harga Barang dengan Pendapatan

Jika pedagang terlalu tinggi untuk menaikkan harga barang dagangannya hanya untuk mendapat untung besar dengan menjual suatu barang, pembeli akan enggan membeli di salah satu pedagang tersebut.

- b) Hubungan antara Modal dengan Pendapatan

Modal adalah faktor produksi ketiga, yang lagi-lagi kekayaan digunakan dengan maksud menjadikan kekayaan. Ini merupakan

"alat produksi buatan manusia". Modal mencakup seluruh barang yang tidak diproses bukan untuk digunakan, tetapi untuk diproses lebih lanjut. Dalam menentukan pendapatan pedagang perlu

ditentukan jumlah barang yang dapat dijual kepada pembeli dengan harga yang tetap maka dari itu pendapatan tepat dalam penghasilan.

c) Hubungan antara Lokasi dengan Pendapatan

Pemilihan lokasi usaha merupakan salah satu faktor terpenting yang dapat menunjang keberhasilan suatu usaha. Prinsip dasar memilih bisnis adalah lokasi harus profesional. Ruang yang terorganisir tidak harus menjadi tempat yang sibuk dengan banyak orang yang melakukannya. Tempat yang sepi dan jauh dari keramaian terkadang disebut sebagai strategi untuk bisnis tertentu dengan target pelanggan tertentu. Lokasi bisnis tidak harus berada di jalur cepat. Untuk memilih tempat bekerja, usahakan untuk menghindari kemungkinan gangguan, seperti kantong, usahakan memilih tempat yang mudah dijangkau baik dengan kendaraan pribadi maupun umum.

2.7 Penelitian Terdahulu

Penelitian sebelumnya digunakan sebagai alat untuk memberikan gambaran penelitian yang akan datang. Manfaat yang diperoleh berupa pemahaman umum tentang bagaimana mengembangkan kerangka konseptual, bagaimana mengelola data, dan memberikan gambaran tentang objek penelitian melalui temuan dari penelitian sebelumnya.

1. Penelitian yang dilakukan oleh Andre Febriantoni 2019 dengan judul “Pengaruh Harga Barang dan Modal Terhadap Pendapatan Pedagang Dalam Perspektif Ekonomi Islam” tujuan penelitian ini yaitu untuk mengetahui harga barang dan modal terhadap Pendapatan Pedagang di Pasar Bambu Kuning Trade Center Bandar Lampung yang karena setiap pedagang tentunya harus tepat dalam

menetapkan harga barang dagangan mereka untuk dapat memikat konsumen, karena harga juga dapat disesuaikan dengan jenis dari bahan produk yang diperjual belikan oleh mereka. Disisi lain keadaan pasar Bambu kuning yang sudah 5 tahun terakhir mengalami penurunan jumlah pengunjung yang tentunya sangat mempengaruhi pendapatan pedagang pasar Bambu Kuning Trade Center Bandar Lampung, karena dengan penetapan harga dan jumlah pengunjung yang menurun pedagang juga kesulitan untuk memutar modal mereka dari pendapatan yang mereka harapkan. Berdasarkan hasil penelitian yang telah dilakukan, bahwa harga dapat dilihat dari T hitung variabel Harga barang (X1) tidak berpengaruh dan tidak signifikan, harga barang tidak memiliki kontribusi terhadap pendapatan pedagang. oleh karena itu harga barang tidak berpengaruh terhadap pendapatan, karena tidak semua konsumen membeli suatu barang berdasarkan harga. Harga murah belum tentu konsumen tertarik, karena setiap konsumen memiliki daya tarik yang berbeda-beda, baik dari segi kualitas barang, merek barang. Dari hasil analisis bahwa dari nilai T hitung bahwa variable (X2) yakni Modal tidak berpengaruh dan tidak signifikan yakni memiliki kontribusi terhadap pendapatan pedagang. Pengaruh harga barang dan modal secara simultan terhadap pendapatan pedagang. dari hasil uji regresi berganda diketahui bahwa variable harga barang dan modal tidak berpengaruh secara simultan dan tidak signifikan terhadap pendapatan pedagang Pasar Bambu Kuning Trade Center Bandar Lampung.

2. Penelitian yang dilakukan oleh Nur Ika Mauliyah yang berjudul

“Strategi Penentuan Harga Jual Sayuran Pada Pedagang Pasar Tradisional (Studi Fenomenologi Pedagang Sayur Di Bilitar)” yang bertujuan untuk mengetahui bagaimana para pedagang sayur menentukan harga jual sayuran.

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

4. Penelitian terdahulu yang di lakukan oleh Asmawati yang berjudul

“Pengaruh Modal, Lokasi, dan Jam Kerja terhadap Tingkat Pendapatan Pedagang Pasar Tradisional” yang di latar belakanginya banyaknya pedagang yang mengeluh tentang pendapatan.

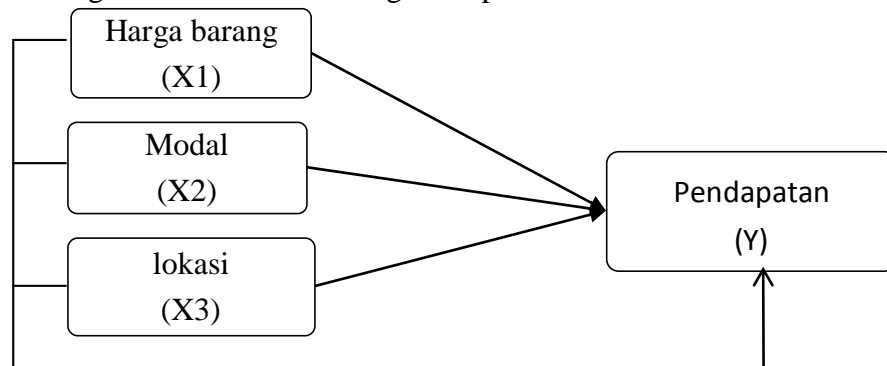
5. Penelitian terdahulu yang di lakukan oleh Dian Safitri yang berjudul

“Pengaruh Lokasi Usaha Dagang terhadap Pendapatan Pedagang Pakaian di Pasar” yang dari hasilnya tidak mendapati pengaruh antara variabel lokasi usaha terhadap pendapatan pedagang”

2.8 Kerangka Pemikiran

Dalam penelitian ini, akan mengkaji perubahan jangka panjang pada harga barang, modal, dan lokasi yang mempengaruhi harga, serta perubahan jangka pendek di lokasi tersebut yang mempengaruhi harga. Ini juga akan memeriksa perubahan jangka panjang dalam modal dan lokasi yang mempengaruhi harga yang disebabkan oleh perubahan jangka panjang dalam usaha, yang digunakan sebagai variabel

intervening. Berikut adalah kerangka berpikir:



Gambar 2.1 Kerangka Pemikiran

2.9 Hipotesis

1. Hubungan Harga Barang dengan Pendapatan Pedagang

Jika pedagang terlalu tinggi menaikkan harga suatu barang demi mendapatkan laba yang besar dengan menjual sesuatu, maka pembeli akan berpindah ketempat lain. (Andre Febriantoni 2019)

H1 = Harga Barang berpengaruh negatif terhadap Pendapatan Pedagang di Pasar Tradisional Marisa

2. Hubungan Modal dengan Pendapatan Pedagang

Pendapatan adalah elemen yang sangat penting dalam bisnis perdagangan. Besar kecilnya modal kerja pasti akan mempengaruhi pendapatan yang di peroleh seorang pedagang. Adanya pandemi virus corona-19 telah menurunkan pendapatan para pedagang, sehingga besaran dana tidak terlalu berpengaruh terhadap pendapatan para pedagang, dan semakin tinggi modal kerja maka semakin tinggi pula pendapatannya. (Nisa Miftaquel Rohma, 2021) H2 = Modal tidak berpengaruh positif terhadap Pendapatan Pedagang di Pasar Tradisional Marisa.

3. Hubungan Lokasi dengan Pendapatan Pedagang

Menentukan lokasi setiap bisnis merupakan tugas penting bagi pemasar. Sebab lokasi usaha bagi perdagangan eceran merupakan penentu utama pendapatan. Pendapat tersebut juga didukung oleh Swastha, (2001:193) bahwa lokasi toko dapat memaksimalkan penjualan dan keuntungan, dirancang untuk mengambil lokasi strategis yang dapat menarik konsumen dari pesaing. (Asmawati, 2019)

H3 = Lokasi berpengaruh positif terhadap Pendapatan pedagang di Pasar Tradisional Marisa

4. Hubungan Harga Barang, Modal, dan Lokasi dengan Pendapatan Pedagang

Dapat dijelaskan bahwa X1 yaitu harga barang, X2 modal, dan X3 Lokasi sangat penting dalam usaha perdagangan. Yakni harga barang (XI) jika pedagang terlalu tinggi menaikkan harga suatu barang demi mendapatkan laba yang besar, maka pembeli akan berpindah

ketempat lain. Begitupun modal (X2) yang yang di keluarkan oleh seorang pedagang itu besar maka semakin besar pula pendapatannya. Lokasi (X3) dalam kaitannya dengan hubungan perdagangan merupakan faktor yang sangat penting. Karena lokasi usaha perdagangan eceran merupakan sumber pendapatan utama. Maka dari itu dapat disimpulkan bahwa semua variabel secara bersama-sama (Simultan) berpengaruh Positif terhadap Pendapatan

Pedagang sesuai dengan sisi letaknya masing-masing.

H4 = Harga Barang, dan modal secara bersama-sama (simultan) tidak berpengaruh atau tidak signifikan terhadap pendapatan pedagang, sedangkan Lokasi berpengaruh Positif terhadap Pendapatan Pedagang

BAB III METODE PENELITIAN

3.1 Objek Penelitian

Menurut Sugiyono (2014:20) objek penelitian adalah sebagai berikut:

“Karakteristik atau sifat atau nilai seseorang, objek atau kegiatan yang mempunyai variasi tertentu, yang peneliti tentukan untuk dipelajari, kemudian ditarik kesimpulan”

Pengamatan ini dilatarbelakangi oleh Pasar Tradisional Marisa desa Batu Pasang karena pasar ini dekat dengan peneliti dan mudah untuk mendapatkan datanya.

3.2 Metode Penelitian

Menurut Arikunto (2019, hlm. 136) metode penelitian adalah cara utama yang digunakan peneliti untuk mencapai tujuan dan menentukan jawaban atas masalah yang diajukan.

Jadi, dapat disimpulkan bahwa yang dimaksud dengan metode penelitian adalah metode atau prosedur sistematis yang dilakukan untuk memperoleh kebenaran, kondisi, alasan, akibat dari suatu fenomena yang berpedoman pada pertimbangan logis yang didukung oleh data yang cukup sebagai bukti nyata. yang dapat saya lihat, amati, dan bahkan alami semua orang (secara objektif; bukan asumsi pribadi).

Metode penelitian yang digunakan dalam penelitian ini adalah penelitian Kuantitatif, yaitu dengan cara mengumpulkan data, mengolah data, dan menganalisa data sebelum menulis kesimpulan.

3.3 Operasionalisasi Variabel Penelitian

Variabel penelitian adalah sifat atau nilai seseorang, objek atau kegiatan yang mempunyai variasi tertentu, ditentukan oleh peneliti untuk dipelajari dan kemudian ditarik suatu kesimpulan. (Sugiyono, 2019:68).

Variabel adalah segalanya bagi peneliti yang perlu dianalisis untuk mendapatkan informasi tentangnya, dan kemudian ditarik kesimpulan. Pada prinsipnya variabel dapat didefinisikan sebagai suatu karakteristik seseorang atau sesuatu yang memiliki “variasi” dari satu orang ke orang lain atau dari satu hal ke hal lainnya. Dan variabelnya juga dapat berupa kualitas karya atau kegiatan ilmiah tertentu. Tinggi badan, berat badan, sikap, motivasi, kepemimpinan, disiplin kerja adalah karakteristik individu. Menurut hubungan antara variabel dengan variabel lain dalam penelitian ini memiliki dua variabel, yaitu:

1. Variabel Bebas

Variabel-variabel tersebut, yang merupakan variabel independen atau independen, sering disebut sebagai variabel stimulus, prediktor, dan antenna. Di Indonesia sering disebut sebagai variabel bebas. Variabel bebas adalah variabel yang mempengaruhi atau berkontribusi terhadap perubahan atau munculnya variabel terikat. Secara umum, X digunakan sebagai notasi. Variabel yang digunakan dalam proposal ini antara lain:

- Harga Barang X_1
- Modal X_2
- Lokasi X_3

2. Variabel Terikat

Dependent atau variabel terikat, variabel ini sering disebut sebagai variabel keluaran, ukuran, hasil. Ini sering disebut variabel terikat di Indonesia. Variabel terikat adalah variabel yang dipengaruhi atau hasil dari variabel terikat. Dalam penelitian independen ini adalah pendapatan pedagang pasar (Y).

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

No	Variabel Penelitian	Definisi Operasional	Indikator	Skala Penelitian
1	Harga Barang (X1)	Pendapatan di yang oleh penjual n sebuah produhbelian dijual nya dan konsumen yaitu harga pengorbanan sebuah pengeluaran atau mendapatkan untuk barang. suatu	a. Kenaikan harga barang terjadi karena adanya keputusan pemerintah b. Isu yang terkait tentang kebijakan pemerintah yang belum resmi mengenai penetapan harga barang dan jumlah barang c. Adanya kelangkaan atau kurangnya persediaan barang yang menyebabkan kenaikan harga d. Banyaknya permintaan jumlah barang akan menimbulkan kenaikan harga barang	Skala Likert
2	Modal (X2)	Sesuatu gunak yang mendirikan untuk menjalankan dan usaha	a. Modal usaha menjadi faktor utama dalam kemajuan usaha saya b. Modal usaha bisa didapat dari modal	Skala Likert

			<p>sendiri atau pinjaman</p> <p>c. Semakin besar modal usaha semakin banyak barang yang bisa di tawarkan kepada pembeli</p> <p>d. Semakin besar modal usaha saya, maka pendapatan saya semakin meningkat.</p>	
3	Lokasi (X3)	Pusat perbelanjaan	<p>a. Akses menuju Pasar Tradisional Marisa mudah di jangkau</p> <p>b. Pasar Tradisional Marisa mudah terlihat dari pinggir jalan</p> <p>c. Pasar Tradisional Marisa hanya satusatunya di kecamatan Marisa</p> <p>d. Lokasi Pasar Tradisional Marisa mempengaruhi kelancaran kegiatan perdagangan saya</p>	Skala Likert
4	Pendapatan (Y)	Penghasilan yang didapatkan pedagang berupa uang	<p>a. Pendapatan yang saya terima cukup untuk menutupi beban yang di keluarkan</p> <p>b. Pendapatan lebih banyak diterima di hari-hari tertentu, seperti hari minggu atau menjelang hari raya.</p> <p>c. Pendapatan yang dihasilkan tergantung jumlah barang yang di tawarkan.</p> <p>d. Jumlah pendapatan bergantung pada barang yang</p>	Skala Likert

			ditawarkan pedagang	oleh	
--	--	--	------------------------	------	--

3.4 Populasi dan Sampel Penelitian

3.4.1 Populasi

Populasi adalah jumlah keseluruhan yang terdiri dari: Benda/subyek yang mempunyai besaran dan sifat tertentu yang ditentukan oleh peneliti yang diteliti dan ditarik kesimpulan darinya. Jadi populasi tidak hanya terdiri dari orang-orang, tetapi dari benda dan hal lain. Populasi tidak hanya mencakup jumlah subjek/objek yang dipelajari, tetapi juga semua atribut/karakteristik subjek/objek. Dengan demikian, dalam penelitian ini populasi pedagang yang ada dipasar Tradisional Marisa sejumlah 290.

3.4.2 Sampel Penelitian

Sampel adalah bagian dari jumlah dan sifat yang dimiliki oleh populasi. Jika populasinya besar, dan peneliti tidak dapat mempelajari semua yang ada dalam populasi, misalnya karena keterbatasan dana, tenaga dan waktu, maka peneliti dapat menggunakan sampel yang diambil dari populasi tersebut. Apa yang dipelajari dari percobaan, kesimpulan dapat diterapkan pada populasi. Untuk itu sampel yang diambil dari populasi harus benarbenar representatif (mewakili).

3.4.3 Teknik Pengambilan Sampel

Teknik pengambilan sampel yang digunakan adalah *simple random sampling* adalah cara pengambilan sampel dari anggota populasi dengan menggunakan acak tanpa memperhatikan strata (tingkatan) dalam anggota populasi tersebut. Jumlah sampel dalam penelitian ini ditentukan dengan menggunakan rumus slovin, yaitu:

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

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

1 = bilangan konstan

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

$$n = \frac{290}{1 + (290 \times 0,1^2)}$$

$$n = \frac{290}{3,9}$$

$n = 74,3$ dibulatkan jadi 74

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

Berikut ini adalah daftar 74 pedagang:

Tabel 3.2 Daftar Pedagang

No	Jenis Dagangan	Jumlah Pedagang
1	Rempah-Rempah	10
2	Pakaian	10
3	Sayuran	10
4	Ikan Basah	10
5	Barang Campuran	4
6	Buah-buahan	7
7	Makanan	3
8	Sendal dan Sepatu	7
9	Daging	7
10	Obat	2
11	Kosmetik	2
12	Mainan	1
13	Beras	1

Sumber Data : Dinas Perindagkop 2021

3.5 Jenis dan Sumber Data dan Tehnik Pengumpulannya

Berdasarkan pada jenis datanya, penelitian ini merupakan penelitian kuantitatif. Metode ini disebut metode kuantitatif karena data survei bersifat numerik dan dianalisis menggunakan statistik. Hasil yang digunakan untuk analisis dalam penelitian ini adalah data primer. Data primer dikumpulkan secara bersama, dalam hal ini peneliti menggunakan sumber data yang tersedia untuk mengumpulkan data atau informasi secara berkala. Data yang diperoleh dari data dasar ini harus diolah kembali. Sumber data yang menyediakan data langsung ke database. Data primer adalah data yang diambil dari sumber data primer atau sumber primer di lapangan, seperti hasil pengisian kuesioner.

Pengumpulan data merupakan langkah awal dalam pengumpulan data pada penyelidikan pengumpulan data merupakan langkah yang sangat penting karena data yang dikumpul akan digunakan untuk memecahkan masalah penelitian atau untuk menguji hipotesis yang telah di kemukakan. Teknik pengumpulan data yang digunakan dalam kajian ini termasuklah:

1. Studi Pustaka

Studi kepustakaan adalah karangan karya ilmiah yang memuat pendapat berbagai pakar tentang suatu masalah, darinya diambil kesimpulan dan juga penelitian baik yang diperoleh dari buku-buku teori yang dibahas dengan mereview, membaca dan mempelajari berbagai buku, jurnal dan informasi dari berbagai sumber. . penelitian terkait.

2. Kuesioner (angket)

Kuesioner adalah instrumen teknik pengumpulan data yang dilakukan melalui cara non-lisan untuk penjawab. Menurut Iskandar, Kuosioner ini alat riset yang terdiri atas beberapa pernyataan tertulis yang efektif ketika

peneliti menentukan variabel yang akan diukur dan apa yang diharapkan dari penjawab. Skala pengukuran angket yang digunakan dalam metode ini adalah Skala Likert yang digunakan untuk mengukur sikap, pendapat, dan tanggapan individu atau kelompok individu terhadap fenomena sosial dengan menggunakan skala likert, ubahlah variabel indikator. variabel yang akan diukur menjadi indikator tersebut dijadikan sebagai tolak ukur untuk menyusun pernyataan-pernyataan. Jawaban setiap pernyataan menggunakan Skala Likert dapat berupa kata-kata dan pemberian skoring, sebagai berikut:

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

3.6 Metode Analisis Data

Sudut pandang metodologi yang digunakan dalam penelitian ini untuk analisis data deskriptif. Analisis deskriptif mencoba untuk menggambarkan berbagai karakteristik dan metode deskriptif kuantitatif dari data sampel. Deskriptif kuantitatif merupakan upaya sistematis secara sadar untuk memberikan jawaban atas pertanyaan atau memperoleh informasi yang lebih rinci dan lengkap tentang suatu fenomena melalui penggunaan metode kuantitatif pada tingkat penelitian. Statistik deskriptif, seperti mean, median, modus, presentase, kuintil, kuartil, dalam bentuk analisis numerik atau gambar atau grafik.

3.6.1 Uji Validitas dan Uji Reliabilitas

a. Uji Validitas

Validitas mengacu pada sejauh mana suatu unit pengukuran dapat mengukur apa yang seharusnya diukur (*a valid measure if it succesfully measure the phenomenon*). Jika $r_{hitung} > r_{tabel}$ maka instrumen atau item-item pertanyaan berkorelasi signifikan

terhadap skor total (dinyatakan valid). Dalam pengujian validitas ini penulis menggunakan program *computer statistic* seperti SPSS 22.

b. Uji Reliabilitas

Uji reliabilitas dilakukan pada perintah kuesioner. Tes ini digunakan untuk menganalisis suatu survei yang mewakili suatu variabel atau konstruk. Sebuah survei dikatakan reliabel atau dapat dipercaya jika respon seseorang terhadap item tertentu konsisten atau konsisten dari waktu ke waktu. Jika nilai (α) $>0,6$, maka detektor disebut reliabel.

3.6.2 Analisis Regresi Berganda

Contoh yang digunakan dalam penelitian ini adalah contoh regresi linier berganda. Prinsip regresi berganda tidak berbeda dengan yang sederhana. Namun, regresi sederhana hanya menggunakan satu variabel independen untuk memprediksi variabel dependen, sedangkan regresi berganda menggunakan beberapa variabel independen. Bentuk umum model regresi linier ganda variabel independen adalah: $Y = a + B_1X_1 + B_2X_2 + B_3X_3 +$

Keterangan:

Y = keputusan

A = konstanta

B = koefisien regresi

X_1 = *Harga Barang*

X_2 = *Modal*

X_3 = *Lokasi*

3.6.3 Pengujian Hipotesis

a. Uji Parsial (Uji T)

Uji t merupakan uji koefisien regresi parsial digunakan untuk mengetahui apakah variabel bebas X_1 berpengaruh terhadap variabel terikat Y . Uji t dilakukan agar dapat diketahui apakah didalam model regresi independent secara parsial dapat berpengaruh signifikan terhadap variabel independent.

Kriteria di katakan signifikan, jika:

1. Jika nilai signifikan lebih kecil dari 0,5 maka hasilnya signifikan
2. Jika nilai signifikan lebih besar dari 0,5 maka hasilnya tidak signifikan.

Kriteria dikatakan positif atau negatif, jika:

1. Jika, $t_{hitung} > t_{tabel}$ maka H_1 di terima dan H_0 di tolak
2. Jika, $t_{hitung} < t_{tabel}$ maka H_1 di tolak dan H_0 di terima Agar dapat mengetahui variabel independen (X) manakan yang lebih dominan terhadap variabel dependen (Y) makan cara yang di gunakan adalah melihat tabel koefisien di kolom beta standar didalam program SPSS 2022.

b. Uji Simultan (Uji F)

Uji F adalah untuk menentukan bagaimana variabel X_1 , X_2 , X_3 berhubungan dengan variabel bebas Y .

c. Koefisien Determinasi (R^2)

Nilai koefisien determinasi (R^2) adalah metode ini penting dalam regresi karena dapat memberi tahu bahwa model regresi yang diprediksi benar. Dengan kata lain, periksa data itu sendiri secara acak

untuk melihat jenis regresi mana yang paling baik memprediksinya. Nilai R^2 menunjukkan bahwa variabel dependen adalah parameter yang tercatat pada variabel independen X . Jika nilai koefisien determinasi adalah 0, maka variasi Y tidak dapat dijelaskan oleh X . Jika koefisien determinasinya adalah 1 maka semua regresi berada pada titik garis pengawasan. Jadi apakah persamaan regresi tersebut positif atau negatif ditentukan oleh R^2 yang memiliki nilai antara nol dan satu. Dalam hal ini, nilai koefisien determinasi sama dengan satu, artinya perbedaan antara Y tinggi dan rendah disebabkan oleh X .

BAB IV HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

4.1 Gambaran Umum Pasar Tradisional Marisa

Sejarah Kabupaten Pohuwato tidak dapat dipisahkan dari pembentukan Provinsi Gorontalo. Gorontalo pada zaman kolonial diberi nama *Afdeling* Gorontalo. Daerah ini dibagi menjadi beberapa *onder afdeling* seperti *Onder Afdeling* Boalemo yang terdiri dari Paguyaman, Tilamuta, dan Paguat. Daerah Paguat merupakan pengucapan Orang Belanda untuk Pohuwato. Paguat pada zaman Belanda terkenal dengan tambang emasnya. Perusahaan yang beroperasi misalnya *Exploration Paguat Syndicate*. Setelah proklamasi kemerdekaan Indonesia, *Afdeling* Gorontalo ditetapkan sebagai Kabupaten Gorontalo yang didalamnya terdapat Kawedanan Boalemo. Kemudian Kawedanan Boalemo berubah menjadi Pembantu Bupati Wilayah Kerja Paguat yang meliputi 5 Kecamatan yaitu: Paguyaman, Tilamuta, Paguat, Marisa, dan Popayato. Selanjutnya pada tahun 1990an, Tokoh masyarakat dari 5 kecamatan tersebut bertemu di Tilamuta untuk membicarakan pembentukan Kabupaten baru. Hasilnya adalah, wilayah barat yaitu Marisa, Paguat, dan Popayato memilih ibukota di Marisa karena letaknya yang tepat di tengah sedangkan wilayah timur yaitu Paguyaman dan Tilamuta memilih ibukota di Tilamuta. Gubernur Sulawesi Utara menyarankan supaya Kabupaten Boalemo dibentuk terlebih dahulu tanpa mempermasalahkan ibukota agar pemekaran tidak tertunda, hal ini dikarenakan Kabupaten Gorontalo saat itu sangatlah luas dan akan diangkat statusnya menjadi provinsi baru.

Akhirnya tahun 1999 Kabupaten Boalemo terbentuk dengan ibukota sementara di Tilamuta dan dalam jangka lima tahun ibukota harus berpindah ke Marisa. Selanjutnya tahun 2000 Provinsi

Gorontalo yang terdiri dari Kota Gorontalo, Kabupaten Gorontalo dan Kabupaten Boalemo terbentuk. hari demi hari berlalu, Tilamuta masih mempertahankan wilayahnya sebagai ibukota sedangkan Paguat, Popayato dan Marisa ingin segera pindah ibukota. Anggota DPRD

Boalemo berangkat ke Jakarta untuk berkonsultasi dengan Departemen Dalam Negeri. Isu-isu provokatif juga berhembus di masyarakat. Untuk menghindari konflik, maka segera diputuskan bahwa akan segera dibentuk Kabupaten baru bernama Pohuwato. Nama Pohuwato dipilih sebagai nama kabupaten karena nilai historisnya. Nama Pohuwato juga merupakan nama dialek Bahasa Gorontalo yang dituturkan di wilayah ini. Proses pemekaran mencapai puncaknya dengan disahkannya Undang-undang Nomor 6 tahun 2003 tentang Pembentukan Kabupaten Bone Bolango dan Kabupaten Pohuwato di Propinsi Gorontalo.

Pasar tradisional marisa berada di Desa Botubilotahu (Jl. Sultan Amai, Kecamatan.Marisa Kabupaten Pohuwato) pasar ini berfungsi setiap hari tetapi pada hari sabtu dan minggu memiliki peningkatan pedagang dan pembeli. Berikut ini adalah daftar jenis dagangan yang terdapat dalam pasar tersebut:

Tabel 4.1

Jenis Dagangan	
No	Jenis Dagangan

1	Rempah-Rempah
2	Pakaian
3	Sayuran
4	Ikan Basah
5	Barang Campuran
6	Buah-buahan
7	Makanan
8	Sendal dan Sepatu
9	Daging
10	Obat
11	Kosmetik
12	Mainan
13	Beras
14	Kaset
15	Kopi
16	Kelapa parut
17	Sagu
18	Parfum
19	Menjahit
20	Buku
22	Alat tulis kantor
23	Topi dan Tas

Sumber Data : Dinas Perindagkop Tahun 2021

4.2 Deskripsi Responden Berdasarkan Usia

Frequencies

Statistics

	USIA	Jenis Kelamin	Jenis Usaha
N Valid	74	74	74
Missing	0	0	0
Mean	2,50	1,53	
Median	2,00	2,00	
Minimum	1	1	
Maximum	4	2	
Sum	185	113	

Frequency Table

Tabel 4.2 Usia

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid 11-20	1	1,4	1,4	1,4
21-30	39	52,7	52,7	54,1
31-40	30	40,5	40,5	94,6
41-50	4	5,4	5,4	100,0
Total	74	100,0	100,0	

Dari tabel diatas menunjukkan bahwa Usia 11-20 tahun berjumlah 1 orang, Usia 21-30 tahun berjumlah 39 orang, Usia 31-40 tahun berjumlah 30 orang, dan Usia 41-50 tahun berjumlah 4 orang dari 74 responden.

4.2.1 Deskripsi Responden Berdasarkan Jenis Kelamin

Tabel 4.3 Jenis Kelamin

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid Perempuan	35	47,3	47,3	47,3
Laki-laki	39	52,7	52,7	100,0
Total	74	100,0	100,0	

Dari tabel diatas menunjukkan bahwa yang berjenis kelamin Perempuan berjumlah 35 orang, dan Laki-Laki berjumlah 39 orang, dari 74 responden.

4.2.2 Deskripsi Responden Berdasarkan Jenis Usaha

Tabel 4.4 Jenis Usaha

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid Beras	1	1,4	1,4	1,4
Buah-Buahan	7	9,5	9,5	10,8
Campuran barang harian	4	5,4	5,4	16,2
Daging	7	9,5	9,5	25,7
Ikan Basah	10	13,5	13,5	39,2
Kosmetik	2	2,7	2,7	41,9
Mainan	1	1,4	1,4	43,2

Makanan	3	4,1	4,1	47,3
Obat	2	2,7	2,7	50,0
Pakaian	10	13,5	13,5	63,5
Rempah-Rempah	10	13,5	13,5	77,0
Sayuran	10	13,5	13,5	90,5
Sendal dan Sepatu	7	9,5	9,5	100,0
Total	74	100,0	100,0	

Dari tabel diatas menunjukkan bahwa yang memiliki jenis usaha Beras berjumlah 1 orang, Buah-Buahan berjumlah 7 orang, Campuran barang harian 4 orang, Daging berjumlah 7 orang, Ikan Basah berjumlah 10 orang, Kosmetik berjumlah 2 orang, Mainan berjumlah 1 orang, Makanan berjumlah 3 orang, Obat berjumlah 2 orang, Pakaian berjumlah 10 orang, Rempah-Rempah berjumlah 10 orang, Sayuran berjumlah 10 orang, Sendal dan Sepatu berjumlah 7 orang, dari 74 responden.

4.3 Analisi Data

4.3.1 Deskripsi Variabel Penelitian

Deskripsi hasil penelitian ini digunakan untuk menentukan penilaian responden untuk variabel penelitian meliputi kepemimpinan, lingkungan kerja, dan motivasi kerja memenuhi kriteria sebagai berikut:

Tabel 4.5
Harga Barang
X1.1

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid 4	6	8,1	8,1	8,1
5	68	91,9	91,9	100,0
Total	74	100,0	100,0	

Dari tabel diatas yang menjawab Setuju sebanyak 6 orang atau 8,1% orang dan yang Sangat Setuju sebanyak 68 orang atau 91,9% orang dari 74 responden.

X1.2

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid 4	11	14,9	14,9	14,9
5	63	85,1	85,1	100,0
Total	74	100,0	100,0	

Dari tabel diatas yang menjawab Setuju sebanyak 11 orang atau 14,9% dan yang Sangat Setuju sebanyak 63 orang atau 85,1% dari 74 responden.

X1.3

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid 3	1	1,4	1,4	1,4
4	7	9,5	9,5	10,8
5	66	89,2	89,2	100,0
Total	74	100,0	100,0	

Dari tabel diatas yang menjawab Netral sebanyak 1 orang atau 1,4%, Setuju sebanyak 7 orang atau 9,5% dan yang Sangat Setuju sebanyak 66 orang atau 89,2% dari 74 responden.

X1.4

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid 4	15	20,3	20,3	20,3
5	59	79,7	79,7	100,0
Total	74	100,0	100,0	

Dari tabel diatas yang menjawab Setuju sebanyak 15 orang atau 20,3% dan yang Sangat Setuju sebanyak 59 orang atau 79,7% dari 74 responden.

Frequency Table

Tabel 4.6
Modal X2.1

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid 4	6	8,1	8,1	8,1
5	68	91,9	91,9	100,0
Total	74	100,0	100,0	

Dari tabel diatas yang menjawab Setuju sebanyak 6 orang atau 8,1% dan yang Sangat Setuju sebanyak 68 orang atau 91,9% dari 74 responden

X2.2

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid 4	6	8,1	8,1	8,1
5	68	91,9	91,9	100,0
Total	74	100,0	100,0	

Dari tabel diatas yang menjawab Setuju sebanyak 6 orang atau 8,1% dan yang Sangat Setuju sebanyak 68 orang atau 91,9% dari 74 responden

X2.3

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid 4	6	8,1	8,1	8,1
5	68	91,9	91,9	100,0
Total	74	100,0	100,0	

Dari tabel diatas yang menjawab Setuju sebanyak 6 orang atau 8,1% dan yang Sangat Setuju sebanyak 68 orang atau 91,9% dari 74 responden

X2.4

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid 4	7	9,5	9,5	9,5
5	67	90,5	90,5	100,0
Total	74	100,0	100,0	

Dari tabel diatas yang menjawab Setuju sebanyak 7 orang atau 9,5% dan yang Sangat Setuju sebanyak 67 orang atau 90,5% dari 74 responden.

Frequency Table

Tabel 4.7
Lokasi X3.1

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid 4	12	16,2	16,2	16,2
5	62	83,8	83,8	100,0
Total	74	100,0	100,0	

Dari tabel diatas yang menjawab Setuju sebanyak 14 orang atau 16,2% dan yang Sangat Setuju sebanyak 62 orang atau 83,8% dari 74 responden.

X3.2

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid 4	15	20,3	20,3	20,3
5	59	79,7	79,7	100,0
Total	74	100,0	100,0	

Dari tabel diatas yang menjawab Setuju sebanyak 15 orang atau 20,3% dan yang Sangat Setuju sebanyak 59 orang atau 79,7% dari 74 responden.

X3.3

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid 4	13	17,6	17,6	17,6
5	61	82,4	82,4	100,0
Total	74	100,0	100,0	

Dari tabel diatas yang menjawab Setuju sebanyak 13 orang atau 17,6% dan yang Sangat Setuju sebanyak 61 orang atau 82,4% dari 74 responden.

X3.4

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid 4	15	20,3	20,3	20,3

5	59	79,7	79,7	100,0
Total	74	100,0	100,0	

Dari tabel diatas yang menjawab Setuju sebanyak 15 orang atau 20,3% dan yang Sangat Setuju sebanyak 59 orang atau 79,7% dari 74 responden.

Frequency Table

Tabel 4.8
Pendapatan Pedagang Y1

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid 4	4	5,4	5,4	5,4
5	70	94,6	94,6	100,0
Total	74	100,0	100,0	

Dari tabel diatas yang menjawab Setuju sebanyak 4 orang atau 5,4% dan yang Sangat Setuju sebanyak 70 orang atau 94,6% dari 74 responden.

Y2

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid 4	5	6,8	6,8	6,8
5	69	93,2	93,2	100,0
Total	74	100,0	100,0	

Dari tabel diatas yang menjawab Setuju sebanyak 5 orang atau 6,8% dan yang Sangat Setuju sebanyak 69 orang atau 93,2% dari 74 responden. **Y3**

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid 4	6	8,1	8,1	8,1
5	68	91,9	91,9	100,0
Total	74	100,0	100,0	

Dari tabel diatas yang menjawab Setuju sebanyak 6 orang atau 8,1% dan yang Sangat Setuju sebanyak 68 orang atau 91,9% dari 74 responden.

Y4

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid 4	7	9,5	9,5	9,5
5	67	90,5	90,5	100,0
Total	74	100,0	100,0	

Dari tabel diatas yang menjawab Setuju sebanyak 7 orang atau 9,5% dan yang Sangat Setuju sebanyak 67 orang atau 90,5% dari 74 responden.

4.4 Uji Validitas

Uji Validitas dilakukan untuk mengetahui tingkat validitas dan kemampuan alat ukur. Tes ini dilakukan pada responden pedagang pasar.

Uji Validitas digunakan untuk mengetahui seberapa teliti kuesioner menjalankan fungsi pengukurannya. Dengan bantuan program SPSS 22, penelitian ini menggunakan analisis faktor untuk mengukur validitas, dan besar sampel untuk menguji validitas adalah 74

Responden.

Tabel 4.9 Uji Validitas

No	Variabel	Indikator	R Tabel	R Hitung	Keterangan
1	Harga Barang (X1)	X1.1	0.228	0,752	Valid
		X1.2		0,845	Valid
		X1.3		0,794	Valid
		X1.4		0,915	Valid
2	Modal (X2)	X2.1	0.228	0,900	Valid
		X2.2		0,948	Valid
		X2.3		0,948	Valid
		X2.4		0,958	Valid
3	Lokasi (X3)	X3.1	0.228	0,869	Valid
		X3.2		0,864	Valid
		X3.3		0,925	Valid
		X3.4		0,936	Valid
4	Pendapatan Pedagang (Y)	Y1	0.228	0,740	Valid
		Y2		0,833	Valid
		Y3		0,919	Valid
		Y4		0,949	Valid

Hasil Olah data SPSS 22

Dari tabel diatas menunjukkan bahwa R Hitung lebih besar dari R Tabel sebesar 0,228 (n-k atau 74-2) dengan signifikan lebih kecil dari 0,05 maka pada setiap variabel uji validitas di nyatakan valid. Menurut (Asra, Irawan, & Purwoto, 2015 dalam K Muslimin, S Sulfianty, 2020)

4.5 Uji Reliabilitas

Tabel 4.10 Uji Reliabilitas

No	Variabel	Alpha Cronbach's		Keterangan
1	X1	0,845	0,60	Reliabel
2	X2	0,955	0,60	Reliabel
3	X3	0,920	0,60	Reliabel
4	Y	0,944	0,60	Reliabel

Dari tabel di atas terlihat bahwa nilai cronbach's alpha dari variabel X1, X2, X3 dan variabel Y menghasilkan nilai cronbach's alpha lebih besar dari 0,60 yang artinya tingkat reliabilitas variabel X1, X2, X3 dan Y tinggi, menurut (Asra, Irawan, & Purwoto, 2015 dalam K Muslimin, S Sulfianty, 2020) sebagai berikut:

- $< 0,31$: Sangat Rendah
- $0,31 < 0,51$ Rendah
- $0,51 < 0,71$ Cukup Tinggi
- $0,71 < 0,91$ Tinggi
- $0,91 < 1,00$ Sangat Tinggi

4.6 Regresi Linear Berganda

Analisis dalam penelitian ini adalah regresi linier berganda terdapat satu variabel terikat dan tiga variabel bebas yaitu Harga Barang (X1), Modal (X2), Lokasi (X3) dan Pendapatan Pedagang (Y) sebagai variabel terikat. Hasil pengolahan data dengan menggunakan SPSS 22 adalah sebagai berikut.

Tabel 4.11 Coefficients^a

Model	Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	t	Sig.
	B	Std. Error	Beta		
1 (Constant)	17,653	2,753		6,413	,000
Harga barang	-,145	,093	-,175	-1,570	,121
Modal	-,004	,104	-,004	-,037	,970
Lokasi	,257	,077	,371	3,352	,001

a. Dependent Variabel: Pendapatan Pedagang

Dari tabel diatas maka dapat di susun persamaan regresi linear berganda yaitu:

$$Y = a + b$$

$$\text{Pendapatan Pedagang} = 17,653 - 0,145X_1 - 0,004X_2 + 0,257X_3 + \epsilon$$

Adapun penjelasan dari model persamaan regresi diatas adalah:

1. Konstanta sebesar 17,653 menjelaskan bahwa jika harga barang, modal dan lokasi diabaikan atau sama dengan nol, maka pendapatan pedagang sebesar 17,653.
2. Koefisien regresi dari harga barang (X_1) sebesar -0,145. Yang berarti setiap kenaikan harga barang satu poin maka pendapatan pedagang akan mengalami penurunan sebesar 0,145. Sebaliknya, apabila harga barang mengalami penurunan sebesar satu poin maka pendapatan pendapatan pedagang akan mengalami kenaikan sebesar 0,145
3. Koefisien regresi dari modal (X_2) sebesar -0,004. Yang berarti setiap kenaikan modal satu poin maka pendapatan pedagang akan mengalami penurunan sebesar 0,004. Sebaliknya, apabila modal mengalami penurunan sebesar satu poin maka pendapatan pendapatan pedagang akan mengalami kenaikan sebesar 0,004

4. Koefisien regresi dari lokasi (X3) sebesar 0,257 yang berarti setiap kenaikan lokasi sebesar satu poin maka pendapatan pedagang akan mengalami kenaikan sebesar 0,257. Sebaliknya, apabila lokasi mengalami penurunan satu poin maka pendapatan pedagang akan mengalami penurunan sebesar 0,257.

4.7 Uji Hipotesis

4.7.1 Uji T

Tabel 4.12
Coefficients^a

Model	t	Sig.
(Constant)	6,413	,000
Harga barang	-1,570	,121
Modal	-,037	,970
Lokasi	3,352	,001

Dari tabel koefisien menunjukkan bahwa diketahui pengaruh variabel bebas X terhadap variabel terikat Y secara parsial sebagai berikut:

1. Hasil tidak berpengaruh dan tidak signifikan Pada variabel harga barang, nilai t_{hitung} sebesar -1,570 dengan t_{tabel} sebesar -1.994 ($\alpha/2; n-k-1$ atau 0,025; 74-3-1) yang artinya $t_{hitung} < t_{tabel}$ (-1,570 < -1,994), Maka dapat disimpulkan bahwa keputusannya adalah H1 ditolak dan H0 diterima, berarti harga barang berpengaruh signifikan dan negatif terhadap pendapatan pedagang di pasar tradisional marisa.
2. Pada variabel modal, nilai t_{hitung} sebesar -0,037 dengan t_{tabel} sebesar -1.994 ($\alpha/2; n-k-1$ atau 0,025; 74-3-1) yang artinya $t_{hitung} < t_{tabel}$ (-0,037 < -1,994) maka dapat disimpulkan bahwa keputusannya adalah H1 ditolak dan H0 diterima, berarti modal tidak berpengaruh atau tidak

signifikan terhadap variabel pendapatan pedagang dipasar tradisional marisa.

3. Pada variabel lokasi, nilai t_{hitung} sebesar 3,352 dengan t_{tabel} 1.994 ($\alpha/2; nk-1$ atau 0,025; 74-3-1) yang artinya $t_{hitung} > t_{tabel}$ (3,325 > 1.994) maka dapat disimpulkan bahwa keputusannya adalah H_1 diterima dan H_0 ditolak, berarti lokasi berpengaruh signifikan terhadap variabel pendapatan pedagang dipasar tradisional marisa.

4.7.2 Uji F

Tabel 4.13
ANOVA^a

Model	Sum of Squares	df	Mean Square	F	Sig.
1 Regression	10,942	3	3,647	4,363	,007 ^b
Residual	58,517	70	,836		
Total	69,459	73			

a. Dependent variabel: Pendapatan Pedagang

b. Predictors: (Constant), Harga Barang, Modal, Lokasi

Dikatakan berpengaruh apabila hasil uji F memperoleh nilai $\text{Sig} < 0,05$

dan nilai $F_{hitung} > F_{tabel}$

Berdasarkan perhitungan diatas nilai F_{hitung} sebesar 4,363 dan nilai F_{tabel} sebesar 2,73. Dimana $df_1 = k-1 = (4-1 = 3)$ dan $df_2 = n-k = (74-3 = 71)$

Yang artinya $F_{hitung} > F_{tabel}$ atau $4,363 > 2,73$. Dengan tingkat signifikan sebesar $0,007 < 0,05$ menyimpulkan bahwa Harga Barang (X_1), Modal (X_2) dan Lokasi (X) secara simultan berpengaruh positif dan tidak signifikan terhadap Pendapatan Pedagang (Y) atau H_3 ditolak dan H_0 diterima.

4.7.3 Uji Determinan

Tabel 4.14

Model Summary^b

Model	R	R Square	Adjusted R Square	Std. Error of the Estimate
1	,397 ^a	,158	,121	,914

- a. Predictors : (Constant), Harga Barang, Modal, Lokasi
- b. Dependent Variabel : Pendapatan Pedagang

Hasil analisis data variabel tingkat pendapatan menunjukkan bahwa : *R square* adalah 0,158 atau 15,8%. Hal ini membuktikan bahwa variabel bebas yaitu harga barang, modal dan lokasi hanya dapat menguraikan 15,8% variabel terikat, sisanya sebesar 84,2% dijelaskan oleh variabel lain yang tidak termasuk dalam penelitian ini.

$$100\% - R \text{ Square} = \varepsilon \text{ atau } 100\% - 15,8\% = 84,2\%$$

4.8 Pembahasan

4.8.1 Pengaruh Harga Barang Terhadap Pendapatan Pedagang

Hasil tidak berpengaruh dan tidak signifikan Pada variabel harga barang, nilai t_{hitung} sebesar -1,570 dengan t_{tabel} sebesar -1.994 yang artinya $t_{hitung} < t_{tabel}$ (-1,570 < -1,994), Maka dapat disimpulkan bahwa keputusannya adalah H1 diterima dan H0 ditolak, berarti harga barang tidak berpengaruh dan tidak signifikan terhadap pendapatan pedagang di pasar tradisional marisa. Penelitian ini sejalan dengan (Andre Febriantoni, 2019) yang hasilnya tidak memiliki kontribusi terhadap pendapatan pedagang, karena tidak semua konsumen membeli suatu barang berdasarkan harga.

Sedangkan penelitian dari (Oktaviani, Anita, Iqbal Noor, and Evi Martaseliz, 2022) memiliki hasil yang berbeda yaitu mempunyai pengaruh yang signifikan terhadap pendapatan pedagang dipasar.

4.8.2 Pengaruh Modal Terhadap Pendapatan Pedagang

Pada variabel modal, nilai t_{hitung} sebesar -0,037 dengan t_{tabel} sebesar -1.994 yang artinya $t_{hitung} < t_{tabel}$ ($-0,037 < -1,994$) maka dapat disimpulkan bahwa keputusannya adalah H_1 ditolak dan H_0 diterima, berarti modal tidak berpengaruh atau tidak signifikan terhadap variabel pendapatan pedagang dipasar tradisional marisa. Penelitian ini sejalan dengan (Nisa Miftaql Rohma, 2021) yang hasilnya bahwa modal tidak berpengaruh dan tidak signifikan terhadap pendapatan pedagang pasar, sedangkan penelitian dari (Andre Febriantoni, 2019) memiliki hasil yang berbeda yakni modal berpengaruh signifikan yakni memiliki kontribusi terhadap pendapatan pedagang pasar.

4.8.3 Pengaruh Lokasi Terhadap Pendapatan Pedagang

Pada variabel lokasi, nilai t_{hitung} sebesar 3,352 dengan t_{tabel} 1.994 yang artinya $t_{hitung} > t_{tabel}$ ($3,325 > 1,994$) maka dapat disimpulkan bahwa keputusannya adalah H_1 diterima dan H_0 ditolak, berarti lokasi berpengaruh signifikan terhadap variabel pendapatan pedagang dipasar tradisional marisa. Penelitian ini sejalan dengan (Asmawati, 2019) yang hasilnya memiliki pengaruh signifikan terhadap pendapatan pedagang pasar, sedangkan penelitian dari (Lusiana Dian Safitri, 2018) memiliki hasil yang berbeda yakni lokasi tidak berpengaruh signifikan terhadap pendapatan pedagang dipasar.

BAB V KESIMPULAN DAN SARAN

5.1 Kesimpulan

Penelitian ini memiliki bagaimana pengaruh harga barang, modal dan lokasi terhadap pendapatan pedagang di pasar tradisional marisa yang melakukan penelitian kepada pedagang. Hasil penelitian ini dan pembahasan dapat di simpulkan sebagai berikut:

1. Hasil tidak berpengaruh dan tidak signifikan Pada variabel harga barang, nilai t_{hitung} sebesar -1,570 dengan t_{tabel} sebesar -1.994 yang artinya $t_{hitung} < t_{tabel} (-1,570 < -1,994)$, Maka dapat disimpulkan bahwa keputusannya adalah H_1 ditolak dan H_0 diterima, berarti harga barang (X_1) tidak berpengaruh dan tidak signifikan dan negatif terhadap pendapatan pedagang (Y) di pasar tradisional marisa.
2. Pada variabel modal, nilai t_{hitung} sebesar -0,037 dengan t_{tabel} sebesar 1.994 yang artinya $t_{hitung} < t_{tabel} (-0,037 < -1,994)$ maka dapat disimpulkan bahwa keputusannya adalah H_1 ditolak dan H_0 diterima, berarti modal tidak berpengaruh atau tidak signifikan terhadap variabel pendapatan pedagang dipasar tradisional marisa.
3. Pada variabel lokasi, nilai t_{hitung} sebesar 3,352 dengan t_{tabel} 1.994 yang artinya $t_{hitung} > t_{tabel} (3,325 > 1.994)$ maka dapat disimpulkan bahwa keputusannya adalah H_1 diterima dan H_0 ditolak, berarti lokasi berpengaruh dan signifikan terhadap variabel pendapatan pedagang dipasar tradisional marisa.

4. Berdasarkan perhitungan diatas nilai F_{hitung} sebesar 4,363 dan nilai F_{tabel} sebesar 2,73. Yang artinya $F_{hitung} > F_{tabel}$ atau $4,363 > 2,73$. Dengan tingkat signifikan sebesar $0,007 < 0,05$ menyimpulkan bahwa Harga Barang (X1), Modal (X2) dan Lokasi (X) secara simultan berpengaruh positif dan tidak signifikan terhadap Pendapatan Pedagang (Y) atau H3 ditolak dan H0 diterima. Hasil analisis data variabel tingkat pendapatan menunjukkan bahwa : *R square* adalah 0,158 atau 15,8%. Hal ini membuktikan bahwa variabel bebas yaitu harga barang, modal dan lokasi hanya dapat menguraikan 15,8% variabel terikat, sisanya sebesar 84,2% dijelaskan oleh variabel lain yang tidak termasuk dalam penelitian ini.

5.2 Saran

1. Pedagang terbaik harus menerapkan sistem promosi harga, bukan dalam waktu tertentu saja
2. Pedagang lebih baik menambah modalnya sedikit demi sedikit di setiap keuntungan atau pendapatan bulanan dibayar dimuka dan menambah barang dagangan.
3. Pemerintah Kabupaten Pohuwato juga harus memperhatikan lokasi tempat para pedagang berjualan dengan memberikan akses yang mudah dan juga memberikan kenyamanan kepada baik itu pedagang maupun konsumen supaya dengan strategisnya lokasi dapat meningkatkan pendapatan pedagang.

4. Biarkan pedagang memperluas cakupan perdagangan memanfaatkan teknologi, yaitu melakukan bisnis melalui media online.

DAFTAR PUSTAKA

- Ahman, Eeng. *Membina Kompetensi Ekonomi*, Bandung: Gravindo Media Pratama, 2007.
- Asmawati, A. (2019). *Pengaruh Modal, Lokasi, Dan Jam Usaha Terhadap Tingkat Pendapatan Pedagang Pasar Tradisional (Studi Pada Pasar Petir* (Doctoral dissertation, UIN SMH BANTEN).
- Atun, Nur Isni. "Pengaruh Modal, Lokasi, dan Jenis Dagangan terhadap Pendapatan Pedagang Pasar Prambanan Kabupaten Sleman." *Jurnal Pendidikan dan Ekonomi* 5.4 (2016): 318-325.
- 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.
- Christi Mei Wulandari, "*Analisis Pendapatan Pedagang Pasar Baru Kencong Kabupaten Jember*" *Jurnal Ilmu Ekonomi*, Vol 1 Jilid 2, 2017
- Damayanti, Ifany. 2011. "*Analisis Faktor-faktor yang Mempengaruhi Pendapatan Pedagang Pasar Gede Kota Surakarta*", Skripsi. Tidak diterbitkan, Universitas Sebelas Maret Surakarta
- 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*
- Dewa Made Aris Artaman, Ni Nyoman Yuliarmi, dan I Ketut Djayastra, "*Analisis Faktor-faktor yang Mempengaruhi Pendapatan Pedagang Pasar Seni Sukawati Gianyar*" *Jurnal Ekonomi dan Bisnis Universitas Udayana*, Vol. 4 No.2, 2015.
- 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*.
- Firdausa, Rosetyadi Artistyan; Arianti, Fitrie. *Pengaruh Modal Awal, Lama Usaha dan Jam Kerja Terhadap Pendapatan Pedagang Kios di Pasar Bintoro Demak*. 2012. PhD Thesis. Fakultas Ekonomika dan Bisnis.

- Febriantoni, Andre. *Pengaruh Harga Barang dan Modal Terhadap Pendapatan Pedagang Dalam Perspektif Ekonomi Islam (Studi Pada Pasar Bambu Kuning Trade Center Bandar Lampung)*. Diss. UIN Raden Intan Lampung, 2019.
- Hendryadi dan Suryani. *Metode Riset Kuantitatif*, Jakarta: Prenadamedia Group, 2015.
- https://id.wikipedia.org/wiki/Kabupaten_Pohuwato
- Ike Wahyu Nurfiana, *Analisis Pengaruh Modal, Jam kerja, dan Lokasi Terhadap Tingkat Pendapatan Pedagang Pasar*
- Indriantoro, N., & Supomo, B. (1999). *Metodologi Penelitian Bisnis Untuk Akuntansi dan Manajemen*. Yogyakarta: BPFE Universitas Gajah Mada
- Indrawati, Toti., Yovita, Indri. *Analisis Sumber Modal Pedagang Pasar Tradisional di Kota Pekanbaru*. Dalam Jurnal Ekonomi, Vol. 22, No. 1, Maret 2014
- Muslimin, Kartini, and Sulfianty Sulfianty. "Tax Sanctions and Tax Office Services Terhadap Kepatuhan Wajib Pajak Orang Pribadi Usaha di Kabupaten Pohuwato." *Al-Buhuts* 16.2 (2020): 52-70.
- Oktaviani, Anita, Iqbal Noor, and Evi Martaseliz. "Pengaruh Modal Usaha Dan Harga Barang Terhadap Pendapatan Pedagang (Studi Kasus Di Pasar Surade)." *Optima* 5.2 (2022): 66-75.
- Pratama, R. (2018). *Pengaruh Modal, Lokasi dan Jenis Dagangan Terhadap Pendapatan Pedagang Pasar*. Jurnal Mitra Manajemen, 249.
- Prihatminingtyas, Budi. "Pengaruh modal, lama usaha, jam kerja dan lokasi usaha terhadap pendapatan pedagang di pasar Landungsari." Referensi: Jurnal Ilmu Manajemen dan Akutansi 7.2 (2019): 147-154.
- Rohmah, Nisa Miftaqul. *Pengaruh Modal Dan Jam Kerja Terhadap Pendapatan Pedagang Pasar Mlilir Kabupaten Madiun*. Diss. IAIN Ponorogo, 2021.
- Ramadhan, F. (2017). *Pengaruh Modal, Lama Usaha, dan Jam Kerja terhadap Pendapatan Pedagang Kaki Lima di Sekitar Pasar Lawang, Kabupaten Malang*. Malang: Universitas Muhammadiyah Malang

L
A
M
P
I
R
A
N

Lampiran 1 Jadwal Penelitian

Kegiatan	Tahun 2022/2023																																		
	September				Oktober				November				Desember				Januari				Februari				Maret				April				Mei		
	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4			
Observasi	■	■																																	
Usulan Judul			■	■																															
Penyusunan Proposal & Bimbingan					■	■	■	■	■	■	■																								
Ujian Proposal												■																							
Revisi Proposal													■	■	■	■	■	■	■	■															
Pengolahan Data & Bimbingan																				■	■	■	■	■	■	■	■	■							
Ujian Skripsi																												■	■						
Revisi Skripsi																													■	■	■	■	■		

Lampiran 2 Abstract

ABSTRACT

VERREN CORNELYA WONGKOGINTA. E1119111. THE EFFECT OF GOODS PRICE, CAPITAL, AND LOCATION ON TRADER INCOME AT MARISA TRADITIONAL MARKET

This study aims 1) to find the effect of goods price on trader income at Marisa Traditional Market in Pohuwato District. 2) to find the effect of capital on trader income at Marisa Traditional Market in Pohuwato District. 3) to find the effect of location on trader income at Marisa Traditional Market in Pohuwato District. 4) to determine the effect of goods price, capital, and location simultaneously on trader income at Marisa Traditional Market in Pohuwato District. The research method used in this study is quantitative research by collecting data, processing data, and analyzing data before writing conclusions. The data collection method is by questionnaires. The results of this study indicate that goods price and capital have no effect and are not significant to trader income at Marisa Traditional Market in Pohuwato District. The location has an effect and is significant to trader income at Marisa Traditional Market in Pohuwato District

Keywords: goods price, capital, location, trader income



Lampiran 3 Abstrak

ABSTRAK

VERREN CORNELYA WONGKOGINTA. E1119111. PENGARUH HARGA BARANG, MODAL DAN LOKASI TERHADAP PENDAPATAN PEDAGANG DI PASAR TRADISIONAL MARISA

Penelitian ini bertujuan 1) untuk mengetahui pengaruh harga barang terhadap pendapatan pedagang Pasar Tradisional Marisa Kabupaten Pohuwato. 2) untuk mengetahui pengaruh modal terhadap pendapatan pedagang Pasar Tradisional Marisa Kabupaten Pohuwato. 3) untuk mengetahui pengaruh lokasi terhadap pendapatan pedagang Pasar Tradisional Marisa Kabupaten Pohuwato. 4) untuk mengetahui pengaruh harga barang, modal dan lokasi secara bersama-sama (simultan) terhadap pendapatan pedagang Pasar Tradisional Marisa Kabupaten Pohuwato. Metode penelitian yang digunakan dalam penelitian ini adalah penelitian kuantitatif, yaitu dengan cara mengumpulkan data, mengolah data, dan menganalisa data sebelum menulis kesimpulan. Metode/teknik pengumpulan data melalui kuesioner. Hasil penelitian ini menunjukkan harga barang dan modal tidak berpengaruh dan tidak signifikan terhadap pendapatan pedagang di pasar tradisional marisa, sedangkan lokasi berpengaruh dan signifikan terhadap pendapatan pedagang di pasar tradisional marisa.

Kata kunci: harga barang, modal, lokasi, pendapatan pedagang



Lampiran 4 Kuesioner Penelitian

KUESIONER PENELITIAN

“PENGARUH HARGA BARANG, MODAL, DAN LOKASI TERHADAP PENDAPATAN PEDAGANG PASAR TRADISIONAL MARISA DI KABUPATEN POHUWATO”

Petunjuk 1:

- Bacalah secara teliti setiap pertanyaan yang telah disediakan.
- Berilah tanda centang (✓) untuk menjawab setiap pertanyaan, kecuali Nama, Umur, Jenis Usaha dan Alamat.

A. Identitas Responden

- Nama : _____
- Umur : _____
- Jenis Kelamin : Perempuan ☐ Laki-laki ☐
- Jenis Usaha : _____
- Alamat : _____
- Cara Pemasarannya : Online ☐ Offline ☐ Keduanya ☐

B. Petunjuk Pengisian Kuesioner

Untuk menjawab pernyataan Bapak/Ibu cukup memberi tanda centang (✓) pada kolom disebelah kanan sesuai dengan keadaan dan kondisi yang ada, adapun pada kolom disebelah kanan berisi pilihan yang terdiri dari:

Sangat Setuju (SS)	Bobot 5
Setuju (S)	Bobot 4
Netral / Ragu-ragu (N)	Bobot 3
Tidak Setuju (TS)	Bobot 2
Sangat Tidak Setuju (STS)	Bobot 1

1. Harga Barang (X₁)

No	Pernyataan	SS	S	N	TS	STS
1	Harga barang dapat dipengaruhi karena adanya kebijakan pemerintah					
2	Isu yang terkait tentang kebijakan pemerintah yang belum resmi mengenai penetapan harga barang dan jumlah barang					
3	Adanya kelangkaan atau kurangnya persediaan barang yang menyebabkan kenaikan harga					
4	Banyaknya permintaan jumlah barang akan menimbulkan kenaikan harga barang					

2. Modal (X₂)

No	Pernyataan	SS	S	N	TS	STS
----	------------	----	---	---	----	-----

1	Modal usaha bisa di dapat dari modal sendiri atau pinjaman					
2	Semakin besar modal usaha saya, maka pendapatan saya makin meningkat.					
3	Semakin besar modal usaha saya, semakin banyak barang dagangan saya					
4	Modal usaha menjadi faktor utama dalam kemajuan usaha saya					

3. Lokasi (X₃)

No	Pertanyaan	SS	S	N	TS	STS
1	Akses menuju Pasar Tradisional Marisa mudah dijangkau					
2	Pasar Tradisional Marisa mudah terlihat dari tepi jalan					
3	Pasar Tradisional Marisa hanya satu-satunya di kecamatan Marisa					
4	Pasar Tradisional Marisa menyediakan tempat parkir yang luas dan nyaman					

4. Pendapatan Pedagang (Y)

No	Pertanyaan	SS	S	N	TS	STS
1	Pendapatan yang saya terima cukup untuk menutupi beban yang di keluarkan					
2	Pendapatan lebih banyak di hari-hari yang tertentu.					
3	Pendapatan yang di hasilkan tergantung jumlah barang yang ditawarkan atau dijual					
4	Pendapatan yang saya terima dapat mengurangi beban ekonomi keluarga.					

Lampiran 5 Tabulasi Data

No Resp	Umur		Jenis Kelamin		Jenis Usaha	Harga Barang (x1)					Modal (X2)					Lokasi (X3)					Pendapatan (Y)				
						X1 .1	X1 .2	X1 .3	X1 .4	X1	X2 .1	X2 .2	X2 .3	X2 .4	X 2	X3 .1	X3 .2	X3 .3	X3 .4	X 3	Y 1	Y 2	Y 3	Y 4	Y
R 1	17 tahun	1	Perempuan	1	RempahRempah	5	5	5	5	20	5	5	5	5	20	5	4	5	4	18	5	5	5	5	20
R 2	25 Tahun	2	Perempuan	1	RempahRempah	5	5	5	5	20	5	5	5	5	20	4	4	4	4	16	5	5	5	5	20
R 3	29 tahun	2	laki-Laki	2	RempahRempah	5	5	5	5	20	5	5	5	5	20	4	4	4	4	16	5	5	5	5	20
R 4	26 tahun	2	laki-Laki	2	RempahRempah	5	5	5	5	20	5	5	5	5	20	5	5	5	5	20	5	5	5	5	20
R 5	30 tahun	2	laki-Laki	2	RempahRempah	5	4	5	4	18	5	5	5	5	20	5	5	5	5	20	5	5	5	5	20
R 6	32 tahun	3	Perempuan	1	RempahRempah	5	5	5	4	19	4	4	4	4	16	4	4	4	4	16	5	5	5	5	20
R 7	30 tahun	2	Perempuan	1	RempahRempah	5	5	5	5	20	5	5	4	4	18	5	4	5	5	19	5	5	5	5	20
R 8	29 tahun	2	Perempuan	1	RempahRempah	5	5	5	5	20	4	4	4	4	16	4	5	5	5	19	5	5	5	5	20
R 9	26 tahun	2	Perempuan	1	RempahRempah	5	5	5	5	20	5	5	5	5	20	5	4	5	5	19	5	5	5	5	20
R 10	28 Tahun	2	Perempuan	1	RempahRempah	5	4	5	4	18	5	5	5	5	20	5	4	5	5	19	5	5	5	5	20
R 11	22 Tahun	2	Laki-Laki	2	Pakaian	5	4	5	4	18	5	5	5	5	20	5	5	5	5	20	5	5	5	5	20
R 12	25 Tahun	2	Perempuan	1	Pakaian	5	5	5	5	20	5	5	5	5	20	5	5	5	5	20	5	5	5	5	20

R 13	32	3	laki-Laki	2	Pakaian	4	4	4	4	16	5	5	5	5	20	4	4	4	4	16	5	5	5	5	20
------	----	---	-----------	---	---------	---	---	---	---	----	---	---	---	---	----	---	---	---	---	----	---	---	---	---	----

	tahun																								
R 14	34 tahun	3	Perempuan	1	Pakaian	5	5	5	5	20	5	5	5	5	20	5	5	5	5	20	5	5	5	5	20
R 15	35 Tahun	3	laki-Laki	2	Pakaian	5	4	5	4	18	5	5	5	5	20	5	5	5	5	20	5	5	5	5	20
R 16	26 tahun	2	laki-Laki	2	Pakaian	5	5	5	5	20	5	5	5	5	20	4	4	4	4	16	5	5	5	5	20
R 17	24 Tahun	2	laki-Laki	2	Pakaian	5	5	5	5	20	5	5	5	5	20	4	4	4	4	16	5	5	4	4	18
R 18	27 Tahun	2	laki-Laki	2	Pakaian	5	5	5	5	20	5	5	5	5	20	5	5	5	5	20	5	5	4	4	18
R 19	28 Tahun	2	laki-Laki	2	Pakaian	5	5	5	5	20	5	5	5	5	20	5	5	5	5	20	4	4	4	4	16
R 20	30 tahun	2	Perempuan	1	Pakaian	5	5	5	5	20	5	5	5	5	20	5	5	5	5	20	5	5	5	5	20
R 21	25 Tahun	2	Perempuan	1	Sayuran	5	5	3	4	17	5	5	5	5	20	4	4	4	4	16	5	5	5	5	20
R 22	30 tahun	2	Perempuan	1	Sayuran	5	4	5	4	18	5	5	5	5	20	5	5	4	4	18	5	5	5	5	20
R 23	39 tahun	3	Perempuan	1	Sayuran	5	5	5	5	20	5	5	5	5	20	5	5	4	4	18	5	5	5	5	20
R 24	37 tahun	3	Perempuan	1	Sayuran	5	5	5	5	20	5	5	5	5	20	4	4	4	4	16	5	5	5	5	20
R 25	30 tahun	2	Perempuan	1	Sayuran	5	5	5	5	20	5	5	5	5	20	5	5	5	5	20	5	5	5	5	20
R 26	33 tahun	3	laki-Laki	2	Sayuran	4	4	4	4	16	5	5	5	5	20	5	5	5	5	20	5	5	5	5	20
R 27	39 tahun	3	laki-Laki	2	Sayuran	5	5	4	4	18	5	5	5	5	20	4	5	5	5	19	5	5	5	5	20

R 28	38 tahun	3	laki-Laki	2	Sayuran	5	5	4	4	18	4	4	4	4	16	5	5	5	5	20	5	5	5	5	20
R 29	39 tahun	3	laki-Laki	2	Sayuran	4	4	4	4	16	4	4	4	4	16	5	5	5	5	20	5	5	5	5	20
R 30	37 tahun	3	laki-Laki	2	Sayuran	5	5	5	5	20	5	5	5	5	20	5	5	5	5	20	5	5	5	5	20
R 31	35 Tahun	3	Perempuan	1	Ikan Basah	5	5	5	5	20	5	5	5	5	20	5	5	5	5	20	5	5	5	5	20
R 32	30 tahun	2	Perempuan	1	Ikan Basah	4	5	5	5	19	5	5	5	5	20	5	5	5	5	20	5	5	5	5	20
R 33	37 tahun	3	Perempuan	1	Ikan Basah	5	5	5	5	20	5	5	5	5	20	5	5	5	5	20	5	5	5	5	20
R 34	40 tahun	3	Perempuan	1	Ikan Basah	5	5	5	5	20	5	5	5	5	20	5	5	5	5	20	5	5	5	5	20
R 35	41 tahun	4	Perempuan	1	Ikan Basah	5	5	5	5	20	5	5	5	5	20	5	5	5	5	20	5	5	5	5	20
R 36	39 tahun	3	Perempuan	1	Ikan Basah	5	5	5	5	20	5	5	5	5	20	5	5	5	5	20	5	5	5	5	20
R 37	38 tahun	3	Perempuan	1	Ikan Basah	5	5	5	5	20	5	5	5	5	20	5	5	5	5	20	5	5	5	5	20
R 38	40 tahun	3	laki-Laki	2	Ikan Basah	5	5	5	5	20	5	5	5	5	20	5	5	5	5	20	5	5	5	5	20
R 39	39 tahun	3	laki-Laki	2	Ikan Basah	5	5	5	5	20	5	5	5	5	20	5	4	5	4	18	5	4	5	4	18
R 40	41 tahun	4	laki-Laki	2	Ikan Basah	5	5	5	5	20	5	4	5	4	18	4	4	4	4	16	4	4	4	4	16
R 41	35 Tahun	3	laki-Laki	2	Campuran	5	5	5	5	20	4	4	4	4	16	5	5	5	5	20	5	5	5	5	20
R 42	40 tahun	3	laki-Laki	2	Campuran	5	5	5	5	20	5	5	5	5	20	5	5	5	5	20	5	5	5	5	20
R 43	31 tahun	3	laki-Laki	2	Campuran	5	5	5	5	20	5	5	5	5	20	5	5	5	5	20	5	5	5	5	20
R 44	45 tah	4	Perempuan	1	Campuran	5	5	5	5	20	5	5	5	5	20	5	5	5	5	20	5	5	5	5	20

R 45	24 Tahun	2	Laki-Laki	2	Buah-Buahan	5	5	5	5	20	5	5	5	5	20	5	5	5	5	20	5	5	5	5	20
R 46	30 tahun	2	Laki-Laki	2	Buah-Buahan	5	5	5	5	20	5	5	5	5	20	5	5	5	5	20	5	5	5	5	20
R 47	29 tahun	2	Laki-Laki	2	Buah-Buahan	5	5	5	5	20	5	5	5	5	20	5	5	5	5	20	5	5	5	5	20
R 48	27 Tahun	2	Perempuan	1	Buah-Buahan	5	5	5	5	20	5	5	5	5	20	5	5	5	5	20	5	5	5	5	20
R 49	39 tahun	3	Perempuan	1	Buah-Buahan	5	5	5	5	20	5	5	5	5	20	5	5	4	4	18	4	4	4	4	16
R 50	33 tahun	3	Perempuan	1	Buah-Buahan	5	5	5	5	20	5	5	5	5	20	4	4	4	4	16	4	4	4	4	16
R 51	30 tahun	2	Perempuan	1	Buah-Buahan	5	5	5	5	20	5	5	5	5	20	5	5	5	5	20	5	5	5	5	20
R 52	25 Tahun	2	Perempuan	1	Makanan	5	5	5	5	20	5	5	5	5	20	5	5	5	5	20	5	5	5	5	20
R 53	27 Tahun	2	Perempuan	1	Makanan	5	5	5	5	20	5	5	5	5	20	5	5	5	5	20	5	5	5	5	20
R 54	28 tahun	2	laki-Laki	2	Makanan	5	5	5	5	20	5	5	5	5	20	5	5	5	5	20	5	5	5	5	20
R 55	27 Tahun	2	Laki-Laki	2	Sendal dan Sepatu	5	5	5	5	20	5	5	5	5	20	5	5	5	5	20	5	5	5	5	20
R 56	25 Tahun	2	Laki-Laki	2	Sendal dan Sepatu	5	5	5	5	20	5	5	5	5	20	5	5	5	5	20	5	5	5	5	20
R 57	28 Tahun	2	Laki-Laki	2	Sendal dan Sepatu	5	5	5	5	20	5	5	5	5	20	5	5	5	5	20	5	5	5	5	20
R 58	29 tahun	2	Laki-Laki	2	Sendal dan Sepatu	5	5	5	5	20	4	5	5	5	19	5	5	5	5	20	5	5	5	5	20
R 59	30 tahun	2	Laki-Laki	2	Sendal dan Sepatu	5	5	5	5	20	5	5	5	5	20	5	5	5	5	20	5	5	5	5	20
R 60	32	3	Perempuan	1	Sendal dan	5	5	5	5	20	5	5	5	5	20	5	5	5	5	20	5	5	5	5	20

	tahun				Sepatu																				
R 61	34 tahun	3	Perempuan	1	Sendal dan Sepatu	5	5	5	5	20	5	5	5	5	20	5	5	5	5	20	5	5	5	5	20

R 62	27 Tahun	2	Laki-Laki	2	Daging	5	5	5	5	20	5	5	5	5	20	5	5	5	5	20	5	5	5	5	20
R 63	35 Tahun	3	Laki-Laki	2	Daging	5	5	5	5	20	5	5	5	5	20	5	5	5	5	20	5	5	5	5	20
R 64	38 tahun	3	Laki-Laki	2	Daging	5	5	5	5	20	5	5	5	5	20	5	5	5	5	20	5	5	5	5	20
R 65	39 tahun	3	Laki-Laki	2	Daging	5	5	5	5	20	5	5	5	5	20	5	5	5	5	20	5	5	5	5	20
R 66	40 tahun	3	Laki-Laki	2	Daging	5	5	5	5	20	5	5	5	5	20	5	5	5	5	20	5	5	5	5	20
R 67	39 tahun	3	Laki-Laki	2	Daging	5	5	5	5	20	5	5	5	5	20	5	5	5	5	20	5	5	5	5	20
R 68	43 tahun	4	Laki-Laki	2	Daging	5	5	5	5	20	5	5	5	5	20	5	5	5	5	20	5	5	5	5	20
R 69	30 Tahun	2	Perempuan	1	Obat	5	5	5	5	20	5	5	5	5	20	5	5	5	5	20	5	5	5	5	20
R 70	27 Tahun	2	Perempuan	1	Obat	5	4	5	4	18	5	5	5	5	20	5	5	5	5	20	5	5	5	5	20
R 71	25 Tahun	2	Laki-Laki	2	Kosmetik	4	4	4	4	16	5	5	5	5	20	5	5	5	5	20	5	5	5	5	20
R 72	28 Tahun	2	Perempuan	1	Kosmetik	5	5	5	5	20	5	5	5	5	20	5	5	5	5	20	5	5	5	5	20
R 73	25 Tahun	2	Laki-Laki	2	Mainan	5	5	5	5	20	5	5	5	5	20	5	5	5	5	20	5	5	5	5	20
R 74	23 Tahun	2	Perempuan	1	Beras	4	4	4	4	16	5	5	5	5	20	5	5	5	5	20	5	5	5	5	20

Lampiran 6 Hasil Olah Data

Frequencies

Statistics

		USIA	Jenis Kelamin	Jenis Usaha
N	Valid	74	74	74
	Missing	0	0	0
Mean		2,50	1,53	
Median		2,00	2,00	
Minimum		1	1	
Maximum		4	2	
Sum		185	113	

Frequency Table

Usia

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid 11-20	1	1,4	1,4	1,4
21-30	39	52,7	52,7	54,1
31-40	30	40,5	40,5	94,6
41-50	4	5,4	5,4	100,0
Total	74	100,0	100,0	

Jenis Kelamin

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid Perempuan	35	47,3	47,3	47,3
Laki-laki	39	52,7	52,7	100,0
Total	74	100,0	100,0	

Jenis Usaha

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid Beras	1	1,4	1,4	1,4
Buah-Buahan	7	9,5	9,5	10,8

Campuran barang harian	4	5,4	5,4	16,2
Daging	7	9,5	9,5	25,7
Ikan Basah	10	13,5	13,5	39,2
Kosmetik	2	2,7	2,7	41,9
Mainan	1	1,4	1,4	43,2
Makanan	3	4,1	4,1	47,3
Obat	2	2,7	2,7	50,0
Pakaian	10	13,5	13,5	63,5
Rempah-Rempah	10	13,5	13,5	77,0
Sayuran	10	13,5	13,5	90,5
Sendal dan Sepatu	10	13,5	13,5	100,0
Total	7	9,5	9,5	
	74	100,0	100,0	

Lampiran 7 Frekuensi Tabel X1

Frequencies

Statistics

	X1.1	X1.2	X1.3	X1.4	Harga barang
N Valid	74	74	74	74	74
Missing	0	0	0	0	0
Mean	4,92	4,85	4,88	4,80	19,45
Median	5,00	5,00	5,00	5,00	20,00
Minimum	4	4	3	4	16
Maximum	5	5	5	5	20
Sum	364	359	361	355	1439

Frequency Table

X1.1

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid 4	6	8,1	8,1	8,1
5	68	91,9	91,9	100,0
Total	74	100,0	100,0	

X1.2

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid 4	11	14,9	14,9	14,9
5	63	85,1	85,1	100,0
Total	74	100,0	100,0	

X1.3

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid 3	1	1,4	1,4	1,4
4	7	9,5	9,5	10,8
5	66	89,2	89,2	100,0
Total	74	100,0	100,0	

X1.4

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid 4	15	20,3	20,3	20,3
5	59	79,7	79,7	100,0
Total	74	100,0	100,0	

Lampiran 8 Frekuensi Tabel X2**Frequencies****Statistics**

	X2.1	X2.2	X2.3	X2.4
N Valid	74	74	74	74
Missing	0	0	0	0
Mean	4,92	4,92	4,92	4,91
Median	5,00	5,00	5,00	5,00
Minimum	4	4	4	4
Maximum	5	5	5	5
Sum	364	364	364	363

Frequency Table

X2.1

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid 4	6	8,1	8,1	8,1
5	68	91,9	91,9	100,0
Total	74	100,0	100,0	

X2.2

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid 4	6	8,1	8,1	8,1
5	68	91,9	91,9	100,0
Total	74	100,0	100,0	

X2.3

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid 4	6	8,1	8,1	8,1
5	68	91,9	91,9	100,0
Total	74	100,0	100,0	

X2.4

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid 4	7	9,5	9,5	9,5
5	67	90,5	90,5	100,0
Total	74	100,0	100,0	

Lampiran 9 Frekuensi Tabel X3**Frequencies**

Statistics

	X3.1	X3.2	X3.3	X3.4
N Valid	74	74	74	74
Missing	0	0	0	0
Mean	4,84	4,80	4,82	4,80
Median	5,00	5,00	5,00	5,00
Minimum	4	4	4	4
Maximum	5	5	5	5
Sum	358	355	357	355

Frequency Table**X3.1**

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid 4	12	16,2	16,2	16,2
5	62	83,8	83,8	100,0
Total	74	100,0	100,0	

X3.2

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid 4	15	20,3	20,3	20,3
5	59	79,7	79,7	100,0
Total	74	100,0	100,0	

X3.3

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid 4	13	17,6	17,6	17,6
5	61	82,4	82,4	100,0
Total	74	100,0	100,0	

X3.4

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid 4	15	20,3	20,3	20,3
5	59	79,7	79,7	100,0

Total	74	100,0	100,0	
-------	----	-------	-------	--

Lampiran 10 Frekuensi Tabel Y

Frequencies

Statistics

	Y1	Y2	Y3	Y4
N Valid	74	74	74	74
Missing	0	0	0	0
Mean	4,95	4,93	4,92	4,91
Median	5,00	5,00	5,00	5,00
Minimum	4	4	4	4
Maximum	5	5	5	5
Sum	366	365	364	363

Frequency Table

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid 4	4	5,4	5,4	5,4
5	70	94,6	94,6	100,0
Total	74	100,0	100,0	

Y2

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid 4	5	6,8	6,8	6,8
5	69	93,2	93,2	100,0
Total	74	100,0	100,0	

Y3

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid 4	6	8,1	8,1	8,1
5	68	91,9	91,9	100,0
Total	74	100,0	100,0	

Y4

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid 4	7	9,5	9,5	9,5
5	67	90,5	90,5	100,0
Total	74	100,0	100,0	

Lampiran 11 Correlations Variabel X1**Correlations****Correlations**

		X1.1	X1.2	X1.3	X1.4	Harga barang
X1.1	Pearson Correlation	1	,572**	,578**	,466**	,752**
	Sig. (2-tailed)		,000	,000	,000	,000
	N	74	74	74	74	74
X1.2	Pearson Correlation	,572**	1	,380**	,829**	,845**
	Sig. (2-tailed)	,000		,001	,000	,000
	N	74	74	74	74	74
X1.3	Pearson Correlation	,578**	,380**	1	,659**	,794**
	Sig. (2-tailed)	,000	,001		,000	,000
	N	74	74	74	74	74
X1.4	Pearson Correlation	,466**	,829**	,659**	1	,915**
	Sig. (2-tailed)	,000	,000	,000		,000
	N	74	74	74	74	74
Harga barang	Pearson Correlation	,752**	,845**	,794**	,915**	1
	Sig. (2-tailed)	,000	,000	,000	,000	
	N	74	74	74	74	74

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

Lampiran 12 Reliability Variabel X1**Reliability**

Scale: ALL VARIABLES**Case Processing Summary**

		N	%
Cases	Valid	74	100,0
	Excluded ^a	0	,0
	Total	74	100,0

a. Listwise deletion based on all variables in the procedure.

Reliability Statistics

Cronbach's Alpha	N of Items
,845	4

Lampiran 13 Correlations Variabel X2**Correlations****Correlations**

		X2.1	X2.2	X2.3	X2.4	Modal
X2.1	Pearson Correlation	1	,819**	,819**	,750**	,900**
	Sig. (2-tailed)		,000	,000	,000	,000
	N	74	74	74	74	74
X2.2	Pearson Correlation	,819**	1	,819**	,919**	,948**
	Sig. (2-tailed)	,000		,000	,000	,000
	N	74	74	74	74	74
X2.3	Pearson Correlation	,819**	,819**	1	,919**	,948**
	Sig. (2-tailed)	,000	,000		,000	,000
	N	74	74	74	74	74
X2.4	Pearson Correlation	,750**	,919**	,919**	1	,958**
	Sig. (2-tailed)	,000	,000	,000		,000
	N	74	74	74	74	74
Modal	Pearson Correlation	,900**	,948**	,948**	,958**	1
	Sig. (2-tailed)	,000	,000	,000	,000	
	N	74	74	74	74	74

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

Lampiran 14 Reliability Variabel X2

Reliability

Scale: ALL VARIABLES

Case Processing Summary

		N	%
Cases	Valid	74	100,0
	Excluded ^a	0	,0
	Total	74	100,0

a. Listwise deletion based on all variables in the procedure.

Reliability Statistics

Cronbach's Alpha	N of Items
,955	4

Lampiran 15 Correlations Variabel X3

Correlations

Correlations

		X3.1	X3.2	X3.3	X3.4	Lokasi
X3.1	Pearson Correlation	1	,690**	,760**	,690**	,869**
	Sig. (2-tailed)		,000	,000	,000	,000
	N	74	74	74	74	74
X3.2	Pearson Correlation	,690**	1	,651**	,749**	,864**
	Sig. (2-tailed)	,000		,000	,000	,000
	N	74	74	74	74	74
X3.3	Pearson Correlation	,760**	,651**	1	,916**	,925**
	Sig. (2-tailed)	,000	,000		,000	,000
	N	74	74	74	74	74
X3.4	Pearson Correlation	,690**	,749**	,916**	1	,936**
	Sig. (2-tailed)					
	N					

Correlation	,000	,000	,000		,000
Sig. (2-tailed)	74	74	74	74	74
N					
Lokasi Pearson	,869**	,864**	,925**	,936**	1
Correlation					
Sig. (2-tailed)	,000	,000	,000	,000	
N	74	74	74	74	74

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

Lampiran 16 Reliability Variabel X3

Reliability

Scale: ALL VARIABLES

Case Processing Summary

	N	%
Cases Valid	74	100,0
Excluded ^a	0	,0
Total	74	100,0

a. Listwise deletion based on all variables in the procedure.

Reliability Statistics

Cronbach's Alpha	N of Items
,920	4

Lampiran 17 Correlations Variabel Y

Correlations

Correlations

		Y1	Y2	Y3	Y4
Y1	Pearson Correlation	1	,888**	,805**	,740**
	Sig. (2-tailed)		,000	,000	,000
	N	74	74	74	74
Y2	Pearson Correlation	,888**	1	,709**	,833**

	Sig. (2-tailed)	,000		,000	,000
	N	74	74	74	74
Y3	Pearson Correlation	,805**	,709**	1	,919**
	Sig. (2-tailed)	,000	,000		,000
	N	74	74	74	74
Y4	Pearson Correlation	,740**	,833**	,919**	1
	Sig. (2-tailed)	,000	,000	,000	
	N	74	74	74	74
Pendapatan Pedagang	Pearson Correlation	,914**	,918**	,931**	,949**
	Sig. (2-tailed)	,000	,000	,000	,000
	N	74	74	74	74

Correlations

		Pendapatan Pedagang
Y1	Pearson Correlation	,914**
	Sig. (2-tailed)	,000
	N	74
Y2	Pearson Correlation	,918**
	Sig. (2-tailed)	,000
	N	74
Y3	Pearson Correlation	,931**
	Sig. (2-tailed)	,000
	N	74
Y4	Pearson Correlation	,949**
	Sig. (2-tailed)	,000
	N	74
Pendapatan Pedagang	Pearson Correlation	1
	Sig. (2-tailed)	
	N	74

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

Lampiran 18 Reliability Variabel Y

Reliability

Scale: ALL VARIABLES

Case Processing Summary

	N	%
Cases Valid	74	100,0
Excluded ^a	0	,0
Total	74	100,0

a. Listwise deletion based on all variables in the procedure.

Reliability Statistics

Cronbach's Alpha	N of Items
,944	4

Lampiran 19 Regression

Regression

Variables Entered/Removed^a

Model	Variables Entered	Variables Removed	Method
1	Lokasi, Harga barang, Modal ^b	.	Enter

a. Dependent Variable: Pendapatan Pedagang

b. All requested variables entered.

Model Summary^b

Model	R	R Square	Adjusted R Square	Std. Error of the Estimate
1	,397 ^a	,158	,121	,914

a. Predictors: (Constant), Lokasi, Harga barang, Modal

b. Dependent Variable: Pendapatan Pedagang

ANOVA^a

Model		Sum of Squares	df	Mean Square	F	Sig.
1	Regression	10,942	3	3,647	4,363	,007 ^b
	Residual	58,517	70	,836		
	Total	69,459	73			

- a. Dependent Variable: Pendapatan Pedagang
 b. Predictors: (Constant), Lokasi, Harga barang, Modal

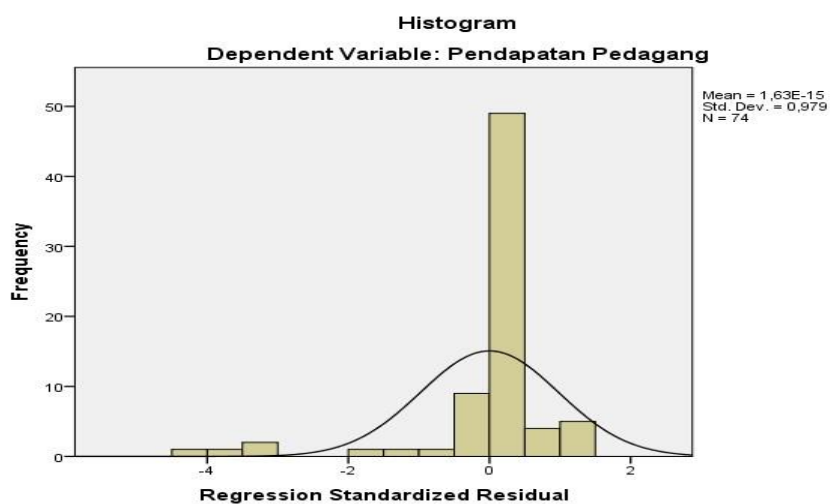
Lampiran 20 Koefisien

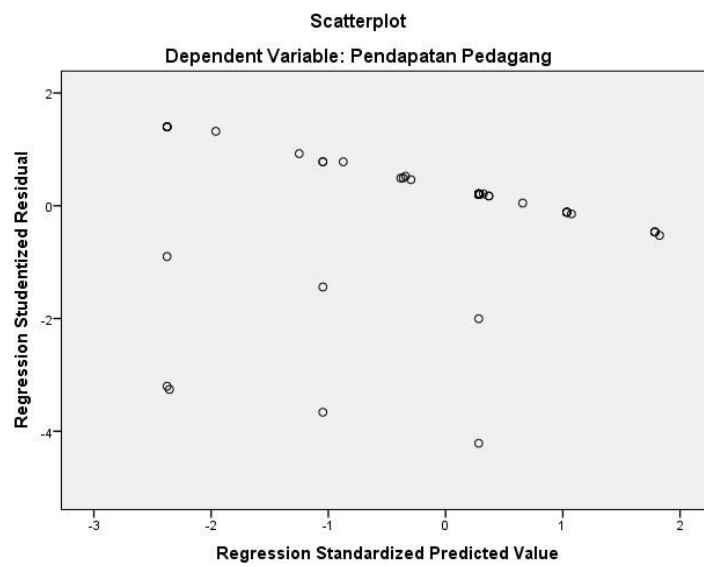
Coefficients^a

Model		Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	t	Sig.
		B	Std. Error	Beta		
1	(Constant)	17,653	2,753		6,413	,000
	Harga barang	-,145	,093	-,175	-1,570	,121
	Modal	-,004	,104	-,004	-,037	,970
	Lokasi	,257	,077	,371	3,352	,001


- a. Dependent Variable: Pendapatan Pedagang
 a. Dependent Variable: Pendapatan Pedagang

Charts





Lampiran 21 Surat Izin Penelitian



KEMENTERIAN PENDIDIKAN, KEBUDAYAAN, RISET, DAN TEKNOLOGI
UNIVERSITAS ICHSAN GORONTALO
LEMBAGA PENELITIAN

Kampus Unisan Gorontalo Lt 3 - Jln. Achmad Nadjamuddin No. 17 Kota Gorontalo
Telp. (0435) 8724466, 829975 E-mail: lembagapenelitian@unisan.ac.id

Nomor : 093/PIP/LEMLIT-UNISAN/XI/2022
Lampiran :
Hal : Permohonan Izin Penelitian

Kepada YTH.
Kepala Kesbangpol Kabupaten Pohuwato
Di
Tempat

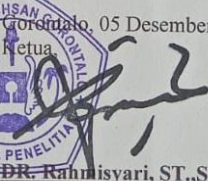
Yang bertanda tangan di bawah ini:

Nama : DR. Rahmisyari, ST.,SE.,MM
NIDN : 0929117202
Jabatan : ketua Lembaga Penelitian

Meminta kesediaannya untuk memberikan izin pengambilan data dalam rangka penyusunan proposal/skripsi, kepada:

Nama Mahasiswa : Verren Cornelya Wongkoginta
NIM : E1119111
Fakultas : Fakultas Ekonomi
Program Studi : Akuntansi
Lokasi Penelitian : Pasar Tradisional Marisa Kabupaten Pohuwato
Judul penelitian : Pengaruh kenaikan harga barang, modal dan lokasi terhadap pendapatan pedagang pasar tradisional Marisa di Kabupaten Pohuwato

Atas kebijakan dan kerja samanya diucapkan banyak terima kasih.


Gorontalo, 05 Desember 2022
Ketua

DR. Rahmisyari, ST.,SE.,MM
NIDN : 0929117202

Lampiran 22 Surat Balasan Penelitian



PEMERINTAH DAERAH KABUPATEN POHUWATO
DINAS PERINDUSTRIAN PERDAGANGAN KOPERASI DAN UKM

Komplek Blok Bina Perindustrian Marisa Telp./Fax (0445) 210235

SURAT KETERANGAN

Nomor : 518/DPPK&UKM-Phwt/ /V/2023

Yang bertanda tangan dibawah ini :

Nama : **Ibrahim Kiraman,SE**
 Nip : 19800301 200604 1 021
 Jabatan : Kepala Dinas

Dengan ini menerangkan bahwa :

Nama : **Feren Wong Kho Ginta**
 Program Studi : Akuntansi
 Fakultas : Ekonomi
 Perguruan Tinggi: Universitas Ichsan Gorontalo

Bahwa mahasiswa yang bersangkutan telah melaksanakan penelitian di Dinas Perindustrian Perdagangan Koperasi dan Usaha Kecil Menengah Kabupaten Pohuwato pada Tanggal 09 Desember 2022 s/d 09 Februari 2023, dengan judul penelitian “ Pengaruh Harga Barang, Modal dan Lokasi Terhadap Pendapatan Pedagang Pasar Tradisional Marisa di Kabupaten Pohuwato.

Demikian Surat Keterangan ini dibuat untuk dipergunakan seperlunya.

Marisa, 16 Mei 2023
KEPALA DINAS

IBRAHIM KIRAMAN,SE
 NIP. 19800301 200604 1 021

Lampiran 23 Surat Rekomendasi Bebas Plagiasi



SURAT REKOMENDASI BEBAS PLAGIASI
No. 096/SRP/FE-UNISAN/IV/2023

Yang bertanda tangan di bawah ini :

Nama : Dr. Musafir, SE., M.Si
 NIDN : 09281169010
 Jabatan : Dekan

Dengan ini menerangkan bahwa :


Nama Mahasiswa : Verren Cornelya Wongkoginta
 NIM : E1119111
 Program Studi : Akuntansi
 Fakultas : Ekonomi
 Judul Skripsi : Pengaruh Harga Barang, Modal Dan Lokasi Terhadap Pendapatan Pedagang Di Pasar Tradisional Marisa

Sesuai hasil pengecekan tingkat kemiripan skripsi melalui aplikasi **Turnitin** untuk judul skripsi di atas diperoleh hasil *Similarity* sebesar 21%, berdasarkan Peraturan Rektor No. 32 Tahun 2019 tentang Pendeteksian Plagiat pada Setiap Karya Ilmiah di Lingkungan Universitas Ihsan Gorontalo, bahwa batas kemiripan skripsi maksimal 30%, untuk itu skripsi tersebut di atas dinyatakan **BEBAS PLAGIASI** dan layak untuk diujikan. Demikian surat rekomendasi ini dibuat untuk digunakan sebagaimana mestinya

Mengetahui
 Dekan


DR. Musafir, SE., M.Si
 NIDN. 0928116901

Gorontalo, 08 April 2023
 Tim Verifikasi,


Muh. Sabir M, SE., M.Si
 NIDN. 0913088503

Terlampir : Hasil Pengecekan Turnitin

Lampiran 24 Hasil Turnitin


Similarity Report ID: oid:25211:33293888

PAPER NAME	AUTHOR
SKRIPSI AKHIR VERREN FIX.docx	VERREN CORNELYA WONGKOGINTA

WORD COUNT	CHARACTER COUNT
12427 Words	76917 Characters
PAGE COUNT	FILE SIZE
89 Pages	219.4KB
SUBMISSION DATE	REPORT DATE
Mar 30, 2023 2:17 PM GMT+8	Mar 30, 2023 2:19 PM GMT+8

● **21% Overall Similarity**
 The combined total of all matches, including overlapping sources, for each database.

- 21% Internet database
- 3% Publications database
- Crossref database
- Crossref Posted Content database
- 2% Submitted Works database

● **Excluded from Similarity Report**

- Cited material
- Small Matches (Less than 30 words)

Summary



Similarity Report ID: cid:25211:33293888

21% Overall Similarity

Top sources found in the following databases:

- 21% Internet database
- 3% Publications database
- Crossref database
- Crossref Posted Content database
- 2% Submitted Works database

TOP SOURCES

The sources with the highest number of matches within the submission. Overlapping sources will not be displayed.

1	id.wikipedia.org	2%
	Internet	
2	repository.radenintan.ac.id	2%
	Internet	
3	repository.uinbanten.ac.id	1%
	Internet	
4	repository.usm.ac.id	1%
	Internet	
5	fikom-unisan.ac.id	1%
	Internet	
6	irfanstudents.blogspot.com	1%
	Internet	
7	coursehero.com	1%
	Internet	
8	etheses.uin-malang.ac.id	<1%
	Internet	

Sources overview



Similarity Report ID: oid:25211:33293888

9	repository.uinsu.ac.id Internet	<1%
10	digilibadmin.unismuh.ac.id Internet	<1%
11	repository.poltekkes-denpasar.ac.id Internet	<1%
12	Journal.laingorontalo.ac.id Internet	<1%
13	repository.lainpurwokerto.ac.id Internet	<1%
14	Id.berita.yahoo.com Internet	<1%
15	repository.ub.ac.id Internet	<1%
16	text-id.123dok.com Internet	<1%
17	123dok.com Internet	<1%
18	core.ac.uk Internet	<1%
19	aifis-digilib.org Internet	<1%
20	repository.unibos.ac.id Internet	<1%

Sources overview

21	id.123dok.com	<1%
	Internet	
22	id.scribd.com	<1%
	Internet	
23	documents.mx	<1%
	Internet	
24	eprints.umg.ac.id	<1%
	Internet	
25	konsultasiskripsi.com	<1%
	Internet	
26	journal.stieamkop.ac.id	<1%
	Internet	
27	digilib.uin-suka.ac.id	<1%
	Internet	
28	ejournal.unsrat.ac.id	<1%
	Internet	
29	lib.unnes.ac.id	<1%
	Internet	
30	Rahmaeni Nur, Arifin S. "MENAKAR POLA KONSUMSI RUMAH TANGG...	<1%
	Crossref	
31	Sri Handayani, Miko Warodei Antono. "HUBUNGAN LOKASI DAN PROM...	<1%
	Crossref	
32	LL Dikti IX Turnitin Consortium on 2019-07-16	<1%
	Submitted works	



Similarity Report ID: oid:25211:33293888

33

etheses.iainpekalongan.ac.id

<1%

Internet

34

repository.ar-raniry.ac.id

<1%

Internet

[Sources overview](#)

CURRICULUM VITAE

1. Identitas Pribadi



Nama : VERREN CORNELYA
WONGKOGINTA

NIM : E11. 19.111

Tempat/Tgl Lahir: Tinombala, 13 Februari 2001

Jenis Kelamin : Perempuan

Angkatan : 2019

Fakultas : Ekonomi

Jurusan : Akuntansi Agama

: Kristen

Alamat : Desa.Ongka Trimuspasari, Kec.

Ongka Malino, Kab. Parigi Moutong

2. Riwayat Pendidikan

1. Menyelesaikan Pendidikan pada jenjang Sekolah Dasar di SDN 2 Ongka pada tahun 2012
2. Kemudian melanjutkan Ke jenjang selanjutnya Yakni di SMP Negeri 3 Bolano Lambunu dan Lulus Pada tahun 2015
3. Kemudian Melanjutkan Ke jenjang berikutnya yakni di SMK Negeri 1 Mepanga dan Lulus pada Tahun 2018
4. Dan kemudian melanjutkan ke jenjang berikutnya yakni Universitas Ichsan Gorontalo Program Study Akuntansi dan Puji Tuhan pada tahun 2023 telah menyelesaikan pendidikan di Universitas Ichsaan Gorontalo