

PENGARUH JAM KERJA DAN JENIS DAGANGAN DENGAN LOKASI USAHA SEBAGAI VARIABEL MODERATING TERHADAP PENDAPATAN

**Dian Retno Ning Tyas¹
I Made Jember²**

^{1,2}Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Udayana (Unud), Bali, Indonesia
e-mail: dianretoningtyas@gmail.com

ABSTRAK

Penelitian ini bertujuan untuk menganalisis pengaruh jam kerja dan jenis dagangan dengan lokasi usaha sebagai variabel moderating terhadap pendapatan pedagang di Pasar Agung Peninjoan Desa Peguyangan Kangin. Penelitian ini dilakukan di Pasar Agung Kecamatan Denpasar Utara. Jumlah sampel yang diambil sebanyak 78 responden. Pengumpulan data dilakukan melalui observasi, kuisioner dan wawancara. Teknik analisis yang digunakan adalah regresi linier berganda dengan variasi variabel moderasi. Berdasarkan hasil analisis ditemukan bahwa jam kerja, jenis dagangan, lokasi usaha dan interaksi jenis dagangan dengan lokasi usaha secara simultan berpengaruh terhadap pendapatan. Jam kerja berpengaruh positif terhadap pendapatan pedagang. Pedagang yang menjual jenis makanan mempunyai pendapatan yang lebih tinggi dari pada pedagang yang menjual jenis non makanan. Pedagang yang berlokasi strategis tidak mempunyai perbedaan pendapatan dengan pedagang yang berlokasi tidak strategis. Lokasi usaha memoderasi variabel jenis dagangan terhadap pendapatan pedagang sehingga lokasi usaha memperkuat hubungan jenis dagangan terhadap pendapatan pedagang di Pasar Agung Peninjoan Desa Peguyangan Kangin.

Kata kunci: jam kerja, jenis dagangan, lokasi usaha, pendapatan

ABSTRACT

This study aims to analyze the effect of working hours and types of merchandise on business locations as a moderating variable on sword income in Agung Peninjoan Market, Peguyangan Kangin Village. This research was conducted at Pasar Agung, North Denpasar District. The number of samples taken was 78 respondents. Data collection is done through observation, questionnaires and interviews. The analysis technique used is multiple linear regression with variations in the moderating variable. Based on the results of the analysis it was found that working hours, types of merchandise, business location and interaction of types of merchandise with business locations simultaneously had an effect on income. Working hours have a positive effect on merchant income. Traders who sell food types have a higher income than traders who sell non-food types. Strategically located traders have no difference in income with traders who are not strategically located. The business location moderates the type of merchandise variable on the income so the business location strengthens the relationship of types of merchandise to income of traders in the Pasar Agung Peninjoan Peguyangan Kangin Village.

Keywords: working hours, type of merchandise, business location, income

PENDAHULUAN

Pertumbuhan ekonomi dan perkembangan wilayah akan dipengaruhi oleh beberapa sistem aktivitas, salah satunya adalah perdagangan. Salah satu indikator tingkat kemajuan di bidang ekonomi dilihat dari frekuensi kegiatan di sektor perdagangan. Pesatnya liberalisasi perdagangan mendorong tingkat persaingan usaha (Sabaruddin, 2014). Aktivitas perdagangan akan selalu membutuhkan fasilitas yang berupa ruang dengan prasarana dan sarana yang mewadahi aktivitas tersebut (Arianty, 2014). Sektor perdagangan merupakan salah satu bagian dari pergerak roda perekonomian masyarakat maupun bangsa pada dasarnya memiliki prospek yang cerah bagi para pelaku usaha perdagangan. Sektor perdagangan relatif lebih cepat berkembang daripada sektor perekonomian lainnya (Sauqi dan Sagara, 2015:9)

Salah satu indikator peningkatan kesejahteraan masyarakat adalah dengan melalui pertumbuhan ekonomi. Dimana dalam pelaksanaannya untuk mencapai pertumbuhan ekonomi tersebut tercermin dari segi usaha dan pendapatan serta kesempatan kerja melalui usaha yang efisien dan unggul dalam persaingan, sehingga kita harus teliti di dalam memilih jenis usaha yang akan kita lakukan agar sesuai dengan kebutuhan pasar saat ini. Pasar sebagai pusat kegiatan ekonomi sangat penting keberadaannya dalam kehidupan masyarakat (Panggabean, 2014).

Perkembangan perekonomian Kota Denpasar diikuti dengan tingginya produksi barang dan jasa akan berdampak pada besaran PDRB perkapita. PDRB merupakan cerminan dari laju pertumbuhan ekonomi. Semakin banyak barang dan

jasa yang diproduksi akan diikuti oleh pertumbuhan ekonomi yang semakin tinggi (Rimbawan, 2012). Tingkat kemakmuran suatu daerah salah satunya dapat tercermin dari besarnya PDRB perkapita, meskipun angka tersebut tidak menggambarkan pendapatan penduduk secara nyata, karena angka ini hanya merupakan rata-rata.

Tabel 1.
Perkembangan PDRB Menurut Lapangan Usaha Atas Dasar Harga Konstan Di Kota Denpasar Tahun 2015-2017 (dalam juta rupiah)

NO	Lapangan Usaha	2015	2016	2017
1	Pertanian, Kehutanan, dan Perikanan	1,976,247.47	2,001,372.87	2,100,848.27
2	Pertambangan dan Penggalian	19,006.16	0	0
3	Industri Pengelohan	2,015,853.98	2,079,528.98	2,104,468.58
4	Pengadaan Listrik dan Gas	133,991.43	145,694.07	161,452.55
5	Pengadaan Air, Pengolahan Sampah, Limbah dan Daur Ulang	90,379.85	94,479.85	95,779.85
6	Konstruksi	2,718,743.36	2,898,343.36	3,159,943.36
7	Perdagangan Besar dan Eceran, Reparasi Mobil dan Sepeda Motor	2,756,326.1	2,934,326.1	3,179,126.1
8	Transportasi dan Pergudanga	908,224.39	974,724.39	1,042,184.39
9	Penyediaan Akomodasi dan Makan Minum	6,564,846.46	6,986,846.46	7,599,940.13
10	Informasi dan Komunikasi	1,507,982.08	1,657,982.08	1,792,982.08
11	Jasa Keuangan dan Asuransi	1,819,415.31	1,964,015.31	2,013,444.91
12	Real Estate	1,414,793.65	1,506,061.05	1,542,328.45
13	Jasa Perusahaan	547,390.86	590,790.86	621,190.86
14	Administrasi Pemerintah, Pertahanan dan Jaminan Sosial	1,616,264.44	1,752,064.44	1,680,273.78
15	Jasa Pendidikan	3,238,726.09	3,504,726.09	3,762,726.09
16	Jasa Kesehatan dan Kegiatan Sosial	680,789.04	742,789.04	787,789.04
17	Jasa Lainnya	433,279.34	457,279.34	471,279.34
Produk Domestik Regional Bruto (PDRB)		28,442,260	30,291,024.29	32,114,757.77

Sumber: Badan Pusat Statistik Kota Denpasar, 2018

Berdasarkan Tabel 1 menunjukkan bahwa pada tahun 2015 kontribusi sektor perdagangan besar dan eceran terhadap PDRB Kota Denpasar sebesar Rp 2.756.326.1 juta, dan di tahun 2016 meningkat sebesar Rp 2,934,326,1 juta. Peningkatan bertambah pada tahun 2017 sebanyak Rp 3,179,126,1 juta. Hal ini menunjukkan bahwa kontribusi sektor perdagangan besar dan eceran terhadap

PDRB Kota Denpasar terus meningkat setiap tahunnya. Dipandang sebagai upaya sangat strategis dan rasional mengingat usaha ini sangat beraneka ragam seperti halnya pasar tradisional, sehingga dapat disesuaikan dengan potensi, kondisi sumber daya alam dan sumber daya manusia yang tersedia.

Keberadaan pusat perdagangan merupakan salah satu indikator yang paling nyata terlihat pada kegiatan ekonomi masyarakat disuatu wilayah. Menurut bentuk fisik, pusat perdagangan dibagi menjadi dua yaitu pasar tradisional dan pusat perbelanjaan modern (Ayuningsasi, 2010:1). Pesatnya liberalisasi perdagangan mendorong tingkat persaingan usaha (Sabaruddin, 2014). Sebagai upaya dalam menjadikan pasar tradisional sebagai salah satu motor penggerak dinamika perkembangan perekonomian suatu kota, maka diperlukan adanya pasar yang beroperasi secara optimal dan efisien serta dapat melayani kebutuhan masyarakat (Paramita, 2013). Berikut disajikan pada Tabel 2 jumlah pasar tradisional dan jumlah pedagang yang terdapat di Kota Denpasar.

Tabel 2.
Jumlah Pasar dan Jumlah Pedagang Pada Pasar Tradisional Di Kota Denpasar Tahun 2017

A	No	Pasar Desa Adat	Pasar Tradisional (Unit)	Jumlah Pedagang Pasar Tradisional (Orang)
	1	Denpasar Barat	5	323
	2	Denpasar Selatan	16	1.214
	3	Denpasar Timur	7	471
	4	Denpasar Utara	15	1.013
B		PD Pasar Kota Denpasar	17	7.542
		Jumlah	51	10.563

Sumber: PD Pasar Kota Denpasar, 2018

Tabel 2 memperlihatkan jumlah pasar tradisional dan jumlah pedagang pasar tradisional Di Kota Denpasar terdapat 51 pasar tradisional dan terdapat 10.563 orang pedagang. Data menunjukkan pada Pasar Desa Adat di Kecamatan

Denpasar Barat memiliki 5 pasar tradisional dengan 323 pedagang, di Kecamatan Denpasar Selatan memiliki 16 pasar tradisional dengan 1.214 pedagang, di Kecamatan Denpasar Timur memiliki 7 pasar dengan 471 pedagang dan di Kecamatan Denpasar Utara memiliki 15 pasar tradisional dengan 1.013 pedagang. Sementara pada PD Pasar Kota Denpasar memiliki pasar tradisional sebanyak 17 unit pasar dengan 7.542 jumlah pedagang. Pasar Tradisional di Kota Denpasar ada yang dikelola oleh PD. Pasar Kota Denpasar dan ada pula yang dikelola oleh Desa Pakraman.

Kecamatan Denpasar Utara sebagai salah satu kecamatan yang ada di Kota Denpasar yang memiliki potensi sektor perdagangan dan industri pengolahan sangat tinggi dan memiliki prospek yang baik untuk jangka panjang. Terlihat pada tabel 2 bahwa Kecamatan Denpasar Utara memiliki jumlah pasar dan pedagang pasar tradisional terbanyak ke tiga, dimana urutan pertama yaitu di PD Pasar Kota Denpasar dan urutan kedua yaitu di Kecamatan Denpasar Selatan. Perkembangan pertumbuhan ekonomi yang ada di Kecamatan Denpasar Utara memberikan peluang bagi dunia perdagangan untuk mengembangkan usaha tersebut, sehingga mendorong untuk mempertahankan kontinuitas dengan memanfaatkan sumber-sumber yang tersedia secara efektif dan efisien. Sumber – sumber tersebut meliputi sumber daya manusia sebagai penggerak perdagangan dan sumber daya modal yang menunjang jalannya serta kelancaran usaha dagang tersebut serta *skill* atau keahlian yang dimiliki oleh sumber daya manusia dalam meningkatkan produktivitas usahanya.

Pasar tradisional menjadi salah satu jantung perekonomian masyarakat. Pasar tradisional merupakan salah satu jenis pasar persaingan sempurna. Pasar persaingan sempurna memiliki arti dimana suatu kondisi pasar terdapat banyak penjual dan pembeli. Pasar tradisional memiliki keunggulan yang tidak dimiliki oleh pusat perbelanjaan modern yaitu adanya sistem tawar menawar yang menunjukkan keakraban antara penjual dan pembeli. Keberadaan pasar khususnya pasar tradisional, merupakan salah satu indikator paling nyata kegiatan ekonomi masyarakat di suatu wilayah.

Pendapatan merupakan faktor penting dalam mempengaruhi konsumsi seseorang (Sigit, 2006). Tujuan pokok dijalankannya suatu usaha perdagangan adalah untuk memperoleh pendapatan, dimana pendapatan tersebut dapat digunakan untuk memenuhi kebutuhan hidup dan kelangsungan hidup usaha perdagangannya (Albert Berry, 2011). Pendapatan merupakan balas jasa yang diterima atas proses produksi barang dan jasa (Heryendi dan Marhaeni, 2013). Pendapatan atau income adalah uang yang diterima oleh seseorang dan perusahaan dalam bentuk gaji, upah, sewa bunga, dan laba termasuk juga beragam tunjangan, seperti kesehatan dan pensiun (Jarot, 2016).

Pasar mampu menciptakan lapangan pekerjaan karena mampu menyerap banyak tenaga kerja. Membuka usaha di dalam pasar juga tidak membutuhkan pendidikan tertentu sehingga tidak sulit bagi mereka untuk bekerja. Sehingga pasar juga dapat memberikan andil bagi pembangunan ekonomi di suatu Negara karena banyak dari masyarakat yang mencari pendapatan dengan membuka usaha

di pasar, dengan begitu dapat meningkatkan pendapatan bagi masyarakat dan memberikan kesejahteraan bagi masyarakat banyak.

Tabel 3.
Jumlah Pasar Tradisional dan Jumlah Pusat Perbelanjaan/Toko Modern Di Rinci Per Desa/Kelurahan Di Kecamatan Denpasar Utara Tahun 2017

No	Desa/Kelurahan	Pasar Tradisional	Pusat Perbelanjaan/Toko Modern
1	Pemecutan Kaja	4	8
2	Dauh Puri Kaja	1	5
3	Dangin Puri Kauh	1	5
4	Dangin Puri Kaja	-	10
5	Dangin Puri Kangin	1	7
6	Tonja	1	7
7	Peguyangan	1	3
8	Ubung	3	15
9	Ubung Kaja	1	11
10	Peguyangan Kaja	1	1
11	Peguyangan Kangin	1	6
	Jumlah	15	78

Sumber: Kecamatan Denpasar Utara Dalam Angka, 2018

Tabel 3 memperlihatkan jumlah pasar tradisional dan pusat perbelanja/toko modern di Kecamatan Denpasar Utara. Desa Pemecutan Kaja memiliki pasar tradisional terbanyak dengan jumlah 4 pasar tradisional dan 8 toko modern. Desa Ubung memiliki pasar tradisional terbanyak ke dua sebanyak 3 pasar tradisional dan 15 toko modern. Desa Peguyangan Kangin memiliki 1 pasar tradisional dan 6 toko modern, sedangkan Desa Dangin Puri Kaja tidak memiliki pasar tradisional sehingga hanya mempunyai pusat perbelanjaan sebanyak 10 toko modern. Keberadaan pasar tradisional terancam dengan pasar modern yang lebih memiliki keunggulan. Pasar modern atau toko modern yang memiliki eksistensi dibandingkan pasar tradisional menimbulkan persaingan antara kedua pasar tersebut. Pasar modern yang berkembang pesat, tidak hanya di daerah perkotaan tapi hingga masuk ke pelosok desa.

Pasar Agung Peninjoan ini merupakan pasar tradisional yang ada di Desa Peguyangan Kangin dan sama halnya dengan pasar tradisional lainnya, pasar ini menyediakan segala kebutuhan sehari – hari. Keberadaan Pasar Agung Peninjoan memiliki sumbangan yang besar bagi perekonomian masyarakatnya. Pasar Agung Peninjoan berdiri pada tahun 1996 dengan dana yang diberikan oleh Pemerintah Pusat sebesar Rp 1.500.000 dan APBD 1 sebesar Rp 47.000.000, dibantu dengan swadaya masyarakat berupa 2 unit los dan 1 blok kios. Pasar Agung Peninjoan baru memulai beroperasi pada tanggal 02 Januari 1997. Sebagai upaya dalam menjadikan pasar tradisional sebagai salah satu motor penggerak dinamika perkembangan perekonomian suatu kota, maka diperlukan adanya pasar yang beroperasi secara optimal dan efisien serta dapat melayani kebutuhan masyarakat.

Pada tahun 2011 Pasar Agung Peninjoan Desa Peguyangan Kangin mendapat bantuan dana dari Kementerian Perdagangan RI sebesar Rp 7.500.000.000 miliar, untuk merevitalisasi Pasar Agung Peninjoan. Program revitalisasi pasar bertujuan untuk meningkatkan daya saing pasar dan mengaktifkan kembali kegiatan pasar tradisional agar dapat bersaing dengan pasar modern (Adiyadnya, 2015). Defny dan Rilyan (2014) mengatakan program revitalisasi tradisional berkaitan dengan upaya mengubah dan memperbaiki keadaan fisik ataupun non-fisik agar dapat bersaing dengan pasar modern dengan tetap mempertahankan karakteristik pasar tradisional. Tata kelola pasar yang menjadi titik lemah harus diperbaiki untuk menambah jumlah konsumen di pasar tradisional (Adiyadnya, 2015:265). Revitalisasi pasar tradisional merupakan salah satu upaya yang dilakukan pemerintah daerah untuk mengubah citra

masyarakat mengenai keadaan pasar tradisional. Perbaikan tata kelola, kualitas barang dan kebersihan menjadi faktor utama yang diperhatikan dalam program revitalisasi di Pasar Agung Peninjoan Desa Peguyangan Kangin. Pasar Agung Peninjoan menjadi salah satu pasar dengan standarisasi terbesar diluar Pulau Jawa yang dilakukan verifikasi SNI Pasar Rakyat Tahun 2017. Hal ini juga tak terlepas dari Pasar Agung Peninjoan menjadi pasar percontohan di Indonesia dengan persyaratan sertifikasi yang telah dilakukan meliputi persyaratan umum terkait papan informasi, Standar Operasional Prosedur (SOP) pengelolaan, ruang menyusui, dan ruang kesehatan.

Peningkatan pendapatan masyarakat merupakan faktor yang paling penting berpengaruh terhadap pendapatan daya beli dan gaya hidup masyarakat. Pertumbuhan pendapatan, dikombinasikan dengan kelas menengah yang sedang berkembang, berhubungan dengan pertumbuhan ritel yang kuat penjualan (Pardede and Shirin, 2017). Semakin berkembangnya pasar modern, mengakibatkan pasar tradisional semakin terpinggirkan keberadaannya, dimana yang menjadi keprihatinan adalah nasib para pedagang bermodal kecil yang nantinya pasti akan kalah bersaing dengan pemodal besar. Fenomena ini bukan terjadi begitu saja karena garis bisnis yang kuat, namun terdapat juga sejumlah sektor pendorong yang memudahkan akses pendirian pasar modern begitu gampangnya, seperti pembangunan minimarket, supermarket, dan hypermarket (Rinda, 2014).

Pedagang tradisional mengalami penurunan dalam bisnis mereka bukan hanya supermarket yang menyebabkan penurunan melainkan adanya gangguan

internal yaitu adanya Pedagang Kaki Lima (PKL) (Suryadarma, 2010:79). Hasil studi Departemen Negeri beberapa kota besar menunjukkan fakta bahwa kehadiran pasar modern mempunyai dampak negatif terhadap usaha pasar tradisional dalam bentuk penurunan omset penjualan. Pada jarak 3 km dari pasar modern, omset pedagang pasar tradisional mengalami penurunan 25-35 persen sedangkan pada jarak 2 km dari pasar modern, penurunan omset pedagang pasar tradisional bisa mencapai 54 persen (Parawangsa, 1994). Munoz (2001) juga menyebutkan bahwa dalam keadaan tertentu pasar tradisional dapat tumbuh dan berkembang secara berkesinambungan.

Sudah saatnya pemerintah memiliki kebijakan dalam mengatur pendirian pasar modern agar keberadaannya tidak mematikan pasar tradisional yang telah berdiri selama puluhan tahun lamanya. Suryadharma *et al* (2007) menjelaskan hal yang harus dikerjakan untuk mempertahankan eksistensi pasar tradisional adalah melalui perbaikan infrastruktur sekitar pasar dan sistem pengelolaan dipasar itu sendiri. Pasar modern yang menawarkan pelayanan yang baik dan penataan barang yang menarik telah sukses mencuri perhatian masyarakat.

Menurut Engel *et al*, (2001) perilaku konsumen adalah keterlibatan langsung untuk memperoleh, mengonsumsi, dan menghabiskan produk dan jasa, termasuk proses keputusan yang mendasari perilaku ini. Dengan memperhatikan perilaku konsumen maka diharapkan pasar tradisional mampu memberikan pelayanan terbaik kepada para konsumen dan pada akhirnya nanti akan mampu bersaing dengan pasar modern. Selain adanya persaingan dengan pasar modern,

pendapatan pedagang pasar tradisional juga dipengaruhi oleh beberapa faktor lainnya. Upaya meningkatkan pendapatan pedagang pasar tradisional dapat melalui program revitalisasi pasar tradisional (Anom Arimbawa dan Marhaeni, 2017).

Para pedagang dan pengelola pasar juga harus dituntut mampu untuk melihat bagaimana perilaku konsumen dalam berbelanja dipasar tradisional. Chen (2005) menyebutkan bahwa mayoritas perilaku konsumen akan memilih tempat berbelanja yang sudah dikategorikan jenis barangnya. Dilaksanakannya revitalisasi pasar tradisional di Kota Denpasar, diharapkan dapat meningkatkan persepsi masyarakat terhadap pasar tradisional sehingga pasar tradisional masih dipilih oleh masyarakat untuk memenuhi kebutuhan hidupnya (ayuningsasi, 2013:41).

Omset pasar di Pasar Agung Peninjoan pada Tahun 2017 dirinci dari Komponen Pasar, dimana untuk kios pada bulan Januari omset pasar pada kios sebesar Rp 5,063,850,000, sedangkan pada bulan Februari omset kios menurun dan mendapatkan sebesar Rp 4,591,300,000, penurunan omset pasar tidak hanya pada pedagang kios saja, tetapi berdampak juga pada pedagang los, pedasaran dan senggol. untuk bulan Maret omset pasar sebesar Rp 4,979,100,000 meningkat tetapi tidak terlalu signifikan, diikuti pada bulan April omset pasar meningkat sebesar Rp 5,025,600,000, begitupun pada pedagang los, pedasaran dan senggol mengalami peningkatan. Di samping itu masih ada pedagang yang belum merasakan peningkatan pendapatan di Pasar Agung Peninjoan.

Menurut Kepala Pengelola Pasar Agung Peninjoan Bapak I Nyoman Suwarta, mengatakan ada beberapa hal yang masih menjadi kendala pasar pada saat ini, seperti kemajuan teknologi yang masih susah diadaptasi oleh para pedagang di Pasar Agung Peninjoan, makin maraknya toko modern dan penjualan online yang memakai teknologi yang canggih, sehingga pendapatan pedagang menjadi berkurang disamping itu juga, adapun toko – toko pribadi yang berada diluar sekitaran pasar yang menjual barang dagang yang sama seperti menjual buah – buahan, alat upacara, sembako dan sebagainya sehingga mengakibatkan peruntungan pedagang bisa menjadi menurun dikarenakan adanya toko – toko pribadi tersebut.

Dari hasil pengamatan dan wawancara mendahului yang dilakukan dengan beberapa pedagang, adapun faktor-faktor yang mempengaruhi pendapatan pedagang, seperti lokasi usaha yang kurang strategis dikarenakan pedagang tidak bisa memilih lokasi ketika pertama kali menempati kios di Pasar Agung Peninjoan yang berdampak pada pendapatan pedagang, dikarenakan pengelompokkan lokasi usaha ditentukan dengan jenis barang dagang yang sama jenisnya, sehingga meningkatkan persaingan antara pedagang. Adapun keluhan yang dirasakan oleh pedagang sayur dan cabai yang mengeluhkan kenaikan harga cabai yang mengakibatkan penurunan omset penjualan, sedangkan pedagang pakaian mengeluhkan barang yang dijual hanya laku pada waktu tertentu saja karena tidak setiap saat konsumen membutuhkannya.

Hasil wawancara tersebut menyatakan bahwa perkembangan dan kelebihan dari toko modern, penjual online, toko pribadi, lokasi usaha, jenis

barang dagang dan kenaikan harga dapat menurunkan pendapatan pedagang di Pasar Agung Peninjoan, usaha – usaha yang dilakukan pedagang dalam meningkatkan pendapatan sebagai akibat adanya persaingan yang ketat diperlukan meningkatkan inovasi dan efisiensi.

Menurut penelitian yang dilakukan Endah Hariningsih dan Rintar Agus S. (2008), Wicaksono (2011), Firdausa (2013), dan Setyaningsih Sri Utami dan Edi Wibowo (2013), untuk meningkatkan pendapatan seseorang tidak hanya memerlukan modal untuk menjalani usahanya, masih ada faktor lain yang diperlukan. Faktor lain yang penting dalam menajalani usaha adalah jam kerja, jenis barang dagang, dan lokasi usaha. Menurut Firdausa (2013), suatu usaha agar dapat berjalan lancar dan berkembang membutuhkan pengelolaan waktu yang baik melalui pengaturan jam kerja. Jam kerja adalah banyaknya lama waktu kerja dalam sehari. Jam kerja Pasar Agung Peninjoan beroperasi selama 24 jam, untuk kios dibuka dari Pukul 03.00 wita sampai Pukul 20.00 wita, untuk los dibuka dari Pukul 03.00 wita sampai pukul 17.00 wita, sedangkan pedasaran dibuka dari Pukul 03.00 wita sampai Pukul 09.00 wita dan untuk pedagang senggol dibuka dari Pukul 14.00 wita sampai Pukul 24.00 wita, jam kerja sendiri sudah sesuai dengan ketentuan peraturan yang diterapkan di Pasar Agung Peninjoan. Jika ingin memperoleh pendapatan yang tinggi maka diperlukan jam kerja yang lebih lama. Semakin tinggi waktu yang digunakan oleh pedagang untuk melakukan pekerjaan dagang, maka semakin tinggi kesempatan pedagang untuk mendapatkan tambahan pendapatan (Dewi, 2011)

Hal lain yang berpengaruh terhadap pendapatan pedagang yaitu jenis barang dagang. Jenis barang dagang adalah jumlah barang dagang yang terjual dalam jangka waktu tertentu yang dinyatakan dalam satuan unit atau rupiah. Semakin banyak jenis barang dagang yang terjual maka semakin besar pula pendapatan yang diperoleh (Wulandari, 2016:162). Di tinjau dari ketersediaan komoditi barang yang diperdagangkan oleh pedagang Pasar Agung Peninjoan lebih spesifik dibandingkan dengan pasar modern yang lebih beragam atau serba ada, dikarenakan pedagang dalam Pasar Agung Peninjoan menjual barang yang berbeda antar pedagang. Namun, pasar modern memberi kemudahan untuk mendapatkan barang yang beragam hanya dalam satu lokasi, sehingga dari hal tersebut dapat mempengaruhi pendapatan pedagang di pasar modern yang lebih tinggi dibandingkan dengan pedagang Pasar Agung Peninjoan.

Merencanakan suatu usaha peran lokasi merupakan hal yang penting. Perlunya memilih letak lokasi yang strategis akan berhubungan dengan masalah efisiensi transportasi, sifat bahan baku atau sifat produknya, dan kemudahan mencapai konsumen (Maharani Putri, 2016:143). Lokasi biasanya menjadi pertimbangan bagi para pedagang dalam menjalankan usaha dagangnya. Lokasi yang berada di pusat keramaian atau juga pusat kegiatan menjadi pilihan utama para pedagang (Mustika, 2013:90). Lokasi usaha (berjualan) harus dapat diakses dengan mudah oleh kelompok pelanggan yang menjadi target pasar (Chaiyasoonthorn dan Suksa-ngiam, 2011). Lokasi pedagang yang dianggap strategis ialah lokasi yang berada di dekat pintu masuk pasar. Hal ini kerana pembeli tidak perlu jauh-jauh masuk ke bagian dalam pasar untuk berbelanja

kebutuhannya dan pembeli akan merasa lebih efisien. Maka dapat disimpulkan bahwa semakin dekat lokasi pedagang dengan pintu masuk pasar, maka pendapatan yang akan diterima semakin besar daripada lokasi pedagang yang berada masuk di dalam pasar.

Menurut Wicaksono (2011), jam kerja memiliki hubungan langsung dengan pendapatan pedagang, dimana setiap penambahan waktu operasional yang dipengaruhi jumlah hasil produksi, akan semakin membuka peluang bagi bertambahnya pendapatan dari hasil penjualan. Meningkatkan pendapatan dapat digunakan untuk memenuhi kebutuhan baik kebutuhan primer, sekunder, maupun sekunder yang nantinya akan memberikan nilai kepuasan. Dalam pendekatan mikro, tingkat upah memiliki peran langsung dengan jam kerja yang ditawarkan, pada kebanyakan pekerja, upah merupakan suatu motivasi dasar yang mendorong seseorang untuk bekerja. Hasil penelitian Jafar dan Tjipto dalam Firdausa (2012), telah membuktikan adanya hubungan langsung antara jam kerja pedagang dengan tingkat pendapatan. Setiap penambahan waktu operasi akan semakin membuka peluang bagi bertambahnya omset penjualan. Hubungan antar upah dengan jam kerja adalah positif, dimana pada saat jam kerja yang ditawarkan semakin tinggi, maka upah yang akan diterima juga semakin tinggi. Jadi teori ini menjelaskan bahwa semakin lama seseorang maka tingkat pendapatan akan semakin tinggi.

Faktor jenis dagangan adalah faktor yang mempengaruhi pendapatan pedagang karena jenis dagangan yang merupakan bahan pokok pangan akan lebih cepat menghasilkan pendapatan karena masyarakat setiap harinya akan membutuhkan (Atun Isni, 2016). Merencanakan suatu usaha perlu memilih letak

lokasi usaha yang strategis untuk mudah dijangkau konsumen (Dewi Erika, 2012). Hasil penelitian Atun Isni (2016) berjudul pengaruh modal, lokasi usaha dan jenis barang dagang terhadap pendapatan pedagang pasar prambanan kabupaten sleman menyatakan bahwan jenis barang dagang berpengaruh positif dan signifikan terhadap pendapatan pedagang pasar prambanan kabupaten sleman.

Menurut Swastha dan Irawan (2008) bila suatu perusahaan memiliki lokasi yang strategis maka akan dapat menarik para pembeli. Lokasi yang strategis memberikan kemudahan akses menuju lokasi sehingga memudahkan konsumen mencapai lokasi. Pemilihan lokasi harus dilakukan dengan berbagai pertimbangan agar tidak memberikan dampak kerugian bagi perusahaan atau menimbulkan biaya yang tinggi untuk bertemu dengan para konsumen. Hasil penelitian terdahulu juga mendukung pendapat di atas. Hasil penelitian Utari *et al*, (2015) berjudul Studi pendapatan Pedagang Pasar Impres Manonda Kota Palu dan hasil penelitian Putra dan Sunarwijaya (2016) yang berjudul Faktor Internal dan Eksternal yang Berpengaruh pada Pendapatan Pedagang Pasar Seni Sukawati setelah perkembangan Pasar Oleh-Oleh Modern di Kabupaten Gianyar menyimpulkan hasil yang sama yaitu bahwa lokasi berpengaruh signifikan terhadap pendapatan pedagang, dimana semakin strategis lokasi maka semakin besar pendapatannya.

METODE PENELITIAN

Pasar Agung Peninjoan Desa Peguyangan Kangin sebagai lokasi penelitian ini. Pasar Agung Peninjoan Desa Peguyangan Kangin menjadi salah satu pasar dengan standarisasi terbesar diluar Pulau Jawa yang dilakukan verifikasi SNI

Pasar Rakyat tahun 2017. Pasar Agung Peninjoan merupakan pusat perdagangan di Desa Peguyangan Kangin memiliki permasalahan persaingan antar pedagang dan keberadaan pasar modern maka perlu dilakukan penelitian terhadap kecenderungan penurunan tingkat pendapatan pedagang di Pasar Agung Peninjoan, oleh karena itu dipandang perlu untuk dilakukan penelitian di pasar tersebut sebagai bahan penelitian.

Dalam penelitian ini populasinya meliputi keseluruhan pedagang di Pasar Agung Peninjoan karena pedagang yang dirasa paling mengetahui perubahan yang terjadi setelah diadakannya program revitalisasi pasar tradisional. Berdasarkan data yang telah diperoleh populasi dari pedagang di Pasar Agung Peninjoan Desa Peguyangan Kangin adalah sebanyak 353 orang. Jumlah sampel dalam penelitian ini ditentukan berdasarkan pendekatan Slovin dengan rumus sebagai berikut:

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

Keterangan :

- n = Jumlah anggota sampel
- N = Jumlah Anggota populasi
- e = persentase ketidakteelitian karena kesalahan pengambilan sampel yang masih dapat ditolerir/diinginkan dalam penelitian ini (nilai kritis 10%).

Dengan rumus tersebut dapat dihitung jumlah sampel pada penelitian ini. dengan jumlah populasi pedagang Pasar Agung Peninjoan adalah 353 orang, maka perhitungan sampelnya adalah sebagai berikut:

$$n = \frac{353}{1+(353 \times (0,10^2))}$$

$$n = \frac{353}{1+3,53}$$

n = 77,92 (dibulatkan menjadi 78)

Berdasarkan perhitungan diatas, maka jumlah sampel yang akan diambil sebanyak 78 sampel (pedagang). Metode yang digunakan dalam pengambilan sampel pada penelitian ini adalah metode *Stratified Random Sampling*, yaitu mengambil sampel secara acak dengan terlebih dahulu mengklasifikasi suatu populasi ke dalam sub-sub populasi berdasarkan karakteristik tertentu dari elemen-elemen populasi.

Penelitian ini menggunakan uji interaksi atau sering disebut dengan *Moderated Regression Analysis* (MRA). Persamaan secara matematis sebagai berikut :

$$Y = \alpha + \beta_1X_1 + \beta_2D_1 + \beta_3D_2 + \beta_4D_1D_2 + \mu \dots \dots \dots (1)$$

HASIL DAN PEMBAHASAN

Perhitungan koefisien regresi moderasi dilakukan dengan analisis regresi melalui *software SPSS 18.0 for Windows*, diperoleh hasil yang ditunjukkan pada Tabel 4 sebagai berikut:

Tabel 4.
Hasil Analisis Regresi Moderasi

Model	Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	t	Sig.
	B	Std. Error	Beta		
1 (Constant)	-.109	.057		-1.914	.060
Jam Kerja	.368	.062	.453	5.976	.000
Jenis Dagangan	.186	.058	.229	3.214	.002
Lokasi Usaha	.068	.065	.084	1.059	.293
D1.D2	.394	.081	.406	4.845	.000

Sumber: Data diolah, 2019

Berdasarkan hasil analisis regresi moderasi seperti yang disajikan pada Tabel 4, maka persamaan strukturalnya adalah sebagai berikut:

$$\hat{Y} = -0,109 + 0,368 X_1 + 0,186 D_1 + 0,068 D_2 + 0,394 D_1D_2 \dots \dots \dots (2)$$

Keterangan:

- Y = Pendapatan
- X₁ = Jam Kerja
- D₁ = Jenis Dagangan
- D₂ = Lokasi Usaha
- D₁D₂ = Interaksi Jenis Dagangan dan Lokasi Usaha

Koefisien determinasi (R^2) digunakan untuk mengetahui dan mengukur kemampuan model dalam menerangkan variasi variabel independen. Besarnya pengaruh variabel bebas terhadap variabel terikat yang ditunjukkan oleh nilai *R-Square*. Peneliti menggunakan nilai *R-Square* pada saat mengevaluasi yang mana model regresi terbaik, nilai *R-Square* dapat naik atau turun apabila satu variabel independen ditambahkan ke dalam model, dapat dilihat pada Tabel 5 berikut.

Tabel 5.
Hasil Uji Koefisien Determinasi

Model	R	R Square	Adjusted R Square	Std. Error of the Estimate
dimension0 1	.810 ^a	.656	.637	.49010247

Sumber: Data diolah, 2019

Hasil uji memberikan hasil dimana diperoleh besarnya *R-Square* pada Tabel 5 adalah 0,656. Ini berarti variasi pendapatan pedagang di Pasar Agung Peninjoan Desa Peguyangan Kangin dapat dipengaruhi secara signifikan oleh variabel jam kerja, jenis dagangan, lokasi usaha dan variabel interaksi D₁D₂ sebesar 65,6% sedangkan sisanya sebesar 34,4% dijelaskan oleh faktor-faktor lain.

Hasil analisis uji statistik dengan menggunakan Program SPSS diperoleh nilai F_{hitung} sebesar 34,757. Hal ini berarti $F_{hitung} 34,757 > 2,50$ dan nilai

signifikansi sebesar 0,000 yang lebih kecil dari 0,05. Jadi, H_0 ditolak yang artinya jam kerja, jenis dagangan, lokasi usaha dan interaksi jenis dagangan dengan lokasi usaha secara simultan berpengaruh terhadap pendapatan para pedagang di Pasar Agung Peninjoan Desa Peguyangan Kangin.

Berdasarkan hasil analisis nilai t_{hitung} yang diperoleh melalui SPSS, t_{hitung} 5,976 > t_{tabel} 1,666 dan nilai signifikansi sebesar 0,000 lebih kecil dari 0,05 maka H_0 ditolak, berarti secara parsial variabel jam kerja (X_1) berpengaruh positif dan signifikan terhadap pendapatan pedagang di Pasar Agung Peninjoan Desa Peguyangan Kangin. Koefisien regresi dari jam kerja (X_1) adalah 0,368 yang berarti bahwa setiap kenaikan jam kerja 1 jam per hari, maka akan diikuti dengan kenaikan pendapatan pedagang (Y) sebesar 0,368 rupiah dengan asumsi variabel lainnya konstan.

Berdasarkan hasil analisis nilai t_{hitung} yang diperoleh melalui SPSS, t_{hitung} 3,214 > t_{tabel} 1,666 dan nilai signifikansi sebesar 0,002 lebih kecil dari 0,05 maka ini berarti H_0 ditolak yang berarti secara parsial pedagang yang menjual jenis makanan mempunyai pendapatan yang lebih tinggi dari pada pedagang yang menjual jenis non makanan di Pasar Agung Peninjoan Desa Peguyangan Kangin. Koefisien regresi dari jenis dagangan (D_1) adalah 0,186 dengan demikian pedagang yang menjual jenis makanan memiliki pendapatan sebesar 0,186 rupiah lebih tinggi dari pada pedagang yang menjual jenis non makanan dengan asumsi variabel lainnya konstan.

Berdasarkan hasil analisis nilai t_{hitung} yang diperoleh melalui SPSS, t_{hitung} 1,059 < t_{tabel} 1,666 dan nilai signifikansi sebesar 0,293 yang lebih besar dari 0,05

maka H_0 diterima yang berarti bahwa secara parsial variabel lokasi usaha (D_2) dimana pedagang yang berlokasi strategis tidak mempunyai perbedaan pendapatan dengan pedagang yang berlokasi tidak strategis di Pasar Agung Peninjoan Desa Peguyangan Kangin.

Berdasarkan hasil analisis nilai t_{hitung} yang diperoleh melalui SPSS, t_{hitung} 4,845 > t_{tabel} 1,993 dan nilai signifikansi sebesar 0,000 yang lebih kecil dari 0,05 yang berarti bahwa interaksi antara jenis dagangan dengan lokasi usaha (D_1D_2) adalah signifikan, berarti lokasi usaha sebagai variabel moderasi pengaruh jenis dagangan terhadap pendapatan pedagang di Pasar Agung Peninjoan Desa Peguyangan Kangin. Koefisien regresi dari variabel jenis dagangan mendapat hasil positif sebesar 0,186 rupiah dan koefisien regresi dari variabel interaksi antara jenis dagangan dengan lokasi usaha (D_1D_2) mendapat hasil positif sebesar 0,394 yang berarti variabel lokasi usaha memperkuat hubungan jenis dagangan terhadap pendapatan pedagang di Pasar Agung Peninjoan Desa Peguyangan Kangin dengan pendapatan yang diperoleh sebesar 0,394 rupiah dengan asumsi variabel lainnya konstan.

Analisis dengan memperhatikan pengaruh langsung variabel moderasi, dalam hal ini β_3 tidak signifikan dan interaksi antara variabel bebas dengan variabel moderasi β_4 signifikan, maka diperoleh jenis moderasinya adalah Moderasi Murni (*Pure Moderator*).

Hasil analisis menunjukkan bahwa nilai signifikan variabel jam kerja lebih kecil dari syarat signifikan yang ditemukan ini berarti variabel jam kerja dalam penelitian ini signifikan terhadap pendapatan pedagang di Pasar Agung Peninjoan

Desa Peguyangan Kangin. Berdasarkan nilai koefisien regresi dari variabel jam kerja bahwa setiap kenaikan jam kerja, maka akan diikuti dengan kenaikan pendapatan pedagang dengan asumsi variabel lainnya konstan.

Hasil penelitian ini sejalan dengan penelitian Firdausa (2012) dengan judul Pengaruh Modal Awal, Lama Usaha dan Jam Kerja Terhadap Pendapatan Pedagang Kios Di Pasar Bintaro Demak dan Hanum (2017) berjudul Analisis Faktor-faktor Yang Mempengaruhi Pendapatan Pedagang Kaki Lima di Kota Kuala Simpang menyimpulkan bahwa jam kerja mempunyai pengaruh positif dan signifikan terhadap pendapatan pedagang. Semakin lama jam kerja maka semakin tinggi pula kesempatan untuk memperoleh pendapatan tinggi. Menurut Mubeen (2014), jam kerja adalah hubungan kerja yang diatur melalui kesepakatan antara pemilik usaha dengan pegawai atau tenaga kerja. Hasil wawancara langsung dengan para pedagang juga diperoleh informasi bahwa lamanya jam kerja pedagang dalam pasar akan mempengaruhi pendapatan yang diterima, dimana semakin banyak peluang pedagang untuk bertatap muka dengan pengunjung yang memungkinkan untuk berbelanja pada kios mereka. Menurut Kieso, Warfield dan Weygandt (2011) Pendapatan adalah arus masuk bruto dari manfaat ekonomi yang timbul dari aktivitas normal entitas selama suatu periode. Apabila pedagang memiliki banyak waktu untuk tutup kios karena adanya piodalan dalam sebulan menjadikan pedagang tidak membuka dagangannya di dalam pasar sehingga mengurangi pendapatan yang diterima oleh pedagang.

Berdasarkan hasil analisis data bahwa nilai signifikan dari variabel jenis dagangan menyatakan lebih kecil dari syarat signifikan yang ditentukan ini berarti

variabel jenis dagangan signifikan terhadap pendapatan pedagang di Pasar Agung Peninjoan Desa Peguyangan Kangin. Berdasarkan nilai koefisien regresi dari variabel jenis dagangan ini berarti bahwa pedagang yang menjual jenis makanan memiliki pendapatan yang lebih tinggi dari pada pedagang yang menjual jenis non makanan dengan asumsi variabel lainnya konstan.

Hasil penelitian ini sejalan dengan penelitian Atun (2016) dengan judul Pengaruh Modal, Lokasi, dan Jenis Dagangan Terhadap Pendapatan Pedagang Pasar Prambanan Kabupaten Sleman dan Chintya (2013) berjudul Pengaruh Jam Kerja, Modal Kerja, Lokasi dan Jenis Produk Terhadap Pendapatan Para Pedagang di Pasar Jimbaran Kecamatan Kuta Selatan Kabupaten Badung menyimpulkan bahwa jenis dagangan mempunyai pengaruh positif dan signifikan terhadap pendapatan pedagang.

Hasil analisis data menunjukkan bahwa hasil dari nilai signifikan dari variabel lokasi usaha menyatakan lebih besar dari syarat signifikan yang artinya variabel lokasi usaha tidak signifikan terhadap pendapatan pedagang di Pasar Agung Peninjoan Desa Peguyangan Kangin.

Pedagang yang mendapatkan lokasi yang tidak strategis dalam penempatan berjualan mendapatkan pendapatan yang tidak berbeda dari pedagang yang berjualan di lokasi yang strategis, dalam penelitian ini adalah lokasi usaha pedagang yang dekat dengan pintu utama kurang dari 5 meter atau 6 – 10 meter dari tempat berjualan atau yang dekat dengan tempat parkir pengunjung, dimana lokasi tersebut mudah untuk dilihat atau dikunjungi oleh pengunjung, sehingga akan berperluang lebih besar dalam meningkatkan penjualan para pedagang,

sedangkan dengan pedagang yang berlokasi tidak strategis jauh dari pintu utama yang berjarak 11 meter atau 16 – 20 meter dari tempat berjualan yang jauh dari jangkauan para konsumen, sehingga konsumen jarang untuk mengunjungi tempat berjualan tersebut, ini disebabkan karena pedagang tidak bisa memilih lokasi usaha yang menurutnya strategis, sehingga pedagang hanya bisa berlapang dada saat mendapatkan lokasi usaha yang tidak strategis. Oleh karena hal tersebut, hasil penelitian ini yang melihat variabel lokasi usaha melalui variabel dummy yaitu strategis dan tidak strategis, menghasilkan variabel lokasi usaha ini nampak tidak berpengaruh dalam meningkatkan pendapatan pedagang di Pasar Agung Peninjoan.

Hasil penelitian ini tidak sejalan dengan penelitian Putra dan Sunarwijaya (2016) yang berjudul Faktor Internal dan Eksternal yang Berpengaruh pada Pendapatan Pedagang Pasar Seni Sukawati setelah Perkembangan Pasar Oleh-Oleh Modern di Kabupaten Gianyar, menyimpulkan bahwa lokasi berpengaruh signifikan terhadap pendapatan pedagang, dimana semakin strategis lokasi maka semakin besar pendapatannya.

Berdasarkan hasil analisis menunjukkan bahwa variabel lokasi usaha sebagai variabel moderasi. hasil analisis data menunjukkan hasil analisis data menunjukkan nilai signifikan lebih kecil yang berarti bahwa interaksi variabel jenis dagangan dengan variabel lokasi usaha (D_1D_2) signifikan. Nilai koefisien regresi dari variabel jenis dagangan mendapat hasil positif dan nilai koefisien regresi dari variabel interaksi antara jenis dagangan dengan lokasi usaha (D_1D_2) mendapat hasil positif yang berarti variabel lokasi usaha memperkuat hubungan

jenis dagangan terhadap pendapatan pedagang di Pasar Agung Peninjoan Desa Peguyangan Kangin.

Analisis dengan memperhatikan pengaruh langsung variabel moderasi, dalam hal ini β_3 tidak signifikan dan interaksi antara variabel bebas dengan variabel moderasi β_4 signifikan, maka diperoleh jenis moderasinya adalah Moderasi Murni (*Pure Moderator*). Hasil dalam penelitian ini berhasil menunjukkan bahwa pedagang di Pasar Agung Peninjoan Desa Peguyangan Kangin memiliki regulasi yang menetapkan bahwa setiap jenis dagang yang sejenis ditempatkan di lokasi yang sama, sehingga memudahkan konsumen untuk menemukan jenis dagang yang mereka butuhkan dengan kualitas dan harga yang bersaing. Regulasi mengenai lokasi usaha dengan jenis barang dagang yang dikelompokkan tersebut dapat meningkatkan minat konsumen untuk datang dan berbelanja, karena mereka lebih dimudahkan untuk memilih produk yang akan mereka konsumsi, hal tersebut tentunya berpengaruh terhadap pendapatan pedagang, sehingga lokasi usaha dapat memperkuat pengaruh jenis dagangan terhadap pendapatan pedagang di Pasar Agung Peninjoan Desa Peguyangan Kangin, hasil penelitian ini sejalan dengan penelitian Kusworo (2015).

Menurut Zuliarni (2013), pemilihan lokasi yang tepat sering kali menentukan tingkat penjualan suatu bisnis. Lokasi yang tepat bagi bidang bisnis merupakan modal untuk mencapai tujuan demikian juga sebaliknya pemilihan lokasi yang salah akan menghambat segala gerak-gerik bisnis sehingga akan membatasi kemampuan memperoleh keuntungan dalam berjualan maupun kelangsungan bisnis. Menurut Alcacer (2004) dengan lokasi yang berdekatan

degan pesaing usaha, perusahaan dapat melakukan strategi kompetisi total baik dalam kepemimpinan harga atau jasa lain yang diberikan. Pengaruh jenis dagangan melalui lokasi usaha dapat memperkuat pengaruh dengan pendapatan. Penjualan jenis dagangan pada suatu produk dengan didukung oleh penempatan lokasi usaha yang tepat dapat lebih meningkatkan penjualan para pedagang di Pasar Agung Peninjoan. Dengan demikian jenis dagangan yang dimoderasi oleh lokasi usaha akan dapat meningkatkan pendapatan pedagang di Pasar Agung Peninjoan Desa Peguyangan Kangin.

SIMPULAN

Jam kerja, jenis dagangan, lokasi usaha dan interaksi jenis dagangan dengan lokasi usaha secara simultan berpengaruh terhadap pendapatan pedagang di Pasar Agung Peninjoan Desa Peguyangan Kangin. Jam kerja secara parsial berpengaruh positif dan signifikan terhadap pendapatan pedagang di Pasar Agung Peninjoan Desa Peguyangan Kangin. Pedagang yang menjual jenis makanan mempunyai pendapatan yang lebih tinggi dari pada pedagang yang menjual jenis non makanan. Pedagang yang berlokasi strategis tidak mempunyai perbedaan pendapatan dengan pedagang yang berlokasi tidak strategis. Lokasi usaha berpengaruh positif dan signifikan sehingga variabel tersebut memoderasi variabel jenis dagangan terhadap pendapatan pedagang di Pasar Agung Peninjoan Desa Peguyangan Kangin.

Untuk meningkatkan pendapatan pedagang Pasar Agung Peninjoan perlu adanya kesadaran dari pedagang yang merasa kurang pendapatannya untuk meningkatkan jam kerja, artinya makin besar curahan jam kerja yang dilakukan

oleh pedagang di Pasar Agung Peninjoan maka kesempatan untuk memperoleh pendapatan yang diterima semakin tinggi.

Berkaitan dengan jenis dagangan, para pedagang di Pasar Agung Peninjoan hendaknya menjaga kualitas barang dagangan yang baik kepada para konsumen yang sebisa mungkin tidak pernah mengecewakan pelanggan. Apabila sekali saja penjual kedapatan menjual barang dagangan yang mengecewakan konsumen tanpa disadari, penjual harus berusaha untuk tetap selektif ketika dagangan yang hendak dijual serta selalu cermat dalam memilih *supplier* yang tepercaya, sehingga pendapatan para pedagang bisa meningkatkan bila pedagang selektif dalam menjual barang dagangan nya.

Berkaitan dengan lokasi usaha, Pasar Agung Peninjoan sebagai pasar tradisional yang ada di Desa Peguyangan Kangin sangat melekat di hati masyarakat sekitarnya dan pedagang yang mendapatkan lokasi tidak strategis, dimana lokasi tersebut jauh dari jangkauan pintu masuk dan tempat parkir, pedagang bisa memberikan pelayanan yang terbaik bagi pengunjung, sehingga pengunjung bisa mengetahui dan berlangganan berbelanja di lokasi tersebut. Sehingga tidak ada lagi tumpang tindih dalam mendapatkan pendapatan bagi pedagang yang berlokasi strategis maupun berlokasi yang tidak strategis.

REFERENSI

Adiyadnya Santana Putra, Made dan Nyoman Djinar Setiawina. (2015). Analisis Efektivitas Dan Daya Saing Program Revitalisasi Pasar Tradisional di Pasar Agung Peninjoan Desa Peguyangan Kangin. *E-Jurnal Ekonomi dan Bisnis Universitas Udayana*. Vol.4 No. 04. Hal:265:281

- Albert Berry, D.C. (2011). Firm and Group Dynamics in The Small and Medium Enterprise Sector In Indonesia, The International Bank of Reconstruction and Development / The World Bank, 2011.
- Alcacer, Juan. (2013). Location choices across the value chain: How activity and capability influence agglomeration and competition effects. New York : Stern School of Business New York University.
- Anom Arimbawa, I Gusti Ngurah Agung; A.A.I.N, Marhaeni. (2017). Analisis Efektivitas Program Revitalisasi Pasar Tradisional Di Pasar Desa Adat Intaran Sanur. *Jurnal PIRAMIDA*. 13(1). Issn 1907-3275.
- Arianty, Nel. (2014). Analisis Perbedaan Pasar Modern dan Pasar Tradisional Ditinjau Dari Segi Tata Letak (Lay Out) dan Kualitas Pelayanan Untuk Meningkatkan Posisi Tawar Pasar Tradisional. *Jurnal Manajemen & Bisnis*. Vo. 13 No. 01. Hal: 18.
- Atun Isni, Nur. (2016). Pengaruh Modal, Lokasi Dan Jenis Dagangan Terhadap Pendapatan Pedagang Pasar Prambanan Kabupaten Sleman. *Jurnal Pendidikan dan Ekonomi*, Vol.5, No.4: 318-325
- Ayuningsasi, Anak Agung Ketut. (2010). Analisis Pendapatan Pedagang Sebelum Dan Sesudah Program Revitalisasi Pasar Tradisional Di Kota Denpasar (Studi Kasus Pasar Sudha Mertha Desa Sidikarya). *Jurnal Piramida*. Vol.7 (1). Available at : ejournal.unud.ac.id/.
- , (2013). Analisis Faktor Penentu Preferensi Konsumen Dalam Berbelanja ke Pasar Tradisional di Kota Denpasar: Analisis Faktor. *Jurnal Ekonomi Kuantitatif Terapan*. Vol.6 No.1. pp: 41-45.
- Chaiyasoonthorn, Wornchanok and Watanyoo Suksa-ngiam. Factors Affecting Customers Using Modern Retail Stores In Bangkok. *International Conference Business and Economics Research IPEDR*. Vol 16. pp: 108-112.
- Chen, K. (2005). Retail Revolution, Entry Barriers and Emerging Agri-Food Supply Chains in Selected Asian Countries: Determinants, *Issues and Policy Choices*. Report on Research. Carried Out for FAO.
- Holdin, Defny and Rilyan Shela Handini. (2014). Sound Governance Analysis in the Innovation of Traditional Market Revitalization and Street Vendors Management. *International Journal of Administrative Science & Organization*, Vol. 16 No.1.
- Dewi Erika, Ni Kadek. (2010). Pengaruh Modal, Tenaga Kerja dan Tingkat Suku Bunga Terhadap Nilai Produksi Usaha Mikro Kecil Dan

Menengah (UMKM) Di Daerah Wisata Kuta. *Skripsi Sarjana S1*
Fakultas Ekonomi Universitas Udayana.

Dewi, Martini I Putu, (2011). Dalam Jurnal Penelitian Kontribusi Pedagang Perempuan Terhadap Pendapatan Keluarga Pada Pasar Tumpah di kota Denpasar (kasus pasar badung). *Jurnal Ekonomi Kuantitatif Terapan*. Vol. 5 No. 2. Pp: 79-150

Engel, James. Blackwell, Roger. Miniard, Paul. (2001). *Consumer Behaviour*, 9th ed. .

Firdausa , Rosetyadi Artistyan. (2013). Pengaruh Modal Awal, Lama Usaha dan Jam Kerja Terhadap Pendapatan Pedagang Kios di Pasar Bintaro Demak Diponegoro. *Diponegoro Journal Of Economics*. Volume 2, No.1. pp: 1-6

Heryendi, Wycliffe Timotius dan Ngurah Marhaeni, Anak Agung Istri. 2013. Efektivitas Program Usaha Peningkatan Pendapatan Keluarga Sejahtera (UPPKS) Di Kecamatan Denpasar Barat. *Jurnal Ekonomi Kuantitatif Terapan*. Vol 6 No 2.

Kieso, D.E, Weygandt, J.J, dan Warfield, T.D. (2011). Intermediate Accounting. Volume 1 IFRS Edition. *United States of America* : Wiley

Kusworo, Octarika. (2015). Analisis Pengaruh Kualitas Pelayanan Dan Kualitas Produk Tabungan Terhadap Kepuasan Nasabah Dengan Lokasi Sebagai Variabel Moderating (Studi Kasus Pada Nasabah BNI Syariah di Surakarta). *Naskah Publikasi*. Fakultas Ekonomi dan Bisnis Program Studi Akuntansi Universitas Muhammadiyah Surakarta.

Maharani Putri, Ni Made Dwi dan I Made Jember. (2016). Pengaruh Modal Sendiri dan Lokasi Usaha Terhadap Pendapatan Usaha Mikro Kecil Menengah (UMKM) di Kabupaten Tabanan (Modal Pinjaman Sebagai Variabel Intervening). *Jurnal Ekonomi Kuantitatif Terapan*. Vol. 9 No.2. pp:142-150.

Mubeen, Hina. (2014). Impact of Long Working Hours on Job Satisfaction of Employess Working in Services Sector of Karachi. *Journal of Business Strategis*. Vol. 8 No. 1, pp:21-37.

Munoz, L. (2001) The Traditional Market and The Sustainability Market: Is The Perfect Market Sustainable. *International Journal of Economic Development* . 3(4): 4.

Mustika, Made Dwi Setyadhi. (2013). Analisis Disparitas Pendapatan Pedagang Makanan Gerobak Dorong Antar Kecamatan Di Kota Denpasar. *Jurnal PIRAMIDA*. Vol. 9 No.2. hal: 89-94.

- Panggabean, Anastia Petika. (2014). Kontribusi Pendapatan Pedagang Buah Terhadap Pengeluaran Rumah Tangga (Studi Kasus: Pedagang Buah di Pasar Badung Kota Denpasar). *E-Jurnal EP Unud*. Vol.3 No. 7, pp: 301-310.
- Paramita, A.A Mirah Pradnya dan A.A Ketut Ayuningsasi. (2013). Efektivitas Dan Dampak Program Revitalisasi Pasar Tradisional Di Pasar Agung Peninjoan. *E-Jurnal EP Unud*. Vol 2 No.5, hal: 233-243.
- Parawangsa, H.M. (1994). “*Manajemen Pembangunan Pasar*”, Dalam *Departemen Koperasi dan Pembinaan Pengusaha Kecil*” Pola Pikir *Penataan Pasar dan Pedagang Kaki Lima*. Jakarta.
- Pardede, Raden and Shirin Zahro. (2017). Saving not Spending: Indonesia’s Domestic Demand Problem. *Bulletin of Indonesian Economics*. Vol.53 No.3. pp:233-59.
- Peraturan Presiden Republik Indonesia No.112 Tahun 2007 Mengenai Pasar.
- Putra, I Gede Cahyadi dan I Ketut Sunarwijaya. (2016). Faktor Internal dan Eksternal yang Berpengaruh Pada Pendapatan Pedagang Pasar Seni Sukawati Setelah Berkembangnya Pasar Oleh-Oleh Modern di Kabupaten Gianyar. *Jurnal Riset Akuntansi JUARA*. Vol.6 No. 1.
- Putra, R. Dimas Dwinovanto dan Bambang Rudito. (2015). Planning Community Development Program of Limbangan Traditional Market Revitalization with Social Mapping. *Procedia – Social and Behavioral Sciences*, 169. Pp. 143-150.
- Rimbawan, Nyoman Dayuh. (2010). Pertumbuhan Ekonomi Terhadap Angkatan Kerja di Provinsi Bali. *PIRAMIDA Jurnal Kependudukan dan Pengembangan Sumber Daya Manusia*. Vol. 6 (2), hal 1-2.
- Rinda, (2014). Peran Modal Sosial Terhadap Eksistensi Pasar Tradisional. *Jurnal Ilmiah Mahasiswa FEB Universitas Brawijaya*. Vol.2 No.2
- Sabaruddin, Sulthon Sjahril. (2014). The Impact of Indonesian-China Trade Liberalitation on the Welfare of Indonesia Society and on Export Competitiveness. *Bulletin of Indonesian Economic*. 50(2): pp: 292-293.
- Sauqi, Ahmad dan R. Dino Bayu Sagara. (2015). Analisis Faktor-faktor Yang Mempengaruhi Penyediaan Barang Dagangan Lokal Di Pasar Bondowoso Kabupaten Bondowoso. *Jurnal WIGA*. Vol.5 No.1 hal 9.
- Sigit, Hananto. 2006. Income Distribution and Household Characteristics. *Bulletin Of Indonesia Economic Studies*, 21 (3) hal: 51-68.

- Suryadarma, Daniel. (2010). Traditional Food In Developing Countries And Competition Form Supermarket : Evidence Form Indonesia. *Food Policy Journal* Vol.35. Issue 1. February 2010. Page 79-86.
- Suryadharma, D., A. Poesoro., S. Budiwati., Akhmadi., dan M. Rosfadhila. (2007). Impact of Supermarkets on Tradisional Markets and Retailers in Indonesia's Urban Centers. *Research Report SMERU*. The SMERU Research Institute. Jakarta.
- Swastha, D.H. dan Irawan. (2008). *Manajemen Pemasaran Edisi Millenium. Frenhalindo*. Edisi Kedua.,. Cetakan. Ketujuh, Yogyakarta: Liberty Offset
- Utari, St H., Muelyono,M., dan Hamzeh W.P.S. (2015). Studi Pendapatan Pedagang Pasar Inpres Manonda Kota Palu. *E-jurnal Katalogis*, Volume 3, Nomor 10: 125-136
- Wicaksono, (2011). Pengaruh Modal Awal, Lama Usaha, Dan Jam Kerja Terhadap Pendapatan Pedagang Kios Di Pasar Bintaro Demak. Universitas Diponegoro. Semarang.
- Wulandari Ita, Ni Luh Gede dan Luh Gede Meydianawathi. (2016). Apakah Pasar Modern Menurunkan Pendapatan Pedagang di Pasar Tradisional? (Analisis Binary Logistik). *Jurnal Ekonomi Terapan Kuantitatif Terapan*. Vol.9 No.2. pp: 159-169.
- Zuliarni, Sri dan Relon Taufik Hidayat. (2013). Analisis Faktor Pertimbangan Pebisnis Restoran Kelas Kecil di Lingkungan Kampus Universitas Riau dalam Pemilihan Lokasi Usaha. *Jurnal Aplikasi Bisnis*. Volume 3, No,2