

V. HASIL DAN PEMBAHASAN

5.1 Identitas Responden

Responden dalam penelitian ini adalah pedagang sayur di Pasar Terong Kota Makassar. Bagian ini akan dijelaskan mengenai identitas responden berdasarkan jenis kelamin, umur, pendidikan, pendapatan, modal, lokasi, jenis dagangan dan lama usaha. Identitas responden dapat dilihat pada penjelasan berikut.

5.1.1 Jenis Kelamin

Responden dalam penelitian ini berjumlah 57 orang yang terdiri dari jenis kelamin laki-laki dan perempuan. Identitas responden Berdasarkan jenis kelamin dapat dilihat pada Tabel 7 :

Tabel 7. Identitas Responden Berdasarkan Jenis Kelamin di Pasar Terong Kota Makassar

No.	Jenis Kelamin	Frekuensi (Orang)	Presentase (%)
1.	Laki-laki	26	45,61
2.	Perempuan	31	54,39
Total		57	100

Sumber : Lampiran 2

Berdasarkan Tabel 7, menunjukkan bahwa karakteristik responden berdasarkan jenis kelamin yang terbanyak terdapat pada perempuan dengan jumlah 31 orang sedangkan jenis kelamin laki-laki dengan jumlah 26 orang. Hal ini menunjukkan bahwa pedagang sayur di Pasar Terong Kota Makassar didominasi oleh perempuan. Kondisi ini mencerminkan bahwa perempuan lebih sering terlibat dalam kegiatan perdagangan dibandingkan laki-laki. Salah satu alasannya adalah karena perempuan cenderung lebih tertarik pada pekerjaan yang melibatkan

interaksi sosial seperti berdagang, sedangkan laki-laki lebih tertarik pada pekerjaan yang membutuhkan keterampilan teknis atau fisik yang lebih tinggi.

5.1.2 Umur

Berdasarkan data yang diperoleh dari hasil penelitian di Pasar Terong Kota Makassar umur pedagang sayur bervariasi antara 20-60 tahun. Secara rinci sebaran umur pedagang sayur dapat dilihat pada Tabel 8 :

Tabel 8. Identitas Responden Berdasarkan Umur di Pasar Terong Kota Makassar

No.	Umur (Tahun)	Frekuensi (Orang)	Persentase (%)
1.	19-32	10	17,54
2.	33-46	18	31,58
3.	47-60	29	50,88
Total		57	100
Maksimum : 60			
Minimum : 19			
Rata-rata : 44			

Sumber : Lampiran 2

Berdasarkan Tabel 8, menunjukkan bahwa dari 57 responden pedagang sayur di Pasar Terong Kota Makassar umur maksimum 60 tahun, kemudian umur minimum adalah umur 19 Tahun sedangkan rata-rata umur responden adalah 44 tahun. Hal ini menunjukkan bahwa sebagian besar pedagang sayur di Pasar Terong berada pada usia produktif. Usia ini biasanya sudah cukup matang dalam berpikir dan berpengalaman dalam berdagang, sehingga mampu mengelola usaha dengan lebih baik dan stabil.

5.1.3 Pendidikan

Tingkat pendidikan pedagang merupakan salah satu faktor yang memengaruhi cara berpikir dan pengambilan keputusan dalam menjalankan usahanya. Identitas responden berdasarkan tingkat pendidikan dapat dilihat pada Tabel 9 :

Tabel 9. Identitas Responden Berdasarkan Pendidikan di Pasar Terong Kota Makassar

No.	Jenis Pendidikan	Frekuensi (Orang)	Persentase (%)
1.	SD	1	1,75
2.	SMP	19	33,33
3.	SMA	37	64,92
Total		57	100

Sumber : Lampiran 2

Berdasarkan Tabel 9, menunjukkan bahwa dari 57 responden pedagang sayur di Pasar Terong Kota Makassar tingkat pendidikan responden terbanyak yakni Pendidikan SMA sebanyak 37 orang. Hal ini menunjukkan bahwa sebagian besar pedagang sayur berpendidikan sedang. Hal ini menunjukkan bahwa sebagian besar pedagang sayur di Pasar Terong memiliki tingkat pendidikan menengah. Kondisi ini menunjukkan bahwa para pedagang sayur sudah memiliki kemampuan dasar dalam membaca, menulis, dan berhitung, yang sangat membantu dalam menjalankan usaha seperti mencatat pengeluaran dan pemasukan, serta berinteraksi dengan pembeli secara lebih efektif.

5.2 Modal (X1)

Modal adalah sejumlah uang atau aset yang digunakan sebagai dasar untuk memulai dan menjalankan kegiatan usaha. Dalam usaha pedagang sayur, modal mencakup biaya yang dikeluarkan untuk membeli barang dagangan (sayur-sayuran), sewa tempat, alat penunjang jualan (seperti timbangan, meja, terpal), serta biaya operasional lainnya yang dibutuhkan agar usaha dapat berjalan. Identitas responden berdasarkan modal pedagang dapat dilihat pada Tabel 10 :

Tabel 10. Modal Pedagang di Pasar Terong Kota Makassar

No.	Modal (Rp)	Frekuensi (Orang)	Persentase (%)
1.	5.000.000-16.999.999	13	22,81
2.	17.000.000-28.999.999	24	42,11
3.	29.000.000-41.000.000	20	35,09
Total		57	100
Maksimum : 41.000.000			
Minimum : 5.000.000			
Rata-rata : 24.122.807			

Sumber : Lampiran 3

Berdasarkan Tabel 10, menunjukkan bahwa dari 57 responden pedagang sayur di Pasar Terong Kota Makassar modal maksimum responden yaitu Rp. 41.000.000, kemudian modal minimum yaitu Rp. 5.000.000 dan modal rata-rata responden yaitu Rp. 24.122.807. Hal ini menunjukkan bahwa jumlah modal yang dimiliki setiap pedagang berbeda-beda. Perbedaan ini menunjukkan bahwa setiap pedagang memiliki kemampuan usaha yang tidak sama, yang mungkin dipengaruhi oleh besar kecilnya usaha, lama berdagang dan kemudahan mereka dalam mendapatkan modal.

Sebagian besar pedagang sayur di Pasar Terong memperoleh modal usahanya dari hasil pendapatan mereka sendiri. Artinya, keuntungan yang diperoleh dari hari-hari sebelumnya digunakan kembali sebagai modal untuk menjalankan usaha di hari berikutnya. Pola seperti ini umum terjadi di kalangan pedagang pasar tradisional, di mana para pedagang mengandalkan hasil penjualan harian untuk menambah stok sayuran, karena Pasar Terong merupakan salah satu pasar tradisional yang besar dan ramai di Kota Makassar, maka modal yang cukup besar sangat dibutuhkan agar pedagang bisa menjaga ketersediaan barang dagangan, memenuhi kebutuhan pembeli yang banyak dan mampu bersaing dengan pedagang lainnya. Semakin besar modal yang dimiliki, maka semakin banyak juga jenis dan

jumlah sayuran yang bisa dijual. Hal ini sejalan dengan pendapat Wahyono (2017) menyatakan bahwa modal akan mempengaruhi pendapatan pedagang, karena semakin besar modal yang digunakan memungkinkan pendapatan yang didapatkan lebih besar juga, dengan modal besar, pedagang dapat menambahkan kuantitas dan jenis dagangan sehingga pendapatan yang didapat akan lebih maksimal.

5.3 Lokasi (X2)

Lokasi berjualan merupakan salah satu faktor yang dapat memengaruhi strategi dan pengambilan keputusan dalam menjalankan usaha sehari-hari. Umumnya, pedagang yang berjualan di lokasi yang lebih strategis atau ramai pengunjung memiliki peluang lebih besar untuk memperoleh pendapatan yang lebih tinggi dibandingkan dengan pedagang yang berjualan di lokasi yang kurang strategis. Identitas responden berdasarkan lokasi berjualan dapat dilihat pada Tabel 11 :

Tabel 11. Lokasi Pedagang Sayur di Pasar Terong Kota Makassar

No.	Lokasi Berjualan	Frekuensi (Orang)	Persentase (%)
1.	PK5	48	84,21
2.	Hamparan	1	1,75
3.	Kios	2	3,51
4.	Pelataran	6	10,53
Total		57	100

Sumber : Lampiran 2

Berdasarkan Tabel 11, menunjukkan bahwa berdasarkan dari 57 responden pedagang sayur di Pasar Terong Kota Makassar lokasi responden terbanyak yakni PK5 sebanyak 48 orang (84%). Hal ini menunjukkan bahwa sebagian besar pedagang memilih berjualan di lokasi PK5 karena dianggap lebih strategis. Beberapa lokasi PK5 sudah memiliki banyak pengunjung, lingkungan yang ramai, serta lebih mudah menjangkau pembeli.

5.3.1 Indikator Aksesibilitas

Aksesibilitas adalah kemudahan pedagang dalam menjalankan usahanya, baik dari segi lokasi tempat berjualan, transportasi, maupun kedekatan dengan sumber dagangan dan pembeli. Semakin mudah lokasi usaha dijangkau, maka semakin lancar pula aktivitas jual beli yang dilakukan.

Jawaban responden terhadap variabel lokasi, yang di dalamnya mencakup aspek aksesibilitas, diperoleh berdasarkan tanggapan atas sejumlah pertanyaan yang tercantum dalam kuesioner yang telah disebar. Variasi jawaban responden terhadap variabel lokasi tersebut dapat dilihat pada Tabel 12:

Tabel 12. Respon Pedagang Sayur Pada Indikator Aksesibilitas

No.	Alternatif Jawaban Responden	Frekuensi (Orang)			Total Skor	Persentase (%)
		Rendah	Sedang	Tinggi		
1.	Lokasi usaha berada di kawasan yang mudah dijangkau	0	22	35	149	51,56
2.	Lokasi usaha berada dikawasan yang strategis	2	27	28	140	48,44
Jumlah		2	49	63	289	100
Kategori		Tinggi				

Sumber : Lampiran 3

Berdasarkan Tabel 12, menunjukkan bahwa pertanyaan lokasi usaha berada di kawasan yang mudah dijangkau, yang memberi jawaban sedang/netral sebanyak 22 orang dan yang memberi jawaban tinggi/setuju sebanyak 35 orang. Kemudian pertanyaan lokasi usaha berada dikawasan yang strategis, yang memberi jawaban rendah/tidak setuju sebanyak 2 orang, sedang/netral sebanyak 27 orang

dan tinggi/setuju sebanyak 28 orang. Total skor sebanyak 289 berada pada kategori tinggi terhadap pertanyaan lokasi usaha berada di kawasan yang mudah dijangkau dan lokasi usaha berada di kawasan yang strategis.

Berdasarkan jawaban responden tinggi karena responden yang menjawab ditunjukkan dengan nilai total skor 289 berada pada kategori 266-342. Hal ini menunjukkan bahwa mayoritas responden setuju bahwa lokasi usahanya berada di Kawasan yang mudah dijangkau dan strategis. Kemudahan akses ke lokasi sangat penting karena membantu kelancaran proses jual beli dan memudahkan pembeli datang ke tempat pedagang berjualan. Lokasi yang mudah dijangkau juga bisa menarik lebih banyak pengunjung ke pasar, sehingga peluang pedagang untuk mendapatkan pembeli dan meningkatkan penjualan menjadi lebih besar.

5.3.2 Indikator Visibilitas

Visibilitas adalah salah satu faktor penting yang dapat memengaruhi jumlah pembeli yang datang ke lapak pedagang sayur. Jika lokasi usaha mudah terlihat dan tidak tertutup oleh pedagang lain, maka pembeli akan lebih mudah menemukan lapak tersebut. Lokasi yang terlihat jelas juga bisa membantu pedagang menarik perhatian lebih banyak pembeli, terutama di pasar yang ramai dan padat.

Jawaban responden terhadap variabel lokasi, yang di dalamnya mencakup aspek visibilitas, diperoleh berdasarkan tanggapan atas sejumlah pertanyaan yang tercantum dalam kuesioner yang telah disebar. Variasi jawaban responden terhadap variabel lokasi tersebut dapat dilihat pada Tabel 13 :

Tabel 13. Respon Pedagang Sayur Pada Indikator Visibilitas

No.	Alternatif Jawaban Responden	Frekuensi (Orang)			Total Skor	Persentase (%)
		Rendah	Sedang	Tinggi		
1.	Lokasi usaha mudah dilihat pedagang lain	0	12	45	159	50,00
2.	Lokasi usaha tidak terhalang pedagang lain	0	12	45	159	50,00
Jumlah		0	24	90	318	100
Kategori		Tinggi				

Sumber : Lampiran 3

Berdasarkan Tabel 13, menunjukkan bahwa pertanyaan lokasi usaha mudah dilihat pedagang lain, yang memberi jawaban sedang/netral sebanyak 12 orang dan yang memberi jawaban tinggi/setuju sebanyak 45 orang. Kemudian pertanyaan lokasi usaha tidak terhalang pedagang lain, yang memberi jawaban sedang/netral sebanyak 12 orang dan tinggi/setuju sebanyak 45 orang. Total skor sebanyak 318 berada pada kategori tinggi terhadap pertanyaan lokasi usaha mudah dilihat pedagang lain dan lokasi usaha tidak terhalang pedagang lain

Berdasarkan jawaban responden tinggi karena responden yang menjawab ditunjukkan dengan nilai total skor 318 berada pada kategory 266-342. Hal ini menunjukkan bahwa mayoritas pedagang merasa lokasi usahanya cukup terlihat dengan jelas dan tidak terhalang oleh pedagang lain. Lokasi yang mudah terlihat memudahkan pembeli untuk menemukan tempat pedagang berjualan. Jika lokasi usaha terlihat jelas, pembeli yang lewat atau belum tau ingin membeli apa pun bisa saja tertarik untuk mampir, sehingga tempat jualan yang mudah terlihat bisa membantu pedagang mendapatkan lebih banyak pembeli dan meningkatkan penjualan.

5.3.3 Indikator Lalu Lintas

Kemudahan akses ke lokasi usaha sangat penting bagi pedagang sayur di Pasar Terong. Lokasi yang tidak berada di jalan yang macet akan memudahkan pedagang membawa sayuran dari tempat pembelian ke pasar dan juga memudahkan pembeli untuk datang ke lapak pedagang sayur. Selain itu, jika lokasi usaha dekat dengan fasilitas umum seperti sekolah, rumah sakit, masjid, kampus, atau kantor, maka peluang untuk mendapatkan lebih banyak pembeli juga semakin besar.

Jawaban responden terhadap variabel lokasi, yang di dalamnya mencakup aspek lalu lintas, diperoleh berdasarkan tanggapan atas sejumlah pertanyaan yang tercantum dalam kuesioner yang telah disebar. Variasi jawaban responden terhadap variabel lokasi tersebut dapat dilihat pada Tabel 14 :

Tabel 14. Respon Pedagang Sayur Pada Indikator Lalu Lintas

No.	Alternatif Jawaban Responden	Frekuensi (Orang)			Total Skor	Persentase (%)
		Rendah	Sedang	Tinggi		
1.	Lokasi usaha mudah dijangkau fasilitas umum (Rumah sakit, masjid, asrama, kampus, sekolah, kantor, dll)	7	12	38	145	60,67
2.	Lokasi usaha tidak berada di jalan yang macet	27	23	7	94	39,33
Jumlah		34	35	45	239	100
Kategori		Sedang				

Sumber : Lampiran 3

Berdasarkan Tabel 14, menunjukkan bahwa pertanyaan lokasi usaha mudah dijangkau fasilitas umum (Rumah sakit, masjid, asrama, kampus, sekolah, kantor, dll), yang memberi jawaban rendah/tidak setuju sebanyak 7 orang, sedang/netral sebanyak 12 orang dan yang memberi jawaban tinggi/setuju sebanyak 48 orang. Kemudian pertanyaan lokasi usaha tidak berada di jalan yang macet, yang memberi jawaban rendah/tidak Setuju sebanyak 18 orang, sedang/netral sebanyak 32 orang dan tinggi/setuju sebanyak 7 orang. Total skor sebanyak 248 berada pada kategori sedang terhadap pertanyaan Lokasi usaha mudah dijangkau fasilitas umum (Rumah sakit, masjid, asrama, kampus, sekolah, kantor, dll) dan lokasi usaha tidak berada di jalan yang macet.

Berdasarkan jawaban responden sedang karena responden yang menjawab ditunjukkan dengan nilai total skor 248 berada pada kategori 190-265. Hal ini menunjukkan bahwa sebagian besar pedagang memberikan penilaian yang netral terhadap kondisi lalu lintas di Pasar Terong, artinya pedagang merasa lokasi usahanya memang dekat dengan fasilitas umum, namun masih menghadapi kendala seperti kemacetan lalu lintas. Kemacetan atau jalan yang padat dapat menyulitkan pembeli untuk menjangkau lokasi pedagang secara cepat dan nyaman. Hal ini bisa berdampak pada menurunnya minat pembeli datang ke pasar. Oleh karena itu, lalu lintas yang lancar sangat penting agar kegiatan jual beli di pasar dapat berjalan dengan baik.

5.3.4 Indikator Ekspansi

Sebagian pedagang sayur di Pasar Terong memiliki keinginan untuk mengembangkan usahanya agar lebih maju dan menjangkau lebih banyak pembeli.

Ekspansi usaha yang direncanakan dapat dilakukan dengan berbagai cara, seperti memanfaatkan media sosial untuk promosi dan pemasaran, serta melakukan perluasan toko atau tempat berjualan agar dapat menambah jumlah dagangan yang dijual.

Jawaban responden terhadap variabel lokasi, yang di dalamnya mencakup aspek ekspansi, diperoleh berdasarkan tanggapan atas sejumlah pertanyaan yang tercantum dalam kuesioner yang telah disebarkan. Variasi jawaban responden terhadap variabel lokasi tersebut dapat dilihat pada Tabel 15 :

Tabel 15. Respon Pedagang Sayur Pada Indikator Ekspansi

No.	Alternatif Jawaban Responden	Frekuensi (Orang)			Total Skor	Persentase (%)
		Rendah	Sedang	Tinggi		
1.	Merencanakan untuk mengembangkan usaha melalui media sosial	25	26	6	95	56,55
2.	Merencanakan untuk mengembangkan usaha dengan perluasan toko	41	16	0	73	43,45
Jumlah		66	42	6	168	100
Kategori		Rendah				

Sumber : Lampiran 3

Keterangan :

TS : Tidak Setuju

N : Netral

S : Setuju

Berdasarkan Tabel 15, menunjukkan bahwa pertanyaan merencanakan untuk mengembangkan usaha melalui media sosial, yang memberi jawaban rendah/tidak setuju sebanyak 25 orang, sedang/netral sebanyak 26 orang dan yang

memberi jawaban tinggi/setuju sebanyak 6 orang. Kemudian pertanyaan merencanakan untuk mengembangkan usaha dengan perluasan toko, yang memberi jawaban rendah/tidak setuju sebanyak 41 orang dan sedang/netral sebanyak 16 orang. Total skor sebanyak 168 berada pada kategori rendah terhadap pertanyaan merencanakan untuk mengembangkan usaha melalui media sosial dan merencanakan untuk mengembangkan usaha dengan perluasan toko.

Berdasarkan jawaban responden rendah karena responden yang menjawab ditunjukkan dengan nilai total skor 168 berada pada kategori 114-189. Hal ini menunjukkan bahwa sebagian besar pedagang belum memiliki rencana untuk melakukan ekspansi usaha, baik melalui media sosial maupun dengan rencana memperluas lapak usahanya. Hal ini kemungkinan disebabkan oleh keterbatasan pengetahuan teknologi, keterbatasan modal atau fokus pedagang yang masih pada aktivitas jual beli harian.

5.3.5 Indikator Lingkungan

Lingkungan tempat pedagang berjualan sangat berpengaruh terhadap kelancaran usaha mereka. Pedagang yang menempati lokasi dekat dengan pintu masuk pasar atau area yang sering dilalui pembeli biasanya lebih mudah menarik perhatian dan mendapatkan lebih banyak pembeli. Begitu pula jika lokasi usaha berada dekat dengan target pasar, seperti pembeli tetap atau pengunjung yang rutin datang ke pasar.

Jawaban responden terhadap variabel lokasi, yang di dalamnya mencakup aspek lingkungan, diperoleh berdasarkan tanggapan atas sejumlah pertanyaan yang

tercantum dalam kuesioner yang telah disebarkan. Variasi jawaban responden terhadap variabel lokasi tersebut dapat dilihat pada Tabel 16 :

Tabel 16. Respon Pedagang Sayur Pada Indikator Lingkungan

No.	Alternatif Jawaban Responden	Frekuensi (Orang)			Total Skor	Persentase (%)
		Rendah	Sedang	Tinggi		
1.	Lokasi usaha berada dekat dengan target pasar (calon pembeli)	0	17	40	154	53,29
2.	Lokasi usaha berada dekat dengan gerbang masuk pasar	9	18	30	135	46,71
Jumlah		9	35	70	289	100
Kategori		Tinggi				

Sumber : Lampiran 3

Berdasarkan Tabel 16, menunjukkan bahwa pertanyaan lokasi usaha berada dekat dengan target pasar (calon pembeli), yang memberi jawaban sedang/netral sebanyak 17 orang dan yang memberi jawaban tinggi/setuju sebanyak 40 orang. Kemudian pertanyaan lokasi usaha berada dekat dengan gerbang masuk pasar, yang memberi jawaban rendah/tidak setuju sebanyak 9 orang, sedang/netral sebanyak 18 orang dan tinggi/setuju sebanyak 30 orang. Total skor sebanyak 289 berada pada kategori tinggi terhadap pertanyaan lokasi usaha berada dekat dengan target pasar (calon pembeli) dan lokasi usaha berada dekat dengan gerbang masuk pasar.

Berdasarkan jawaban responden tinggi karena responden yang menjawab ditunjukkan dengan nilai total skor 289 berada pada kategori 266-342. Hal ini menunjukkan bahwa sebagian besar pedagang menilai lingkungan lokasi usahanya

cukup strategis karena dekat dengan calon pembeli dan berada di area yang mudah diakses, seperti dekat gerbang masuk pasar. Lokasi yang berada dekat dengan keramaian dan akses masuk pasar lebih berpeluang mendapatkan pembeli karena lebih mudah dilihat dan dijangkau oleh pembeli.

Adapun rekapitulasi variabel Lokasi (X2) pada Pasar Terong Kota Makassar dapat dilihat pada Tabel 17 :

Tabel 17. Rekapitulasi Variabel Lokasi (X2) Pada Pedagang Sayur di Pasar Terong Kota Makassar

Lokasi (X2)	Total Skor	Kategori
Aksesibilitas	289	Tinggi
Visibilitas	318	Tinggi
Lalu Lintas	239	Sedang
Ekspansi	168	Rendah
Lingkungan	289	Tinggi
Jumlah	1.303	Sedang

Sumber : Lampiran 3

Berdasarkan Tabel 17 menunjukkan bahwa Variabel lokasi (X2) secara keseluruhan berada pada kategori sedang dengan total skor sebesar 1.303. Variabel lokasi ini terdiri dari beberapa indikator, yaitu aksesibilitas, visibilitas, lalu lintas, ekspansi, dan lingkungan. Hasil rekapitulasi menunjukkan bahwa sebagian besar indikator mendapatkan skor pada kategori tinggi, seperti aksesibilitas, visibilitas, dan lingkungan. Namun demikian, indikator lalu lintas berada pada kategori sedang dan indikator ekspansi bahkan berada pada kategori rendah, yang memengaruhi total skor variabel lokasi secara keseluruhan menjadi sedang. Kategori sedang artinya lokasi usaha sudah cukup baik menurut pedagang, tapi belum sepenuhnya mendukung usaha dengan maksimal. Beberapa bagian dari lokasi memang sudah membantu kegiatan jual beli, tapi masih ada kekurangan yang bisa menjadi hambatan dalam mengembangkan usaha ke depannya.

Penilaian pedagang sayur terhadap lokasi usaha di Pasar Terong menunjukkan bahwa keberadaan lokasi yang mudah dijangkau, terlihat jelas, dan berada di lingkungan yang mendukung sangat penting dalam mendukung aktivitas perdagangan. Hal ini sejalan dengan pendapat Kotler dan Keller (2016) menyatakan bahwa lokasi strategis merupakan salah satu faktor penting dalam memengaruhi keberhasilan bisnis, terutama dalam sektor perdagangan.

Namun, rendahnya penilaian pada aspek ekspansi menunjukkan bahwa pedagang menghadapi keterbatasan dalam mengembangkan usahanya, yang mungkin disebabkan oleh keterbatasan pengetahuan teknologi dan keterbatasan modal. Sedangkan persepsi netral terhadap arus lalu lintas pembeli menunjukkan bahwa tidak semua lokasi lapak pedagang berada di jalur yang ramai dikunjungi pembeli.

Oleh karena itu, meskipun beberapa aspek lokasi sudah dinilai baik oleh pedagang, namun masih terdapat hambatan yang perlu di perhatikan, terutama dalam mendukung keberlanjutan dan pengembangan usaha di Pasar Terong. Hal ini sejalan dengan pendapat Suryana (2017) menyatakan bahwa lokasi usaha yang baik bukan hanya gampang diakses dan mudah dilihat orang, tapi juga harus punya cukup ruang untuk usaha berkembang dan berada di tempat yang sering dilewati banyak orang.

5.4 Jenis Dagangan (X3)

Jenis dagangan sayur adalah berbagai jenis sayuran yang dijual oleh pedagang dalam usahanya. Sayuran ini bisa berupa sayur-sayuran hijau seperti bayam dan kangkung, sayur buah seperti tomat dan cabai, atau juga sayur dari akar

dan umbi seperti wortel dan kentang. Pedagang biasanya memilih jenis sayur yang dijual berdasarkan kebutuhan pembeli dan seberapa besar modal yang dimiliki.

Adapun beberapa jenis dagangan pedagang sayur dapat dilihat pada Tabel 18 :

Tabel 18. Jenis Dagangan Pedagang Sayur di Pasar Terong Kota Makassar

No.	Jenis Dagangan	Frekuensi (Orang)	Persentase (%)
1.	Bayam	17	5,18
2.	Sawi Putih	3	0,91
3.	Sawi Hijau	16	4,88
4.	Kangkung	19	5,79
5.	Bawang Merah	12	3,66
6.	Bawang Putih	13	3,96
7.	Bawang Bombai	6	1,83
8.	Cabai Rawit	29	8,84
9.	Cabai Besar	17	5,18
10.	Cabai Keriting	18	5,49
11.	Cabai Hijau	3	0,91
12.	Wortel	12	3,66
13.	Kentang	11	3,35
14.	Terong Ungu	6	1,83
15.	Mentimun	12	3,66
16.	Tomat	28	8,54
17.	Brokoli	6	1,83
18.	Kol	15	4,57
19.	Timun Putih	3	0,91
20.	Lobak	4	1,22
21.	Bengkoang	4	1,22
22.	Daun Bawang	11	3,35
23.	Daun Seledri	7	2,13
24.	Kembang Kol	7	2,13
25.	Labu Kuning	10	3,05
26.	Labu Siam	9	2,74
27.	Pare	5	1,52
28.	Ubi Jalar	4	1,22
29.	Singkong	3	0,91
30.	Kacang Panjang	6	1,83
31.	Bayam Merah	4	1,22
32.	Toge	5	1,52
33.	Buncis	3	0,91
Total		328	100

Sumber : Lampiran 4

Berdasarkan Tabel 18, menunjukkan bahwa pedagang di Pasar Terong Kota Makassar menjual berbagai jenis sayuran. Sayuran yang paling banyak dijual adalah cabai rawit, yang dijual oleh 29 orang. Jenis dagangan lainnya yang juga cukup umum dan banyak dijual pedagang sayur adalah tomat sebanyak 28 orang, diikuti bawang merah sebanyak 22 orang, kangkung sebanyak 19 orang, cabai keriting sebanyak 18 orang, bayam dan cabai besar sebanyak 17 orang, sawi hijau sebanyak 16 orang, kol sebanyak 15 orang, wortel sebanyak 12 orang serta kentang, daun bawang dan daun seledri sebanyak 11 orang.

Di sisi lain, terdapat jenis dagangan yang hanya dijual oleh sedikit pedagang sayur seperti bayam merah, bawang bombai, cabai hijau, terong ungu, brokoli, timun putih, lobak, bengkoang, pare, ubi jalar, singkong, kacang panjang, buncis, toge hanya dijual oleh 3 hingga 6 orang saja.

Secara keseluruhan, terdapat 33 jenis dagangan yang dijual oleh pedagang sayur di Pasar Terong Kota Makassar, hal ini menunjukkan bahwa sebagian besar pedagang sayur memilih menjual komoditas yang memiliki permintaan tinggi di masyarakat, seperti cabai, tomat dan sayuran hijau lainnya.

Adapun banyaknya jenis dagangan yang dijual pedagang sayur di Pasar Terong Kota Makassar dapat dilihat pada Tabel 19 :

Tabel 19. Banyaknya Jenis Dagangan Pedagang Sayur di Pasar Terong Kota Makassar

No.	Banyaknya Jenis Dagangan	Frekuensi (Orang)	Persentase (%)
1.	1-5 Jenis	29	50,88
2.	6-10 Jenis	22	38,60
3.	11-14 Jenis	6	10,53
Total		57	100
Maksimum : 14			
Minimum : 1			
Rata-rata : 6			

Sumber : Lampiran 4

Berdasarkan Tabel 19, menunjukkan bahwa dari 57 Responden pedagang sayur di Pasar Terong Kota Makassar, maksimum jenis dagangan responden yaitu 14 jenis, minimum jenis dagangan responden yaitu 1 jenis dan rata-rata jenis dagangan responden yaitu 6 jenis. Hal ini menunjukkan bahwa jumlah jenis dagangan yang dijual oleh setiap pedagang tidak sama. Pedagang yang menjual lebih banyak jenis sayuran memiliki peluang lebih besar untuk menarik minat pembeli yang beragam, sehingga dapat meningkatkan pendapatan pedagang. Hal ini sejalan dengan penelitian Pratama (2018) menyatakan bahwa semakin banyak jumlah jenis dagangan akan mempengaruhi pendapatan pedagang karena banyaknya jumlah jenis dagangan tentu akan mempengaruhi pendapatan mereka, karena persaingan yang semakin ketat, untuk itu maka diperlukan suatu kondisi khusus dari para pedagang untuk dapat mencari peluang dan menarik konsumen agar barang dagangannya laku dan mendapatkan keuntungan yang optimal.

Adapun jenis sayuran yang dijual pedagang sayur di Pasar Terong Kota Makassar bervariasi mulai dari Sayuran Daun terdiri dari bayam, sawi putih, sawi hijau, kangkong, daun bawang, daun seledri, kol dan bayam merah. Sayuran Umbi Lapis terdiri dari bawang merah, bawang putih dan bawang bombai. Sayuran Buah

terdiri dari cabai, tomat, terong, mentimun, pare, labu, kacang Panjang, toge dan buncis. Sayuran Umbi terdiri dari wortel, kentang, lobak, ubi, singkong dan bengkoang. Sayuran Bunga terdiri dari brokoli dan kembang kol.

5.5 Lama Usaha (X4)

Lama usaha adalah jangka waktu atau seberapa lama seorang pedagang sudah menjalankan usahanya. Semakin lama seseorang menjalankan usaha, biasanya semakin banyak pengalaman yang dimiliki dalam mengelola dagangannya. Identitas responden berdasarkan lama usaha dapat dilihat pada Tabel 20 :

Tabel 20. Lama Usaha Pedagang Sayur di Pasar Terong Kota Makassar

No.	Lama Usaha (Tahun)	Frekuensi (Orang)	Persentase (%)
1.	7-19	28	49,12
2.	20-32	23	40,35
3.	33-45	6	10,53
Total		57	100
Maksimum : 45			
Minimum : 7			
Rata-rata : 20			

Sumber : Lampiran 3

Berdasarkan Tabel 20, menunjukkan bahwa dari 57 responden pedagang sayur di Pasar Terong Kota Makassar, maksimum lama usaha responden yaitu 45 Tahun, minimum lama usaha responden yaitu 7 tahun dan rata-rata lama usaha responden yaitu 20 tahun. Hal ini menunjukkan sebagian besar pedagang telah menjalankan usahanya dalam waktu yang cukup lama. Pengalaman yang dimiliki selama bertahun-tahun memberikan mereka kemampuan dalam mengelola usaha dengan lebih baik dan beradaptasi terhadap berbagai kondisi pasar. Dengan pengalaman tersebut, para pedagang cenderung lebih mampu menjaga kelangsungan usahanya serta mempertahankan pendapatan secara lebih stabil. Hal

ini sejalan dengan penelitian Setiaji & Fatunia (2018) menyatakan bahwa Lama usaha berpengaruh terhadap pendapatan pedagang karena semakin lama seseorang pedagang pula pengalaman yang dimilikinya, sehingga dapat meningkatkan keterampilan dalam menjalankan bisnis dan beradaptasi, dengan pasar yang ada. Selain itu, semakin lama seorang trader berbisnis, semakin besar kemungkinan mereka membangun jaringan dan lebih banyak pelanggan, yang dapat berdampak positif pada pendapatan.

5.6 Analisis Pendapatan

Pendapatan merupakan hasil yang diperoleh dari aktivitas jual beli melalui transaksi yang dilakukan antara penjual dan pembeli berdasarkan kesepakatan bersama. Pendapatan yang diterima dari hasil penjualan tersebut selanjutnya dapat digunakan untuk pengadaan kembali barang dagangan, pemenuhan biaya operasional, serta kebutuhan lainnya yang mendukung keberlangsungan kegiatan usaha.

5.6.1 Penerimaan

Penerimaan adalah hasil yang diperoleh dari penjualan berbagai jenis sayuran selama sebulan. Penerimaan merupakan total pemasukan kotor yang diterima pedagang sebelum dikurangi dengan biaya operasional. Adapun penerimaan dapat dilihat pada Tabel 21 :

Tabel 21. Rata-rata Penerimaan Pedagang Sayur di Pasar Terong Kota Makassar Selama 1 (Satu) Bulan

No.	Penerimaan	Frekuensi (Orang)	Persentase (%)
1.	7.500.000-21.339.999	12	21,05
2.	21.340.000-35.179.999	22	38,60
3.	35.180.000-49.020.000	23	40,35
Total		57	100
Maksimum : 49.020.000			
Minimum : 7.500.000			
Rata-rata : 31.275.737			

Sumber : Lampiran 4

Berdasarkan Tabel 21, menunjukkan bahwa dari 57 responden pedagang sayur di Pasar Terong Kota Makassar, penerimaan maksimum responden yaitu Rp. 49.020.000, penerimaan minimum responden yaitu Rp. 7.500.000 dan rata-rata penerimaan responden yaitu 31.275.737. Hal ini menunjukkan bahwa variasi penerimaan pedagang sayur di Pasar Terong kemungkinan besar dipengaruhi oleh beberapa faktor utama seperti besarnya modal yang dimiliki, strategis tidaknya lokasi berjualan, jenis dagangan yang dijual, serta lama usaha yang telah dijalankan. Pedagang dengan modal lebih besar, lokasi yang lebih strategis, jenis dagangan yang memiliki permintaan tinggi, serta pengalaman usaha yang lebih lama cenderung memiliki penerimaan yang lebih tinggi dibandingkan pedagang lainnya.

5.6.2 Biaya Tetap

Biaya Tetap adalah biaya yang dikeluarkan oleh setiap pedagang sayur di Pasar Terong Kota Makassar dalam periode tertentu yang jumlahnya tetap dan tidak tergantung pada jumlah penjualan. Biaya tetap yang dikeluarkan oleh pedagang sayur dapat dilihat pada Tabel 22 :

Tabel 22. Biaya Tetap Pedagang Sayur di Pasar Terong Kota Makassar Selama 1 (Satu) Bulan

No.	Jenis Biaya Tetap	Nilai Rata-rata (Rp)	Persentase (%)
1.	Kebersihan	148.421	62,80
2.	Listrik	21.613	9,15
3.	Sewa Tempat	20.834	8,82
4.	Penyusutan Alat	45.455	19,23
Total		236.323	100

Sumber : Lampiran 6

Berdasarkan Tabel 22, menunjukkan bahwa rata-rata biaya tetap pada pedagang sayur di Pasar Terong di Kota Makassar terdiri dari Biaya kebersihan berfungsi untuk menjaga kebersihan area lapak pedagang di lingkungan Pasar Terong. Biaya ini merupakan salah satu tanggungan rutin yang harus dibayar oleh pedagang sayur setiap hari, yaitu sebesar kurang lebih Rp. 5.000. Jika dijumlahkan, rata-rata total biaya kebersihan yang dikeluarkan dalam satu bulan mencapai sekitar Rp. 148.421. Pembayaran ini umumnya dilakukan secara harian kepada petugas kebersihan pasar sebagai bentuk kontribusi terhadap pemeliharaan kebersihan lingkungan pasar.

Biaya listrik digunakan untuk mendukung kegiatan usaha pedagang sayur di Pasar Terong, seperti penerangan lapak dan penggunaan timbangan digital atau kipas angin. Rata-rata pedagang mengeluarkan biaya listrik sekitar Rp. 21.613 per bulan, tergantung pada tingkat pemakaian. Pembayaran biasanya dilakukan secara mandiri melalui sistem pulsa listrik (prabayar).

Biaya sewa tempat merupakan salah satu komponen biaya tetap yang dikeluarkan oleh pedagang untuk memperoleh hak atas penggunaan lokasi berjualan di Pasar Terong Kota Makassar. Besaran biaya sewa bervariasi tergantung pada jenis dan letak tempat yang ditempati. Pedagang sayur umumnya membayar

sewa tempat secara tahunan dengan kisaran antara Rp. 200.000 hingga Rp. 500.000, sehingga estimasi biaya sewa per bulan berkisar sekitar Rp. 20.834. Sementara itu, pedagang kaki lima (PK5) sebagian ada yang dikenakan biaya sewa, namun sebagian besar tidak dibebani sewa secara resmi. Meskipun demikian, pedagang PK5 tetap membayar iuran harian, seperti biaya kebersihan, sebagai bentuk kontribusi terhadap pengelolaan pasar.

Biaya penyusutan alat merupakan salah satu komponen biaya tetap yang menggambarkan penurunan nilai alat yang digunakan dalam kegiatan usaha seiring berjalannya waktu. Dalam usaha pedagang sayur di Pasar Terong Kota Makassar, penyusutan berlaku untuk alat-alat seperti terpal, timbangan, meja dan tampah sayur. Meskipun tidak dikeluarkan secara langsung dalam bentuk uang setiap bulan, biaya ini tetap perlu dicatat sebagai beban usaha karena alat-alat tersebut memiliki umur pakai tertentu dan nilainya akan berkurang seiring waktu. Berikut biaya penyusutan alat yang digunakan pedagang sayur di Pasar Terong Kota Makassar :

Tabel 23. Biaya Penyusutan Alat Pedagang Sayur di Pasar Terong Kota Makassar

No.	Penyusutan Alat	Nilai Rata-rata (Rp)	Persentase (%)
1.	Terpal Biru	13.597	29,91
2.	Timbangan	7.626	16,78
3.	Meja	20.570	45,25
4.	Tampah Sayur	3.662	8,06
Total		45.455	100

Sumber : Lampiran 5

Berdasarkan tabel 23, menunjukkan bahwa rata-rata biaya penyusutan alat pada pedagang sayur di Pasar Terong Kota Makassar terdiri dari terpal biru yang digunakan untuk melindungi dagangan dari panas dan hujan, memiliki rata-rata penyusutan kurang lebih sebesar Rp. 13.597 per bulan. Timbangan digunakan untuk mengukur berat sayuran, mengalami penyusutan kurang lebih sebesar Rp. 7.626 per

bulan. Meja digunakan sebagai tempat menata sayuran agar tampilan dagangan rapi dan mudah dijangkau pembeli, mengalami penyusutan kurang lebih sebesar Rp. 20.570 per bulan. Tampah sayur digunakan untuk menampung dan menyusun sayuran saat dijual, mengalami penyusutan kurang lebih sebesar Rp. 3.662 per bulan. Dengan demikian, total rata-rata penyusutan alat yang dikeluarkan pedagang sayur per bulan sekitar kurang lebih Rp. 45.455. Adapun jumlah rata-rata biaya tetap pedagang sayur di Pasar Terong Kota Makassar yaitu sebesar kurang lebih Rp. 236.322 per bulan.

5.6.3 Biaya Variabel

Biaya Variabel atau biaya tidak tetap adalah biaya yang dikeluarkan oleh pedagang sayur di Pasar Terong Kota Makassar dalam periode tertentu yang jumlahnya dapat berubah, tergantung pada jumlah penjualan. Biaya variabel yang dikeluarkan oleh pedagang sayur dapat dilihat pada Tabel 24 :

Tabel 24. Biaya Variabel Pedagang Sayur di Pasar Terong Kota Makassar Selama 1 (Satu) Bulan

No.	Jenis Biaya Variabel	Nilai Rata-rata (Rp)	Persentase (%)
1.	Pembelian Sayur	22.886.886	97,81
2.	Plastik	67.544	0,29
3.	Transportasi	434.211	1,86
4.	Tali Rafia	8.200	0,04
Total		23.396.841	100

Sumber : Lampiran 7

Berdasarkan Tabel 24, menunjukkan bahwa rata-rata biaya variabel pada pedagang sayur di Pasar Terong di Kota Makassar terdiri dari pembelian sayur merupakan komponen utama dalam kegiatan usaha pedagang sayur di Pasar Terong karena berkaitan langsung dengan ketersediaan barang dagangan. Sebagian besar pedagang memperoleh pasokan sayur melalui perantara atau pengepul yang sudah

menjadi langganan, sementara sebagian lainya memilih untuk membeli langsung dari petani, khususnya di daerah Malino, Kabupaten Gowa. Proses pengambilan sayur biasanya dimulai pada malam hari hingga menjelang subuh, sekitar pukul 00.00 hingga 04.00 WITA. Sayuran diangkut menggunakan kendaraan seperti bentor atau mobil pick-up kemudian dibongkar dan ditata di lapak masing-masing pedagang. Pembelian sayuran dilakukan setiap hari untuk memastikan ketersediaan stok yang segar setiap pagi. Oleh karena itu, total pengeluaran untuk pembelian sayur dalam satu bulan mencapai rata-rata kurang lebih sekitar Rp. 22.886.886. Biaya pembelian sayur merupakan biaya yang paling besar dibandingkan dengan biaya variabel lainnya seperti plastik, transportasi dan tali rafia. Hal ini karena sayur adalah barang utama yang dijual pedagang, sehingga memerlukan biaya lebih besar untuk membeli stok setiap hari. Sementara itu, plastik, tali rafia dan transportasi hanya digunakan sebagai pelengkap dalam kegiatan jual beli dan jumlah penggunaannya tidak sebanyak pembelian sayur.

Plastik merupakan biaya variabel yang dikeluarkan pedagang sayur untuk keperluan membungkus atau mengemas sayuran saat transaksi dengan pembeli. Meskipun dibutuhkan setiap hari namun jumlah pemakaian plastik tidak terlalu banyak tergantung pada jumlah pembeli dan volume penjualan. Adapun rata-rata biaya plastik yang dikeluarkan pedagang sayur selama sebulan kurang lebih sekitar Rp. 67.544.

Transportasi merupakan salah satu biaya variabel yang dikeluarkan pedagang sayur untuk mengangkut sayuran dari tempat pembelian, seperti daerah malino atau lokasi pengepul, ke Pasar Terong Kota Makassar. Biaya ini biasanya

digunakan untuk menyewa kendaraan seperti bentor serta untuk membeli bahan bakar. Rata-rata pengeluaran pedagang sayur untuk transportasi dalam satu bulan adalah sekitar Rp. 434.211, tergantung pada jarak tempuhnya dan frekuensi pengambilan sayuran.

Tali rafia merupakan salah satu biaya variabel yang dikeluarkan pedagang sayur untuk mengikat sayuran seperti bayam, kangkung, sawi. Rata-rata biaya tali rafia yang dikeluarkan pedagang sayur selama sebulan kurang lebih sekitar Rp. 8.200. Adapun jumlah rata-rata biaya variabel pedagang sayur di Pasar Terong Kota Makassar yaitu sebesar kurang lebih Rp. 23.396.841 perbulan.

5.6.4 Total Biaya (*Total Cost*)

Total Biaya (*Total Cost*) adalah penjumlahan antara biaya tetap dan biaya variabel. Adapun total biaya pedagang sayur di Pasar Terong Kota Makassar dapat dilihat pada Tabel 25 :

Tabel 25. Total Biaya Pedagang Sayur di Pasar Terong Kota Makassar

No.	Item Biaya	Nilai Rata-rata (Rp)	Persentase (%)
1.	Biaya Tetap	236.323	1,00
2.	Biaya Variabel	23.396.841	99,00
	Total	23.633.164	100

Sumber : Lampiran 8

Berdasarkan Tabel 25, menjelaskan bahwa total biaya yang dikeluarkan pedagang sayur di Pasar Terong Kota Makassar yaitu dengan menjumlahkan biaya tetap dan biaya variabel, total biaya tetap sebesar Rp. 236.323 dan total biaya variabel sebesar Rp. 23.396.841, sehingga total biaya yang dikeluarkan pedagang sayur di Pasar Terong Kota Makassar yaitu Rp. 23.633.164.

Untuk mengetahui seberapa besar pendapatan pedagang sayur di Pasar Terong Kota Makassar dan sejauh mana usaha para pedagang dapat berkembang dapat dilihat pada Tabel 26 :

Tabel 26. Analisis Pendapatan Pedagang Sayur di Pasar Terong Kota Makassar Selama 1 (Satu) Bulan

No.	Uraian	Nilai Rata-rata (Rp/bln)
1.	Penerimaan	31.275.737
2.	Biaya Tetap	236.323
3.	Biaya Variabel	23.396.841
4.	Total Biaya (2+3)	23.633.164
5.	Keuntungan per Bulan (1-4)	7.642.573
6.	Keuntungan Per Tahun (5×12)	91.710.876

Sumber : Lampiran 4, 5, 6, 7, 8, 9

Berdasarkan Tabel 26, menunjukan bahwa rata-rata pendapatan pedagang sayur di Pasar Terong Kota Makassar yang peroleh penerimaan sebesar Rp. 31.275.737, biaya tetap Rp. 236.323, biaya variabel Rp. 23.396.841, total biaya Rp. 23.633.164, keuntungan per bulan yang di dapatkan para pedagang sayur rata-rata sebesar Rp. 7.642.573 dan keuntungan per tahun yang di dapatkan para pedagang sayur rata-rata sebesar Rp. 91.710.876.

5.7 Pengaruh Modal, Lokasi, Jenis Dagangan dan Lama Usaha Terhadap Pendapatan Pedagang Sayur di Pasar Terong Kota Makassar

Analisis yang digunakan adalah regresi linear berganda, analisis ini bertujuan untuk mengetahui pengaruh variabel independen terhadap variabel dependen dalam hal ini, Modal (X1), Lokasi (X2), Jenis Dagangan (X3), Lama Usaha (X4) terhadap Pendapatan (Y) secara parsial dan simultan. sebelum melakukan analisis linear berganda terlebih dahulu melakukan uji validitas, uji reliabilitas, uji normalitas, uji multikolineritas dan uji heteroskedastisitas.

Keabsahan suatu hasil penelitian sangat ditentukan oleh alat ukur yang digunakan, untuk menguji keabsahan tersebut diperlukan dua macam pengujian, yaitu uji validitas (Test of Validity) dan uji reliabilitas (test of Reliability)

5.7.1 Uji Instrumen Penelitian

5.7.1.1 Uji Validitas

Uji validasi pada penelitian ini bertujuan untuk mengukur valid tidaknya suatu kuesioner. Jika nilai pada korelasi variabel total signifikan dengan masing-masing pertanyaan dibawah nilai alpha 0.05. maka disimpulkan bahwa variabel tersebut valid. Peneliti mengguakan rumus $df = N-2$ untuk mencari r tabel. Jumlah responden dikurangi 2, jadi $57-2 = 55$ dan di dapat nilai 0.2201 sebagai r tabel. Hasil uji validitas menggunakan program SPSS 30 terhadap instrumen penelitian diperoleh angka korelasi yang diuraikan pada Tabel 27 :

Tabel 27. Hasil Uji Validitas Variabel Lokasi (X2)

Indikator Pengukuran	Item	r hitung	r tabel	Keterangan
Aksesibilitas	X2.1	0,664	0,220	Valid
	X2.2	0,838	0,220	Valid
Visibilitas	X2.3	0.538	0,220	Valid
	X2.4	0,388	0,220	Valid
Ekspansi	X2.5	0,630	0,220	Valid
	X2.6	0,467	0,220	Valid
Lingkungan	X2.7	0.402	0,220	Valid
	X2.8	0,284	0,220	Valid
Persaingan	X2.9	0,739	0,220	Valid
	X2.10	0,806	0,220	Valid

Sumber : Lampiran 11

Berdasarkan Tabel 27, menunjukkan bahwa hasil rekapitulasi pertanyaan untuk variabel lokasi (X2) diperoleh nilai r hitung $> 0,220$ maka dapat diambil kesimpulan bahwa seluruh variabel lokasi (X2) dinyatakan valid.

5.7.1.2 Uji Reliabilitas

Uji reliabilitas adalah sejauh mana hasil pengukuran dengan menggunakan objek yang sama akan menghasilkan data yang sama. Adapun uji reabilitas data pada penelitian ini adalah sebagai berikut :

Tabel 28. Hasil Uji Reliabilitas Variabel Lokasi (X2)

Uraian	Nilai
Cronbach's Alpha	0,778
Nilai α	0,60
Keterangan	Reliabel

Sumber : Lampiran 11

Berdasarkan Tabel 28, menunjukkan bahwa hasil uji reliabilitas Variabel Lokasi diperoleh nilai cronbach's alpha senilai 0,778. Berdasarkan data tersebut dapat disimpulkan pertanyaan angket dinyatakan reliable karena nilai r alpha lebih besar dari r table dengan taraf signifikansi 5%.

5.7.2 Uji Asumsi Klasik

5.7.2.1 Uji Normalitas

Uji normalitas adalah uji yang dilakukan dengan tujuan untuk memulai sebaran data pada sebuah kelompok data atau variabel tersebut normal atau tidak. Variabel dikatakan berdistribusi normal apabila signifikansi $> 0,05$. Adapun uji normalitas data pada penelitian ini sebagai berikut :

Tabel 29. Hasil Uji Normalitas

Uraian	Nilai
Asymp. Sig. (2-tailed)	0,061
Alpha	0,05
Keterangan	Normal

Sumber : Lampiran 12

Berdasarkan Tabel 29, menunjukkan bahwa nilai signifikansi Asymp. Sig (2-tailed) sebesar 0,061 yang artinya $>$ dari 0,05. Maka sesuai dengan dasar

pengambilan keputusan dalam uji normalitas kolmogorov-smirnov, dapat disimpulkan bahwa data berdistribusi normal. Dengan demikian, asumsi atau persyaratan normalitas dalam model regresi sudah terpenuhi.

5.7.2.2 Uji Multikolineritas

Uji multikolineritas bertujuan untuk menguji apakah model regresi ditemukan adanya korelasi antara variabel bebas. Uji multikolineritas dapat dilihat dari variance inflation factor (VIF) dan nilai Tolerance. Jika nilai toleransi < 0.10 dan nilai VIF > 10 maka terjadi multikolineritas. Sebaliknya jika nilai toleransi > 0.10 dan nilai VIF < 10 maka variabel tersebut bebas dari multikolineritas. Adapun uji multikolineritas data pada penelitian ini sebagai berikut :

Tabel 30. Hasil Uji Multikolineritas

Model		Collinearity Statistics	
		Tolerance	VIF
1	Modal	0.880	1.137
	Lokasi	0.926	1.080
	Jenis Dagangan	0.889	1.124
	Lama Usaha	0.962	1.040

Sumber : Lampiran 12

Berdasarkan Tabel 30, menunjukkan bahwa variabel Modal (X1), Lokasi (X2), Jenis Dagangan (X3), Lama Usaha (X4) memiliki nilai Variance Inflation Factor (VIF) kurang dari 10 yang menunjukkan bahwa model regresi yang digunakan dalam penelitian ini dapat di toleransi secara statistik dengan kata lain model regresi yang terbentuk tidak terjadi gejala multikolinearitas

5.7.2.3 Uji Heteroskedastisitas

Uji heteroskedastisitas bertujuan untuk menguji apakah ada varian yang tidak sama dari residual satu pengamatan ke pengamatan lain dalam model regresi. Dalam penelitian ini metode yang digunakan dalam uji heteroskedastisitas yaitu

metode glejser. Apabila $t \text{ hitung} < t \text{ tabel}$ dan $\text{sig} > 0.05$ maka tidak mengandung gejala heterokedastisitas Adapun uji heteroskedastisitas data pada penelitian ini sebagai berikut :

Tabel 31. Hasil Uji Heteroskedastisitas

	Model	Sig.
1	Modal	0.070
	Lokasi	0.763
	Jenis Dagangan	0.231
	Lama Usaha	0.164

Sumber : Lampiran 12

Berdasarkan Tabel 31, menunjukkan bahwa variabel Modal, Lokasi, Jenis Dagangan dan Lama Usaha memiliki nilai signifikan di atas 0.05, pada variabel Modal nilai 0.070, variabel Lokasi menunjukan nilai 0.763, variabel Jenis Dagangan menunjukan nilai 0.231 dan variabel Lama Usaha menunjukan nilai 0.164. Dapat disimpulkan bahwa penelitian ini tidak terjadi gejala heteroskedastisitas dan penelitian dapat di lanjutkan.

5.7.3 Analisis Regresi Linear Berganda

Analisis regresi linear berganda ini bertujuan untuk mengetahui pengaruh variabel independen terhadap variabel dependen dalam hal ini, Modal (X1), Lokasi (X2), Jenis Dagangan (X3) dan Lama Usaha (X4) terhadap Pendapatan (Y) secara parsial dan simultan.

5.7.3.1 Uji Simultan

1. Uji Koefisien Determinasi (Adjusted R^2)

Koefisien Determinasi (R^2) digunakan untuk mengukur seberapa besar pengaruh variabel Modal (X1), Lokasi (X2), Jenis Dagangan(X3 dan Lama Usaha

(X4) terhadap Pendapatan Pedagang Sayur (Y). Nilai koefisien determinasi dapat dilihat pada Tabel 32:

Tabel 32. Hasil Uji Koefisien Determinasi (R^2)

Uraian	Nilai
Model	1
R	0.790
R square	0.624
Adjusted R square	0.595
Std Error of the estimate	0.19829

Sumber : Lampiran 13

Berdasarkan tabel 32 menunjukkan bahwa nilai koefisien determinasi (R^2) adalah 0,624 artinya pengaruh modal (X1), lokasi (X2), jenis dagangan (X3) dan lama usaha (X4) terhadap pendapatan pedagang (Y) sebesar 62,4% dan sisanya sebesar 37,6% dijelaskan oleh variabel lain yang tidak diteliti.

2. Uji F

Uji F digunakan untuk menguji signifikansi model regresi, yaitu menguji apakah variabel Modal (X1), Lokasi (X2), Jenis Dagangan (X3), Lama Usaha (X4), berpengaruh secara keseluruhan terhadap Pendapatan Pedagang (Y), Hasil Uji-F pada penelitian ini dapat dilihat pada Tabel 33 :

Tabel 33. Pengaruh Secara Simultan (Uji-F)

Modal	Regression Residual Total
F hitung	21.604
Sig	0,001
Keterangan	Signifikan

Sumber : Lampiran 13

Berdasarkan tabel 33, menunjukkan bahwa nilai signifikansi variabel modal (X1), lokasi (X2), jenis dagangan (X3) dan lama usaha (X4) terhadap pendapatan pedagang (Y) sebesar $< 0,001 < \alpha=0,05$ artinya variabel modal, lokasi, jenis dagangan dan lama usaha berpengaruh secara simultan terhadap pendapatan

pedagang, maka dapat disimpulkan **Hipotesis diterima**. Hal ini sejalan dengan penelitian Muniroh (2024) yang mengatakan bahwa secara simultan modal, lokasi, jenis dagangan dan lama usaha berpengaruh secara signifikan terhadap pendapatan pedagang.

5.7.3.2 Model Regresi

Tabel 34. Model Regresi Linear Berganda Pengaruh Modal, Lokasi, Jenis Dagangan dan Lama Usaha Terhadap Pendapatan

Variabel	Unstandardized B	Sig	Keterangan
Constant	9.625	<0,001	Signifikan
Modal	0.314	<0,001	Signifikan
Lokasi	0.036	0.002	Signifikan
Jenis Dagangan	0.026	0.002	Signifikan
Lama Usaha	-0.005	0.043	Signifikan

Sumber : Lampiran 13

Berdasarkan Tabel 34, diperoleh persamaan regresi linear berganda sebagai berikut :

$$Y = a + \beta_1 X_1 + \beta_2 X_2 + \beta_3 X_3 + \beta_4 X_4 + e$$

$$Y = 9.625 + 0.314X_1 + 0.036X_2 + 0.026X_3 + (-0.005X_4) + e$$

Keterangan :

Y	= Pendapatan pedagang (Rp)
α	= Konstanta
$\beta_1, \beta_2, \beta_3, \beta_4$	= Koefisien regresi berganda
X_1	= Modal (Rp)
X_2	= Lokasi (Skor)
X_3	= Lama Usaha (Tahun)
X_4	= Jenis dagangan (Jenis)
e	= Standar error

Interpretasi dari persamaan tersebut dapat dijelaskan sebagai berikut:

- Nilai konstanta (α) sebesar 9.625, yang artinya apabila variabel Modal, Lokasi, Jenis Dagangan dan Lama Usaha bernilai nol atau tetap maka pendapatan pedagang sebesar Rp. 9.625.

- b. Koefisien regresi X1 (Modal) dari perhitungan linier berganda didapatkan nilai koefisien (β_1) = 0.314. Hal ini berarti jika variabel modal bertambah Rp. 1 dengan catatan variabel X2, X3, dan X4 konstan, maka pendapatan pedagang sebesar Rp. 0.314. Hal ini menunjukkan bahwa modal memiliki pengaruh positif terhadap pendapatan pedagang sayur. Semakin besar modal yang dimiliki pedagang, maka semakin besar pula kemampuannya untuk membeli lebih banyak atau lebih bervariasi jenis sayuran. Selain itu, pedagang dengan modal besar biasanya dapat membeli barang dalam jumlah grosir sehingga memperoleh harga yang lebih murah dan margin keuntungan lebih besar.
- c. Koefisien regresi X2 (Lokasi) dari perhitungan linier berganda didapatkan nilai koefisien (β_2) = 0.036. Hal ini berarti jika variabel lokasi meningkat atau naik satu satuan dengan catatan variabel X1, X3, dan X4 konstan, maka pendapatan pedagang sebesar Rp. 0.036. Lokasi strategis sangat memengaruhi tingkat penjualan karena memudahkan pembeli untuk menjangkau pedagang. Pedagang yang berada di area strategis seperti dekat pintu masuk pasar atau tempat ramai pengunjung biasanya lebih mudah ditemukan dan lebih sering didatangi oleh pembeli.
- d. Koefisien regresi X3 (Jenis Dagangan) dari perhitungan linier berganda didapatkan nilai koefisien (β_3) = 0.026. Hal ini berarti jika variabel jenis dagangan bertambah satu jenis dengan catatan variabel X1, X2, dan X4 konstan, maka sebesar Rp. 0.026. Hal ini menunjukkan bahwa semakin banyak variasi jenis dagangan yang dijual, semakin besar pula peluang pedagang untuk menarik perhatian pembeli. Besarnya pengaruh jenis dagangan tidak sebesar

modal atau lokasi karena penambahan variasi juga berisiko menimbulkan kerugian apabila barang tidak laku.

- e. Koefisien regresi X_4 (Lama Usaha) dari perhitungan linier berganda didapatkan nilai koefisien (β_4) = -0.005. Hal ini dapat disebabkan karena sebagian pedagang yang telah lama berdagang di Pasar Terong kurang mengikuti perkembangan zaman dan cenderung mempertahankan cara-cara lama. Sementara itu, pedagang yang lebih baru justru lebih aktif, inovatif, dan cepat beradaptasi dengan kebutuhan pasar. Oleh karena itu, lama usaha tidak selalu berdampak positif terhadap peningkatan pendapatan.

5.7.3.3 Uji Parsial (Uji t)

Uji t digunakan untuk melihat seberapa besar signifikansi pengaruh variabel modal, lokasi, jenis dagangan dan lama usaha terhadap pendapatan secara individual (parsial). Adapun hasil uji t pada penelitian ini sebagai berikut:

Tabel 35. Pengaruh Secara Parsial (Uji t)

Variabel	Unstandardized B	Standardized coefficients Beta	t	Sig
Constant	9.625		11.019	< 0,001
Modal	0.314	0.538	5.954	< 0,001
Lokasi	0.036	0.285	3.231	0.002
Jenis Dagangan	0.026	0.291	3.223	0.002
Lama Usaha	-0.005	-0.179	-2.072	0.043

Sumber : Lampiran 13

Berdasarkan Tabel 35, menunjukkan bahwa **hipotesis diterima** karena variabel modal (X_1), lokasi (X_2), jenis dagangan (X_3) dan lama usaha (X_4) secara parsial berpengaruh terhadap pendapatan pedagang (Y). Hal ini sejalan dengan penelitian Muniroh (2024) yang mengatakan bahwa secara parsial modal, lokasi,

jenis dagangan dan lama usaha berpengaruh secara signifikan terhadap pendapatan pedagang.