

**PENGARUH LOKASI USAHA, PENGALAMAN USAHA,
PENGELOLAAN PASAR, DAN JAM KERJA TERHADAP PENDAPATAN
PEDAGANG SETELAH ADANYA REVITALISASI DI PASAR MANIS
PURWOKERTO**



**PROGRAM STUDI EKONOMI SYARIAH
JURUSAN EKONOMI DAN KEUANGAN SYARIAH
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM
UIN PROF. K.H. SAIFUDDIN ZUHRI PURWOKERTO
2024**

PERNYATAAN KEASLIAN

PERNYATAAN KEASLIAN

Yang bertanda tangan di bawah ini:

Nama : Dara Ayu Atira
NIM : 2017201074
Jenjang : S. 1
Fakultas : Ekonomi dan Bisnis Islam
Jurusan : Ekonomi Syariah
Program Studi : Ekonomi Syariah
Judul Skripsi : Pengaruh Lokasi Usaha, Pengalaman Usaha, Pengelolaan Pasar, dan Jam Kerja terhadap Pendapatan Pedagang Setelah Adanya Revitalisasi di Pasar Manis Purwokerto

Menyatakan bahwa Naskah Skripsi ini secara keseluruhan adalah hasil penelitian/karya saya sendiri kecuali pada bagian-bagian yang dirujuk sumbernya.

Purwokerto, 1 Oktober 2024

Saya yang menyatakan,



Dara Ayu Atira

NIM. 2017201074



**KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI
PROFESOR KIAI HAJI SAIFUDDIN ZUHRI PURWOKERTO
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM**

Jalan Jenderal Ahmad Yani No. 54 Purwokerto 53126
Telp: 0281-635624, Fax: 0281-636553; Website: febi.uinsaizu.ac.id

LEMBAR PENGESAHAN

Skripsi Berjudul

**PENGARUH LOKASI USAHA, PENGALAMAN USAHA, PENGELOLAAN
PASAR, DAN JAM KERJA TERHADAP PENDAPATAN PEDAGANG
SETELAH ADANYA REVITALISASI DI PASAR MANIS PURWOKERTO**

Yang disusun oleh Saudara **Dara Ayu Atira NIM 2017201074** Program Studi **S-1
Ekonomi Syariah** Jurusan **Ekonomi dan Keuangan Syariah** Fakultas **Ekonomi dan
Bisnis Islam UIN Prof. K.H. Saifuddin Zuhri Purwokerto**, telah diujikan pada hari
Jumat, 11 Oktober 2024 dan dinyatakan telah memenuhi syarat untuk memperoleh
gelar **Sarjana Ekonomi (S.E.)** oleh Sidang Dewan Penguji Skripsi.

Ketua Sidang/Penguji

Prof. Dr. Hj. Tutuk Ningsih, M.Pd.
NIP. 19640916 199803 2 001

Sekretaris Sidang/Penguji

Naerul Edwin Kiky Aprianto, M.E.
NIP. 19930414 202012 1 004

Pembimbing/Penguji

Siti Ma'sumah, S.E., M.Si., CRA., CRP., CIAP
NIP. 19830510 202321 2 033

Purwokerto, 15 Oktober 2024

Mengesahkan
Dekan,



Dr. H. Jamal Abdul Aziz, M.Ag.
NIP. 19730921 200212 1 004

NOTA DINAS PEMBIMBING

NOTA DINAS PEMBIMBING

Kepada

Yth. Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam

UIN Prof. K. H. Saifuddin Zuhri Purwokerto

di Purwokerto

Assalamu'alaikum Warahmatullahi Wabarakatuh

Setelah melakukan bimbingan, telaah, arahan, dan koreksi terhadap penulisan skripsi dari saudara Dara Ayu Atira NIM. 2017201074 yang berjudul:

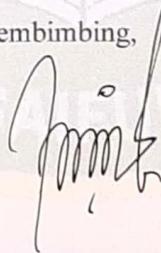
Pengaruh Lokasi Usaha, Pengalaman Usaha, Pengelolaan Pasar dan Jam Kerja terhadap Pendapatan Pedagang Setelah Adanya Revitalisasi di Pasar Manis Purwokerto

Saya berpendapat bahwa skripsi tersebut sudah dapat diajukan kepada Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam, UIN Prof K. H. Saifuddin Zuhri Purwokerto untuk diajukan dalam rangka memperoleh gelar Sarjana dalam Ilmu Ekonomi Syariah (S.E).

Wassalammu'alaikum Warahmatullahi Wabarakatuh

Purwokerto, 1 Oktober 2024

Pembimbing,



Siti Ma'sumah S.E., M.Si., CRA., CRP., CIAP

NIP. 198305102023212033

MOTTO

“Rencana Allah Swt selalu berakhir dengan kebaikan dan jika yang kamu dapatkan belum baik maka itu bukanlah akhir”

“Memang sangat sulit untuk bersabar, tetapi menyia-nyiakan pahala dari kesabaran itulah hal yang terburuk”

- Abu Bakar -



PENGARUH LOKASI USAHA, PENGALAMAN USAHA, PENGELOLAAN PASAR, DAN JAM KERJA TERHADAP PENDAPATAN PEDAGANG SETELAH ADANYA REVITALISASI DI PASAR MANIS PURWOKERTO

Dara Ayu Atira
NIM. 2017201074

Email: darayuatira27@gmail.com

**Program Studi Ekonomi Syariah Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam
Universitas Islam Negeri Prof. K.H. Saifuddin Zuhri Purwokerto**

ABSTRAK

Kegiatan perekonomian berkaitan dengan pasar. Untuk memperbaiki pasar sendiri terdapat program revitalisasi. Pelaksanaan revitalisasi ini salah satunya dilakukan di Pasar Manis Purwokerto. Hasilnya pasar ini memperoleh beberapa penghargaan tetapi di dalam pasar tetap menunjukkan adanya permasalahan. Setelah dilakukan observasi maupun wawancara menunjukkan bahwasanya terdapat kesenjangan pendapatan diantara pedagang. Untuk itu dicarilah pengaruh terkait beberapa faktor yang berpengaruh terhadap pendapatan. Beberapa faktor tersebut berkenaan dengan lokasi yang tersusun rapi sesuai jenis dagangan. Kemudian pengalaman yang dimiliki diantara pedagang yang sudah ada sejak lama. Pengelolaan pasar dikarenakan penghargaan yang diperoleh. Selain itu dilihat dari jam kerja yang disesuaikan dengan pedagang.

Penelitian ini bertujuan untuk menganalisis pengaruh lokasi usaha, pengalaman usaha, pengelolaan pasar, dan jam kerja terhadap pendapatan pedagang setelah adanya revitalisasi di Pasar Manis Purwokerto. Jenis penelitian yang digunakan, yaitu kuantitatif dengan teknik analisis regresi linear berganda. Pada teknik tersebut analisis data dilakukan dengan menggambarkan data yang telah terkumpul sebelumnya melalui kuesioner. Penentuan besarnya sampel untuk mengisi kuesioner ini menggunakan random sampling dengan rumus slovin.

Hasil penelitian ini menunjukkan bahwa lokasi usaha (X1), pengalaman usaha (X2), pengelolaan pasar (X3), dan jam kerja (X4) berpengaruh secara simultan terhadap pendapatan pedagang (Y). Hal ini sesuai dengan teori distribusi pendapatan dalam Islam yang dijelaskan oleh M. Abdul Mannan yang menunjukkan beberapa faktor, yaitu lokasi usaha, pengalaman usaha, pengelolaan pasar, dan jam kerja saling memiliki keterkaitan dalam mempengaruhi pendapatan. Keseluruhan faktor tersebut mampu menyesuaikan dengan prinsip keadilan dalam distribusi pendapatan yang ditekankan dalam ekonomi Islam. Untuk itu dengan memperhatikan lokasi, pengalaman dan keterampilan, praktik pengelolaan serta produktivitas yang sesuai dalam distribusi pendapatan dalam Islam akan menghasilkan besarnya pendapatan yang diperoleh hingga mencapai kesejahteraan sesuai dengan konsep ekonomi Islam.

Kata Kunci: Lokasi Usaha, Pengalaman Usaha, Pengelolaan Pasar, Jam Kerja, Pendapatan Pedagang, Revitalisasi

***THE EFFECT OF BUSINESS LOCATION, BUSINESS EXPERIENCE,
MARKET MANAGEMENT, AND WORKING HOURS ON TRADER'S INCOME
AFTER REVITALIZATION AT MARKET MANIS PURWOKERTO***

Dara Ayu Atira
NIM. 2017201074

Email: darayuatira27@gmail.com

***Islamic Economics Study Program, Faculty of Islamic Economics and Business
State Islamic University Prof. K.H. Saifuddin Zuhri Purwokerto***

ABSTRACT

Economic activities are related to the market. To improve the market itself, a revitalization program is carried out. One of the implementations of this revitalization was carried out at Pasar Manis Purwokerto. The results of this market received several awards, but the market still showed problems. After observations and interviews, it was found that there was a gap in income between traders. For this reason, the influence related to several factors that affect income was sought. Several of these factors are related to the location which is neatly arranged according to the type of merchandise. Then the experience of traders who have been involved in the market for a long time. Market management is due to the awards received. In addition, it is seen from the working hours that are adjusted to the traders.

This study aims to analyze the influence of business location, business experience, market management, and working hours on the income of traders after revitalization at Pasar Manis Purwokerto. The type of research used is quantitative with multiple linear regression analysis techniques. In this technique, data analysis is carried out by describing the data that has been previously collected through a questionnaire. The sample size will be determined when filling out this questionnaire using random sampling with the Slovin formula.

*The results of this study indicate that business location (X1), business experience (X2), market management (X3), and working hours (X4) simultaneously affect the income of traders (Y). This is in accordance with the theory of income distribution in Islam explained by M. Abdul Mannan which shows several factors, namely business location, business experience, market management, and working hours are interrelated in influencing income. All of these factors can be adjusted to the principle of justice in income distribution emphasized in Islamic economics. Therefore, by considering location, experience, and skills, proper management and productivity practices in income distribution in Islam will produce the amount of income obtained to achieve welfare in accordance with the concept of Islamic economics.***Keywords: Business Location, Business Experience, Market Management, Working Hours, Trader Income, Revitalization**

PEDOMAN TRANSLITERASI BAHASA ARAB-INDONESIA

Transliterasi kata-kata yang dipakai dalam penelitian ini berpedoman pada Surat Keputusan Bersama antara Menteri Agama dan Menteri Pendidikan dan Kebudayaan RI. Nomor: 158/1987 dan Nomor: 0543b/U/1987.

1. Konsonan Tunggal

Huruf Arab	Nama	Huruf Latin	Nama
ا	alif	tidak dilambangkan	tidak dilambangkan
ب	ba	b	be
ت	ta	t	te
ث	ša	š	es (dengan titik di atas)
ج	jim	j	je
ح	ḥ	ḥ	ha (dengan titik di bawah)
خ	kha	kh	ka dan ha
د	dal	d	de
ذ	zal	z	zet (dengan titik di atas)
ر	ra	r	er
ز	zai	z	zet
س	sin	s	es
ش	syin	sy	es dan ye
ص	ṣad	ṣ	es (dengan titik di bawah)
ض	ḍad	ḍ	de (dengan titik di bawah)
ط	ṭa	ṭ	te (dengan titik di bawah)
ظ	ẓa	ẓ	zet (dengan titik di bawah)
ع	„ain	„	koma terbalik di atas
غ	gain	g	ge
ف	fa	f	ef
ق	qaf	q	ki
ك	kaf	k	Ka
ل	lam	l	El
م	mim	m	Em

ن	nun	n	'en
و	wau	w	W
هـ	ha	h	Ha
ء	hamzah	'	Apostrof
ي	ya	y	Ye

2. Konsonana Rangkap karena syaddah ditulis lengkap

عدة	Ditulis	'iddah
-----	---------	--------

3. Ta'marbutah di akhir kata bila dimatikan ditulis h

حكمة	Ditulis	<i>Hikmah</i>
جزية	Ditulis	<i>Jizyah</i>

(Ketentuan ini tidak diperlakukan pada kata-kata arab yang sudah terserap ke dalam Bahasa Indonesia, seperti zakat, salat, dan sebagainya, kecuali bila dikehendaki lafal aslinya).

1. Bila diikuti dengan kata sandang "al" serta bacaan ke dua itu terpisah, maka ditulis dengan h.

كراهة الولياء	Ditulis	<i>karamah al-auliya</i>
---------------	---------	--------------------------

2. Bila ta" marbutah hidup atau dengan harakat, *fathah* atau *kasrah* atau *dammah* ditulis dengan t.

زكاة لفظ	Ditulis	<i>zakat al-fitri</i>
----------	---------	-----------------------

4. Vokal pendek

◌َ	Fathah	Ditulis	a
◌ِ	Kasrah	Ditulis	i
◌ُ	Dammah	Ditulis	u

5. Vokal panjang

1.	Fathah + alif	Ditulis	A
	جاهلية	Ditulis	<i>Jāhiliyah</i>

2.	Fathah + ya' mati	Ditulis	A
	تس	Ditulis	Tansă
3.	Kasrah + ya' mati	Ditulis	I
	كريم	Ditulis	<i>Karim</i>
4.	Dammah + wawu mati	Ditulis	U
	فروض	Ditulis	<i>Furud</i>

6. Vokal rangkap

1.	Fathah + ya" mati	Ditulis	Ai
	بينكم	Ditulis	<i>Bainakum</i>
2.	Fathah + wawu mati	Ditulis	Au
	قول	Ditulis	<i>Qaul</i>

7. Vokal Pendek yang berurutan dalam satu kata dipisahkan apostrof

أنتم	Ditulis	a"antum
أعدت	Ditulis	u"iddat

8. Kata sandang alif + lam

a. Bila diikuti huruf qomariyyah

القياس	Ditulis	<i>al-qiyās</i>
--------	---------	-----------------

b. Bila diikuti huruf syamsiyyah ditulis dengan menggunakan harus syamsiyyah yang mengikutinya, serta menggunakan huruf I (el)-nya

السماء	Ditulis	<i>As-samā</i>
--------	---------	----------------

9. Penulisan Kata-Kata Dalam Rangkaian Kalimat

ذوى الفروض	Ditulis	<i>zawi al-furūd</i>
اهل السنة	Ditulis	<i>ahl as-Sunnah</i>

KATA PENGANTAR

Alhamdulillah, segala puji bagi Allah Swt atas rahmat dan karunianya maka penulis mampu menyelesaikan skripsi ini yang berjudul Pengaruh Lokasi Usaha, Pengalaman Usaha, Pengelolaan Pasar, dan Jam Kerja terhadap Pendapatan Pedagang Setelah Adanya Revitalisasi di Pasar Manis Purwokerto.

Penulis menyadari bahwa dalam skripsi ini masih terdapat banyak kekurangan, yang dalam hal ini dikarenakan kelemahan dan keterbatasan penulis. Namun demikian penulis berharap semoga skripsi ini bermanfaat khususnya bagi penulis. Dalam penyusunan skripsi ini, penulis merasa banyak mendapat bantuan, bimbingan, dan saran dari berbagai pihak. Dengan segala kerendahan hati, penulis mengucapkan terimakasih kepada :

1. Prof. Dr. H. Ridwan, M.Ag., selaku Rektor UIN Prof. K.H. Saifuddin Zuhri Purwokerto.
2. Prof. Dr. H. Suwito, M.Ag., selaku Wakil Rektor I UIN Prof. K.H. Saifuddin Zuhri Purwokerto.
3. Prof. Dr. H. Sulkhan Chakim, M.M., selaku Wakil Rektor II UIN Prof. K.H. Saifuddin Zuhri Purwokerto.
4. Prof. Dr. H. Sunhaji, M.Ag., selaku Wakil Rektor III UIN Prof. K.H. Saifuddin Zuhri Purwokerto.
5. Dr. H. Jamal Abdul Aziz, M.Ag., selaku Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam UIN Prof. K.H. Saifuddin Zuhri Purwokerto.
6. Dr. H. Akhmad Faozan, Lc., M.Ag., selaku Wakil Dekan I Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam UIN Prof. K.H. Saifuddin Zuhri Purwokerto.
7. Prof. Dr. Hj. Tutuk Ningsih, M.Pd., selaku Wakil Dekan II Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam UIN Prof. K.H. Saifuddin Zuhri Purwokerto.
8. Dr. H. Chandra Warsito M.Si., selaku Wakil Dekan III Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam UIN Prof. K.H. Saifuddin Zuhri Purwokerto.
9. Dr. Ahmad Dahlan, M.Si., Ketua Jurusan Ekonomi dan Keuangan Syariah Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Universitas Islam Negeri Prof. K.H. Saifuddin Zuhri Purwokerto.

10. Sochimim, LC., M.Si selaku Koordinator Program Studi Ekonomi Syariah Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam UIN Prof. K.H. Saifuddin Zuhri Purwokerto.
11. Siti Ma'sumah selaku Dosen Pembimbing Skripsi yang telah memberikan pengetahuan, ilmu, bimbingan, arahan, motivasi, dan semangat sehingga penulis dapat menyelesaikan skripsi ini.
12. Segenap dosen, staff, tata usaha, dan citivas akademika Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam UIN Prof. K.H. Saifuddin Zuhri Purwokerto.
13. Kedua orang tua saya Ayah Haryanto dan Mamah Rahayuningsih, terima kasih atas kesabaran dan perjuangannya. Atas doa ayah dan mamah juga dapat menjalankan perkuliahan di perantauan ini dengan mandiri. Semoga Allah Swt senantiasa memberikan kebahagiaan dan kesehatan kepada ayah dan mamah. Aamiin.
14. Kakak saya Mba Ama dan adik saya Adyan terima kasih telah menjadi kakak dan adik untuk saya. Atas dukungan dan doa dari kalian mampu di titik ini dengan segala perjuangan terima kasih.
15. Terima kasih untuk diri sendiri yang sudah melewati segala rintangan dan perjuangan yang tidak dapat terduga. Dengan ikhlas, bersyukur dan sabar semua akan diberikan hasil yang terbaik tepat dengan waktunya.
16. Untuk keluarga besar saya Kamidjo *Family* dan Mardi Djariem *Family* yang telah mendo'akan serta memberikan dukungan kepada penulis terutama ketika merepotkan ketika ujian.
17. Untuk Pondok Pesantren Manbaul Husna serta teman-teman yang menemani saya selama di pondok
18. Untuk Yuda Maulana Reza terima kasih sudah menjadi partner di Purwokerto, selain itu atas banyak dukungan, hadiah dan kebaikan lainnya terima kasih.
19. Teman-teman kelas ESY B'20 yang sudah kebersamai kebersamaan selama dibangku perkuliahan yang telah terjadi selama ini.
20. Teruntuk para pedagang di Pasar Manis Purwokerto yang sudah bersedia mengisi kuesioner.

21. Semua pihak yang tidak dapat disebutkan satu persatu yang telah banyak membantu memberikan pemikiran demi kelancaran dan keberhasilan penyusunan skripsi ini.

Semoga Allah Swt memberikan karunia dan nikmat-Nya kepada kita semua. Penulis menyadari bahwa penelitian ini tidak sempurna dan masih memiliki banyak kekurangan. Untuk itu, penulis memohon maaf dan mengharapkan kritik dan saran yang membangun dari semua pihak sehingga skripsi ini dapat lebih baik. Semoga dapat bermanfaat bagi penulis pada khususnya dan pembaca pada umumnya.



Purwokerto, 30 September, 2024

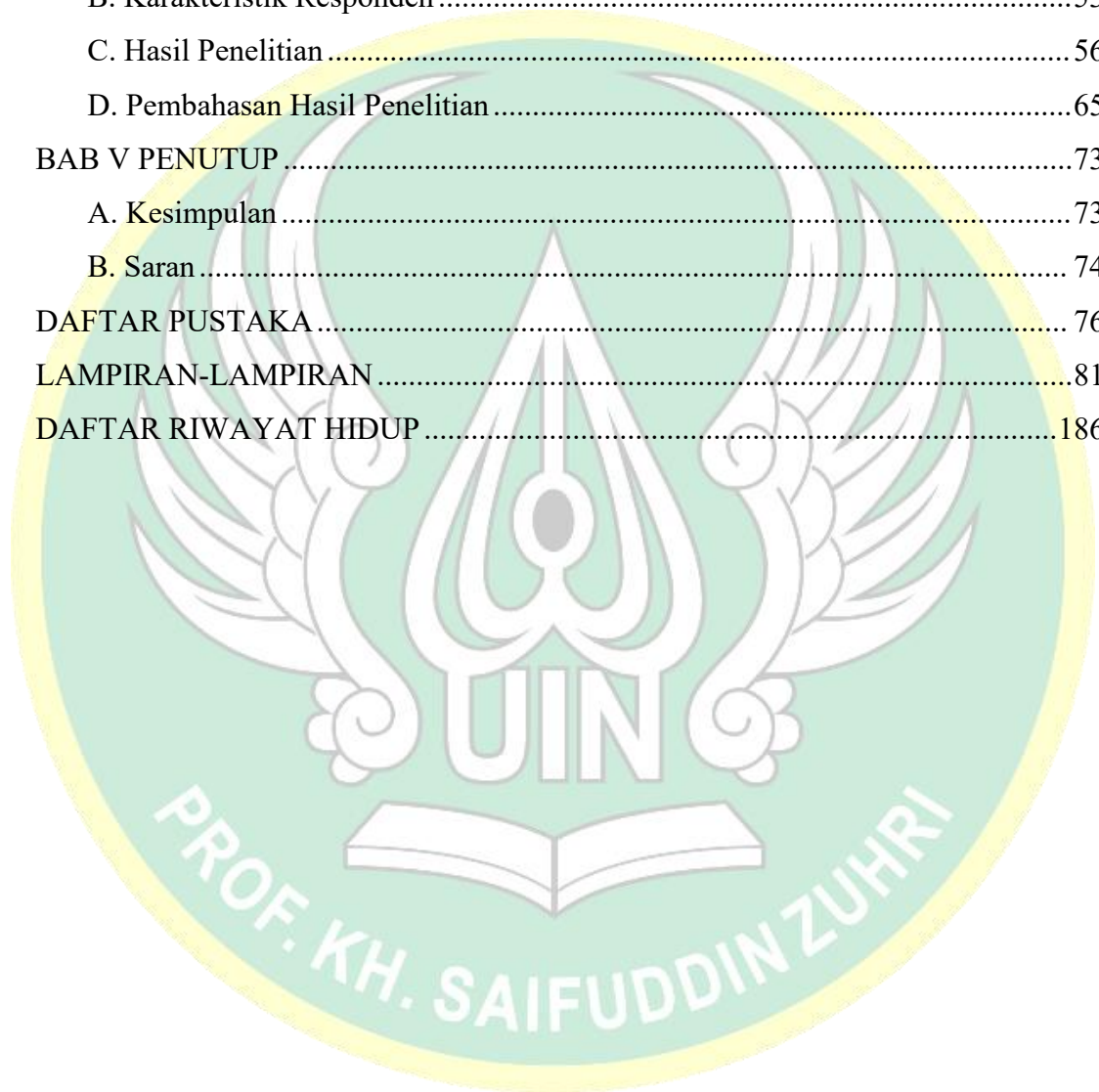
Dara Ayu Atira

NIM. 2017201074

DAFTAR ISI

HALAMAN JUDUL.....	i
PERNYATAAN KEASLIAN.....	ii
LEMBAR PENGESAHAN.....	iii
NOTA DINAS PEMBIMBING.....	iv
MOTTO	v
ABSTRAK	vi
<i>ABSTRACT</i>	vii
PEDOMAN TRANSLITERASI BAHASA ARAB-INDONESIA	viii
KATA PENGANTAR.....	xi
DAFTAR ISI	xiv
DAFTAR TABEL.....	xvii
DAFTAR GAMBAR.....	xviii
DAFTAR LAMPIRAN.....	xviii
BAB I PENDAHULUAN	1
A. Latar Belakang Masalah.....	1
B. Rumusan Masalah.....	9
C. Tujuan dan Manfaat.....	9
D. Sistematika Pembahasan.....	10
BAB II LANDASAN TEORI.....	12
A. Kajian Teori.....	12
B. Landasan Teologis.....	23
C. Kajian Pustaka.....	30
D. Kerangka Berfikir.....	35
E. Hipotesis Penelitian.....	35
BAB III METODE PENELITIAN.....	39
A. Jenis Penelitian.....	39
B. Tempat dan Waktu Penelitian.....	40
C. Populasi dan Sampel Penelitian.....	40
D. Variabel dan Indikator Penelitian.....	41

E. Sumber Data Penelitian	43
F. Pengumpulan Data Penelitian	44
G. Analisis Data Penelitian	47
BAB IV PEMBAHASAN HASIL PENELITIAN	52
A. Gambaran Objek Penelitian	52
B. Karakteristik Responden	53
C. Hasil Penelitian	56
D. Pembahasan Hasil Penelitian	65
BAB V PENUTUP	73
A. Kesimpulan	73
B. Saran	74
DAFTAR PUSTAKA	76
LAMPIRAN-LAMPIRAN	81
DAFTAR RIWAYAT HIDUP	186



DAFTAR TABEL

Tabel 1.1 Data Pendapatan Pedagang Sebelum dan Sesudah Revitalisasi	7
Tabel 2.1 Kajian Pustaka	31
Tabel 3.1 Jumlah Pedagang Pasar Manis Purwokerto	40
Tabel 3.2 Indikator Penelitian	42
Tabel 3.3 Skala Likert	46
Tabel 4.1 Karakteristik Responden Berdasarkan Jenis Kelamin	53
Tabel 4.2 Karakteristik Responden Berdasarkan Usia	54
Tabel 4.3 Karakteristik Responden Berdasarkan Jenis Dagangan	54
Tabel 4.4 Karakteristik Responden Berdasarkan Jam Kerja	55
Tabel 4.5 Karakteristik Responden Berdasarkan Pendapatan/Hari	56
Tabel 4.6 Uji Validitas	56
Tabel 4.7 Uji Reliabilitas	57
Tabel 4.8 Uji Normalitas	58
Tabel 4.9 Uji Multikolinearitas	58
Tabel 4.10 Uji Heteroskedastisitas	59
Tabel 4.11 Uji Linearitas Lokasi Usaha-Pendapatan Pedagang	59
Tabel 4.12 Uji Linearitas Pengalaman Usaha-Pendapatan Pedagang	60
Tabel 4.13 Uji Linearitas Pengelolaan Pasar--Pendapatan Pedagang	60
Tabel 4.14 Uji Linearitas Jam Kerja-Pendapatan Pedagang	61
Tabel 4.15 Regresi Linear Berganda	61
Tabel 4.16 Uji Parsial (t)	63
Tabel 4.17 Uji Simultan	64
Tabel 4.18 Uji R^2_{Adj} (Koefisien Determinasi)	65

DAFTAR GAMBAR

Gambar 2.1 Kerangka Penelitian 35



DAFTAR LAMPIRAN

Lampiran 1 Kuesioner Penelitian	82
Lampiran 2 Identitas Responden	89
Lampiran 3 Data Penelitian	100
Lampiran 3.1 Tabulasi Data Lokasi Usaha (X1)	100
Lampiran 3.2 Tabulasi Data Pengalaman Usaha (X2)	110
Lampiran 3.3 Tabulasi Data Pengelolaan Pasar (X3)	116
Lampiran 3.4 Tabulasi Data Jam Kerja (X4) dan Pendapatan (Y)	126
Lampiran 3.5 Hasil Tabulasi Pertanyaan Terbuka Lokasi Usaha (X1)	132
Lampiran 3.6 Hasil Tabulasi Pertanyaan Terbuka Pengalaman Usaha (X2)	138
Lampiran 3.7 Hasil Tabulasi Pertanyaan Terbuka Pengelolaan Pasar (X3)	145
Lampiran 3.8 Hasil Tabulasi Pertanyaan Terbuka Jam Kerja (X4)	152
Lampiran 3.9 Hasil Tabulasi Pertanyaan Terbuka Pendapatan (Y)	158
Lampiran 4 Output SPSS Tabel Karakteristik Responden	165
Lampiran 5 Uji Validitas	167
Lampiran 5.1 Uji Validitas Lokasi Usaha (X1)	167
Lampiran 5.2 Uji Validitas Pengalaman Usaha (X2)	170
Lampiran 5.3 Uji Validitas Pengelolaan Pasar (X3)	171
Lampiran 6 Uji Reliabilitas	173
Lampiran 7 Uji Normalitas	173
Lampiran 8 Uji Multikolinearitas	174
Lampiran 9 Uji Heteroskedastisitas	174
Lampiran 10 Uji Linearitas	175
Lampiran 11 Analisis Regresi Linear Berganda, Uji Parsial (t)	176
Lampiran 12 Uji Simultan (f)	177
Lampiran 13 Uji R^2_{Adj} (Koefisien Determinasi)	177
Lampiran 14 R tabel, T tabel dan F tabel	178
Lampiran 15 Input Data ke SPSS	181
Lampiran 16 Dokumentasi Penelitian	184

BAB I

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang Masalah

Ekonomi yang berasal dari kata Yunani, yaitu *oikos* dan *nomos*. Dalam bahasa Yunani ini *oikos* diartikan sebagai rumah tangga dan *nomos* diartikan mengatur. Untuk itu ekonomi sendiri sebagai suatu peraturan yang membantu dalam mememanajemenkan suatu rumah tangga. Fokusnya suatu ekonomi bukan hanya rumah tangga, tetapi lebih luas cakupannya. Cakupan dalam perekonomian ini juga berfokus terhadap pengelolaan berbagai sumber daya yang dimiliki untuk memenuhi segala bentuk kebutuhan. Islam sendiri melihat bahwasanya terdapat keinginan dari manusia untuk memperoleh dan memenuhi berbagai kebutuhan. Hal ini menunjukkan bahwa pemenuhan suatu kebutuhan sebagai suatu bentuk implementasi aktif suatu masalah umum yang bersifat mendesak. Dengan memenuhi segala kebutuhan ini pengelolaan kekayaan harus juga diperhatikan dengan baik dalam menentukan bagaimana kehidupan berjalan seiring waktu (Adim, 2021).

Dalam Islam, harta kekayaan diartikan sebagai suatu cadangan dalam aktivitas kehidupan. Cadangan ini nantinya akan membantu dalam berbagai kegiatan perekonomian, seperti halnya pertukaran dalam jual beli maupun sebagai tolak ukur nilai. Kegiatan perekonomian yang mengacu terhadap pemenuhan kebutuhan ini biasa dilakukan dalam bentuk kegiatan yang mencakup produksi, distribusi, dan konsumsi. Untuk melakukan kegiatan tersebut ekonomi sendiri memiliki wadah untuk menjalankan keseluruhan yang di mana hal ini biasa dikenal dengan pasar. Pasar sebagai salah satu tempat yang memang menjadi wadah dalam melakukan perdagangan dan dijadikan sebagai suatu yang dianjurkan oleh Allah. Dijelaskan dalam al- Qur'an:

وَمَا أَرْسَلْنَا قَبْلَكَ مِنَ الْمُرْسَلِينَ إِلَّا إِنَّهُمْ لِيَأْكُلُونَ الطَّعَامَ وَيَمْشُونَ فِي الْأَسْوَاقِ وَجَعَلْنَا
بَعْضَكُمْ لِبَعْضٍ فِتْنَةً أَتَصْبِرُونَ وَكَانَ رَبُّكَ بَصِيرًا

“Dan kami tidak mengutus rasul-rasul sebelum (Muhammad), melainkan mereka pasti memakan makanan dan berjalan di pasar-pasar. Dan kami jadikan kamu sebagai cobaan bagi sebagian yang lain, maukah kamu bersabar? Dan Tuhanmu Maha Melihat” (Q.S Al-Furqon: 20).

Dijelaskan dalam ayat tersebut bahwasanya pasar sebagai suatu tempat yang strategis. Kemudian sistem yang digunakan dalam ekonomi Islam sendiri berorientasikan kepada Rahmatun Lil'Alameen. Selain itu tujuan dilakukannya suatu bisnis bukan hanya untuk mendapatkan profit, tetapi juga memperhatikan kebermanfaatannya bagi keseluruhan pihak. Pada dasarnya kegiatan berdagang dalam Islam dikenal sebagai suatu yang terhormat. Hal ini sudah cukup banyak dijelaskan baik dalam Al-Qur'an maupun hadist (Deti, 2023).

Menurut Sudaryono (2016), pasar merupakan suatu lembaga ekonomi yang di mana para pembeli dan penjual, baik secara langsung maupun tidak langsung dapat melakukan transaksi perdagangan barang ataupun jasa (Hartono, dkk, 2020). Pasar sendiri sebagai pusat suatu kegiatan perekonomian yang perannya dianggap cukup penting dalam masyarakat. Menurut Menteri Perdagangan RI Gita Wirjawan, suatu pasar diarahkan untuk mampu dalam memenuhi berbagai fungsi strategisnya. Berkaitan dengan fungsi ini nantinya akan memberikan kontribusi bagi pertumbuhan ekonomi, menciptakan lapangan kerja, kesejahteraan masyarakat, usaha kecil dan menengah, meningkatkan Pendapatan Asli Daerah, penguatan dalam nilai baik sosial dan budaya, kemudian menjadi penggerak pertumbuhan ekonomi suatu daerah (Pratiwi & Kartika, 2019).

Pasar yang ada dipertumbuhan zaman ini menjadikan di dalamnya terjadi suatu persaingan. Jenis pasar yang kini marak di masyarakat adalah pasar modern, tak terkecuali pasar tradisional yang kini masih ada ditengah masyarakat pun masih ikut serta dalam memainkan peran pasar itu sendiri. Keberadaan pasar tradisional sudah dikenal pada abad ke-5 Masehi, tepatnya pada zaman kerajaan kutai karta negara. Menurut Herman Malano, pasar tradisional dapat berdiri karena adanya keinginan masyarakat dalam memperoleh berbagai jenis kebutuhan hidup (Hartono, dkk, 2020). Dalam peraturan Menteri Perdagangan No. 53/M-DAG/PER/12/2008 dijelaskan bahwa

pasar tradisional merupakan suatu pasar yang dibangun dan dikelola baik oleh pemerintah, pemerintah daerah, swasta, badan usaha milik negara, dan badan usaha milik daerah termasuk kerjasama dengan swasta, dan tempat usaha berupa toko, kios, los, dan tenda yang dimiliki ataupun dikelola oleh pedagang kecil, menengah, swadaya masyarakat atau koperasi dengan usaha kecil, modal kecil, dan dengan proses jual beli barang dagangan melalui tawar menawar.

Pasar tradisional selain memiliki peranan yang strategis dalam kehidupan perekonomian juga memiliki suatu permasalahan. Hal ini dapat dilihat dengan adanya perkembangan globalisasi sehingga zaman yang menjadikan suatu hal mengarah ke pada masa modern. Dari hal inilah menjadikan pasar modern marak dikalangan masyarakat. Dapat dikatakan pasar modern menjadi suatu kompetitor bagi pasar tradisional itu sendiri. Banyaknya perubahan bentuk pasar tradisional dengan pasar modern dapat dilihat dari kualitas pasar itu sendiri. Menurut Fure (2013) beberapa indikator penting yang diperlukan terkait pasar rakyat ini yaitu adanya tempat parkir, wilayah pasar yang luas, adanya kemudahan dalam akses transportasi maupun lokasi pasar yang strategis. Pasar tradisional juga dapat kurang berkembang dikarenakan minimnya daya dukung terhadap pasar tersebut. Hal ini dapat dilihat dari strategi perencanaan yang kurang baik, keterbatasan dalam akses permodalan, tidak adanya skala ekonomi, tidak bagusnya manajemen yang ada, dan hal lainnya (Aldila, 2022).

Maraknya pasar modern juga menjadikan salah satu patokan dalam menjadikan pasar tradisional menjadi lebih baik sebelumnya. Menurut Aryani (2011), pasar modern sendiri menjadi pesaing yang mampu mempengaruhi keberadaan pasar tradisional. Beberapa penyebab yang dapat dilihat yaitu seperti adanya perubahan baik dari gaya hidup, harga maupun kondisi pasar itu sendiri. Suryadarma (2007) menyatakan dalam mempertahankan keberadaan pasar tradisional dapat dimulai dengan perbaikan infrastruktur pasar dan sistem pengelolaan pasar. Pengembangan maupun penataan pasar tradisional kini sudah banyak dilakukan. Langkah yang diambil untuk dilakukannya pengembangan yaitu revitalisasi pasar. Adanya revitalisasi pasar ini

melaksanakan berbagai perbaikan dalam bentuk fisik. Bukan hanya dari infrastruktur dan kondisi lingkungan dalam pasar, tetapi juga berkaitan dengan pengelolaan maupun administratif dalam pasar. Program revitalisasi ini ditujukan sebagai bentuk perkembangan pasar tradisional dalam menghadapi persaingan dengan pasar modern.

Untuk itu dalam mengantisipasi persaingan antara berbagai jenis pasar, pemerintah mengatur pengoperasian pelaku-pelaku perdagangan melalui Peraturan Presiden Nomor 11 Tahun 2007 tentang Penataan dan Pembinaan Pasar Tradisional, Pusat Perbelanjaan dan Toko Modern. Pasar tradisional sendiri menjadi pasar yang dimiliki oleh pemerintah sehingga pemerintah sendiri mengupayakan berbagai perencanaan ekonomi sebagai keputusan ekonomi yang bersifat jangka panjang. Salah satu bentuk upaya yang diberikan pemerintah terhadap pasar tradisional, yaitu diadakannya revitalisasi pasar. Revitalisasi ini ditunjukkan terhadap pasar tradisional dalam memperbaiki kondisi pasar baik dari bangunan maupun pengelolaan yang berkaitan dengan pasar itu sendiri. Program revitalisasi yang dilaksanakan terhadap pasar tradisional yang ada di Indonesia merupakan salah satu program yang dipaparkan oleh Presiden Jokowi. Target yang diberikan beliau mengenai program ini sekitar 5000 pasar akan dilakukan revitalisasi dalam jangka waktu 5 tahun. Mengenai program revitalisasi yang ditujukan terhadap pasar tradisional ini sebagai pelaksanaan yang tertera dalam Undang-Undang Nomor 7 Tahun 2014, tentang Perdagangan, dijelaskan dalam Pasal 13 bahwa pemerintah bekerjasama dengan pemerintah daerah dalam melakukan berbagai hal, yaitu:

1. Pembangunan, pemberdayaan, dan peningkatan kualitas pengelolaan Pasar Rakyat dalam rangka peningkatan daya saing yang dilakukan dalam bentuk.
2. Pembangunan dan atau revitalisasi Pasar Rakyat.
3. Implementasi manajemen pengelolaan yang profesional.
4. Fasilitas akses penyediaan barang dengan mutu yang baik dan harga yang bersaing.
5. Fasilitas akses pembiayaan kepada pedagang Pasar di Pasar Rakyat. Ketentuan lebih lanjut mengenai pembangunan, pemberdayaan dan

peningkatan kualitas pengelolaan Pasar Rakyat diatur dengan atau berdasarkan Peraturan Presiden (Hartono, dkk, 2020).

Mengenai revitalisasi pasar rakyat atau pasar tradisional ditargetkan kepada lokasi pembangunan Pasar yang sudah berumur lebih dari 25 tahun. Pasar yang memiliki umur lebih lama akan diprioritaskan atau diutamakan untuk dilakukannya revitalisasi. Selain itu pasar yang telah mengalami berbagai bencana seperti kebakaran atau bencana alam, konflik sosial maupun minimum sarana dan prasarana yang ada di pasar tersebut. Selanjutnya revitalisasi ini ditujukan kepada pasar yang di mana memiliki potensi perdagangan yang besar. Revitalisasi pasar tradisional sendiri sebagai bentuk upaya dalam mensinergikan sumberdaya yang ada di pasar tradisional baik secara komprehensif maupun terintegrasi. Dengan demikian akan meningkatkan daya saing pasar tradisional ditengah ramainya pasar modern yang ada dengan tetap mempertahankan ciri khas maupun keunggulan yang dimiliki oleh pasar tradisional itu sendiri. Menurut Hanan (2016) tujuan diadakannya revitalisasi, yaitu diantaranya:

1. Menghidupkan kembali kawasan pusat kota yang memudar ataupun penurunan terhadap kualitas suatu lingkungan.
2. Meningkatkan nilai ekonomis di kawasan yang cukup strategis.
3. Membantu pertumbuhan daerah sekitarnya.
4. Meningkatkan ekonomi lokal baik dalam dunia usaha itu sendiri maupun masyarakatnya.
5. Memperkuat identitas suatu kawasan.
6. Membantu dalam pembentukan citra kota (Shashanty & Nurhaeni, 2023).

Banyaknya revitalisasi yang dilakukan oleh pemerintah bukan berarti menjadikan pasar tradisional semakin baik dari sebelumnya. Dapat diketahui bahwasanya dengan banyaknya upaya pengembangan dan penataan pasar dalam revitalisasi pasar tradisional yang tidak sesuai dengan tujuan pengembangan yang telah ditetapkan sebelumnya (Arifin, 2021). Mirah (2013) memberikan pernyataan terkait dengan rendahnya suatu kinerja dalam pengelolaan pasar biasanya disebabkan rendahnya kinerja pengelolaan pasar yang diiringi dengan

rendahnya jumlah personil, rendahnya pendidikan maupun kurangnya pelatihan petugas (Aldila, 2022).

Dari beberapa revitalisasi yang dilaksanakan terhadap beberapa pasar tradisional yang ada di Indonesia salah satunya yaitu daerah Kabupaten Banyumas. Daerah kabupaten Banyumas sudah melakukan revitalisasi pasar yang dimulai sejak tahun 1995. Revitalisasi ini dilakukan menggunakan dana baik dari dana alokasi khusus, dana tugas pembantuan dana APBD. Hingga tahun 2019 Kabupaten Banyumas sudah melaksanakan revitalisasi pasar sebanyak 35 kali. Dalam pelaksanaan revitalisasi pertama sekitar tahun 2015 Kabupaten Banyumas hanya melakukan revitalisasi yang berfokus terhadap pembangunan secara fisik saja. Pada tahun tersebut belum fokus terhadap perubahan konsep pasar tradisional menjadi pasar rakyat. Permulaan tahun 2019 inilah menjadi awalan bagi Kabupaten Banyumas melakukan revitalisasi pasar yang mengacu kepada SNI 8152. 2015 tentang pasar rakyat yang telah dijelaskan oleh Presiden Jokowi.

Kabupaten Banyumas membentuk UPTD (Unit Pelaksana Teknis Daerah) bagi pasar yang ada di wilayah tersebut. UPTD ini memiliki tugas untuk melaksanakan relokasi, menertibkan dan membina pedagang pasar mendistribusikan dokumen perjanjian dengan pihak terkait, mengelola kebersihan, pengamanan dan penertiban pasar, membantu pengelolaan IPAL (Instansi Pengelolaan Air Limbah) maupun hal lainnya yang berkaitan dengan pemantauan dalam memfasilitasi pasar. Kemudian persyaratan pasar sehat menurut Permenkes nomor 17 tahun 2020 beberapa hal yang harus dipenuhi yaitu mengenai bangunan pasar dan kios tempat pembuangan sampah seluler limbah dan drainase, toilet, air bersih, tempat penjualan makanan dan bahan pangan, pengendalian binatang penular penyakit keamanan pasar, pencahayaan, suhu dan kelembaban, tempat cuci tangan, pedagang atau karyawan, pengunjung, dan tempat parkir. Diketahui dari hasil penilaian pasar tradisional di Indonesia, khususnya di Banyumas sendiri Pasar Manis Purwokerto menjadi salah satu pasar yang memenuhi persyaratan pasar sehat sesuai dengan Permenkes RI Nomor 17 Tahun 2020 (Widiyanto, dkk, 2023).

Pasar Manis Purwokerto sebagai salah satu pasar rakyat atau pasar tradisional di Kabupaten Banyumas yang berdiri sejak tahun 1970. Pasar ini melakukan revitalisasi dengan jumlah dana kurang lebih 10 miliar. Melalui wawancara yang dilakukan peneliti kepada Bu Budi selaku Admin Administrasi Pasar Manis Purwokerto, bahwa dari adanya revitalisasi pasar ini menjadikan Pasar Manis sebagai pasar rakyat dengan kategori pengelolaan pasar terbaik tingkat nasional. Pemberian penghargaan ini diperoleh oleh Pasar Manis pada tanggal 12 Maret 2019 yang diumumkan pada rangkaian acara pembukaan Raker kemendag yang dilaksanakan di ICE BSD Tangerang. Penghargaan yang diberikan terhadap pasar ini berkaitan mengenai pengelolaan pasar rakyat yang telah memenuhi kriteria penilaian yang ditentukan. Penilaian juga didasarkan terhadap visi dan misi yang jelas yang dimiliki pasar mengenai pengembangan pasarnya kemudian juga pasar harus memiliki manajemen dan prosedur standar operasional yang baik. Kemudian pasar disarankan untuk memiliki program pengembangan pemberdayaan baik untuk pedagang ataupun pelaku ekonomi yang ada di sekitar pasar tersebut.

Hasil dari adanya revitalisasi ini belum tentu dapat meningkatkan pendapatan pedagang secara keseluruhan. Berikut tabel berkenaan pendapatan pedagang sebelum dan sesudah revitalisasi:

Tabel 1.1 Data Pendapatan Pedagang Sebelum dan Sesudah Revitalisasi

Nama Pedagang	Jenis Dagangan	Pendapatan Sebelum Revitalisasi /Bulan	Pendapatan Sesudah Revitalisasi/Bulan
Asih	Sayuran	840.000	600.000
Indit	Jajanan Tradisional	500.000	2.000.000
Nur Salim	Tempe	300.000	350.000
Undari	Buah	1.500.000	1.200.000
Yus	Makanan	900.000	900.000

Sumber: Wawancara Pedagang Pasar Manis Purwokerto, 2024

Dari hasil tabel tersebut menunjukkan bahwa adanya revitalisasi belum sepenuhnya dapat menjamin bertambahnya pendapatan suatu pedagang. Bahkan banyaknya jumlah pedagang juga dapat mempengaruhi pendapatan pedagang. Biasanya pedagang memiliki preferensi tersendiri. Menurut Andi Mappiare

sendiri preferensi diartikan sebagai perangkat mental di mana di dalamnya terdiri dari suatu perasaan, harapan, pendirian, prasangka rasa takut maupun bentuk kecenderungan terhadap pilihan tertentu. Untuk pedagang sendiri pun tidak mampu mengendalikan berbagai karakteristik dari pembeli dalam menentukan pilihannya sesuai dengan preferensinya tersendiri (Hilyatin, 2019).

Adanya ketidaksesuaian dari adanya program revitalisasi yang seharusnya memberikan dampak positif dari sebelum dilakukan revitalisasi dapat dilihat dari Pasar Manis Purwokerto. Hal ini ditunjukkan bahwa para pedagang Pasar Manis Purwokerto mengalami kesenjangan pendapatan setelah dilakukannya revitalisasi. Untuk itu penelitian ini tertarik terhadap beberapa faktor yang dapat berkaitan dengan pendapatan pedagang. Pertama, lokasi usaha yang menunjukkan bahwasanya Pasar Manis Purwokerto memiliki tatanan struktur pedagang yang rapi dengan disesuaikan jenis dagangan para pedagang. Kedua, pengalaman usaha yang dimiliki para pedagang. Hal ini dikarenakan besarnya pedagang di Pasar Manis Purwokerto sudah lama melakukan perdagangan ditempat tersebut baik sebelum maupun sesudah revitalisasi. Ketiga, pengelolaan pasar di dalamnya yang pada dasarnya Pasar Manis Purwokerto mendapatkan penghargaan terkait kategori pengelolaan pasar terbaik tingkat nasional. Dengan begitu hal ini sangatlah harus diperhatikan dalam penelitian ini. Selanjutnya keempat, jam kerja yang di mana para pedagang memiliki kebebasan dari melakukan kegiatan perdagangan tanpa dibatasi waktu oleh pihak pasar itu sendiri.

Penelitian ini sebagai pengembangan dari penelitian sebelumnya yang dilakukan oleh Sofiati & Murniawaty (2019) yang menunjukkan adanya pengaruh positif dan signifikan pada lokasi usaha, pengalaman usaha, pengelolaan pasar terhadap omzet penjualan. Diketahui bahwasanya Pasar Manis Purwokerto menduduki peringkat kedua sebagai Pasar Tradisional Terbaik di Indonesia. Walaupun memiliki predikat ini tidak menutup kemungkinan masih terjadi kesenjangan pendapatan bagi para pedagang di Pasar Manis Purwokerto. Untuk itu berdasarkan latar belakang mengenai revitalisasi yang banyak terjadi terhadap pasar tradisional di Indonesia,

diketahui bahwasanya kegiatan revitalisasi tidak berdampak positif secara keseluruhan. Sesuai dengan latar belakang masalah yang telah dijelaskan, maka peneliti tertarik untuk melakukan penelitian dengan mengambil judul **“Pengaruh Lokasi Usaha, Pengalaman Usaha, Pengelolaan Pasar, dan Jam Kerja terhadap Pendapatan Pedagang Setelah Adanya Revitalisasi di Pasar Manis Purwokerto”**.

B. Rumusan Masalah

Berdasarkan latar belakang masalah yang telah dijelaskan, berikut beberapa rumusan masalah diantaranya sebagai berikut:

1. Apakah lokasi usaha berpengaruh positif terhadap pendapatan pedagang setelah adanya revitalisasi?
2. Apakah pengalaman usaha berpengaruh positif terhadap pendapatan pedagang setelah adanya revitalisasi?
3. Apakah pengelolaan pasar berpengaruh positif terhadap pendapatan pedagang setelah adanya revitalisasi?
4. Apakah jam kerja berpengaruh positif terhadap pendapatan pedagang setelah adanya revitalisasi?
5. Apakah lokasi usaha, pengalaman usaha, pengelolaan pasar, dan jam kerja berpengaruh positif terhadap pendapatan pedagang setelah adanya revitalisasi?

C. Tujuan dan Manfaat

1. Tujuan Penelitian

- a. Untuk menganalisis lokasi usaha berpengaruh positif terhadap pendapatan pedagang setelah adanya revitalisasi.
- b. Untuk menganalisis pengalaman usaha berpengaruh positif terhadap pendapatan pedagang setelah adanya revitalisasi.
- c. Untuk menganalisis pengelolaan pasar berpengaruh positif terhadap pendapatan pedagang setelah adanya revitalisasi.
- d. Untuk menganalisis jam kerja berpengaruh positif terhadap pendapatan pedagang setelah adanya revitalisasi.

- e. Untuk menganalisis lokasi usaha, pengalaman usaha, pengelolaan pasar, dan jam kerja berpengaruh positif terhadap pendapatan pedagang setelah adanya revitalisasi.

2. Manfaat Penelitian

a. Manfaat Teoritis

- 1) Memberikan tambahan wawasan mengenai program revitalisasi yang dijalankan terhadap pasar tradisional.
- 2) Memberikan pengetahuan pengaruh yang terjadi pada lokasi usaha, pengalaman usaha, pengelolaan pasar, dan jam kerja terhadap pendapatan pedagang setelah adanya revitalisasi.

b. Manfaat Praktis

- 1) Bagi penulis, untuk menambah wawasan dalam berfikir maupun wawasan mengenai program revitalisasi yang dilaksanakan di pasar tradisional, salah satunya Pasar Manis Purwokerto.
- 2) Bagi Pasar Manis, untuk mengevaluasi berbagai hal yang berkaitan dengan program revitalisasi yang telah terlaksana sebagai acuan dalam kemajuan kegiatan perekonomian di dalamnya.
- 3) Bagi akademis, untuk dijadikan sumber referensi penelitian selanjutnya yang nantinya akan menjadi perbandingan maupun sebagai acuan dalam penelitian lainnya.

D. Sistematika Pembahasan

Mengenai sistematika penulisan terkait penelitian ini guna mempermudah dalam memahami isi di dalamnya berikut sistematika pembahasan dalam penelitian ini diantaranya:

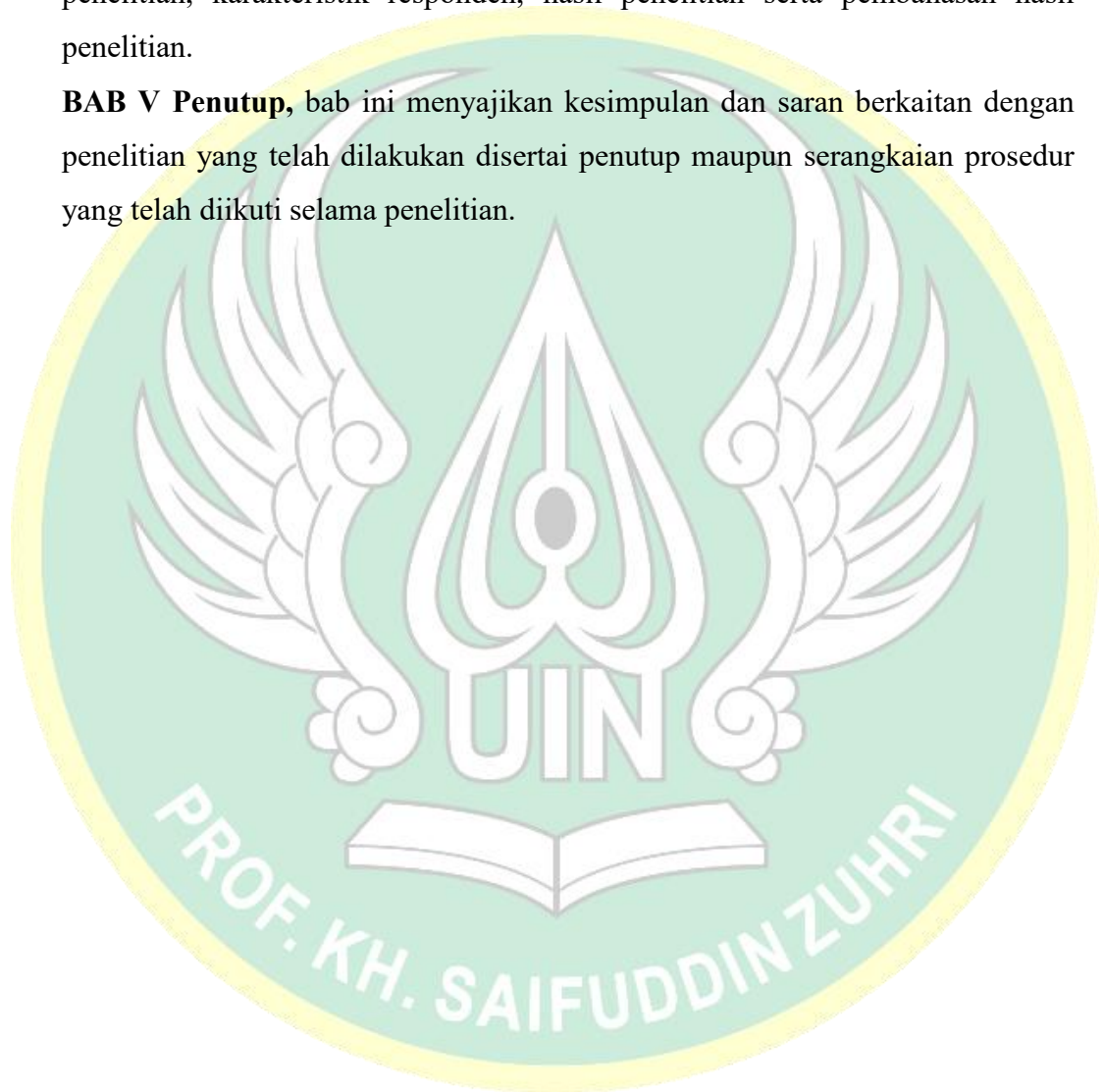
BAB I Pendahuluan, bab ini menjelaskan berkenaan akan latar belakang masalah, rumusan masalah, tujuan, manfaat penelitian serta sistematika pembahasan.

BAB II Landasan Teori, bab ini memuat kajian teori, landasan teologis, kajian pustaka, kerangka berfikir serta hipotesis penelitian.

BAB III Metode Penelitian, bab ini menunjukkan hal mengenai jenis penelitian, tempat dan waktu penelitian, populasi dan sampel penelitian, variabel dan indikator penelitian, sumber data penelitian, pengumpulan data penelitian serta analisis data penelitian.

BAB IV Pembahasan Hasil Penelitian, bab ini menjelaskan gambaran objek penelitian, karakteristik responden, hasil penelitian serta pembahasan hasil penelitian.

BAB V Penutup, bab ini menyajikan kesimpulan dan saran berkaitan dengan penelitian yang telah dilakukan disertai penutup maupun serangkaian prosedur yang telah diikuti selama penelitian.



BAB II LANDASAN TEORI

A. Kajian Teori

1. Teori Strukturasi

Anthony Giddens ialah tokoh yang mengemukakan teori strukturasi. Teori strukturasi dikenal sebagai sebuah teori berkenaan dengan konsep baru mengenai hubungan antara pelaku (*action*) dan struktur (institusi). Teori ini berfokus terhadap pemahaman akan manusia dan lembaga-lembaga sosial. Berkaitan dengan struktur ini sebagai suatu aturan dan sumber daya yang terwujud pada hal yang terjadi oleh pelaku dalam suatu praktik sosial. Struktur ini nantinya bukan hanya mengekang maupun membatasi pelaku, tetapi juga memungkinkan terjadinya suatu praktik sosial (Ramdani, 2019). Adanya teori ini akan memberikan pemahaman bagaimana struktur sosial dan tindakan individu saling berinteraksi dalam membentuk realitas sosial. Dalam istilah Giddens pelaku (*action*) dan struktur (institusi) tidak dapat terpisah sehingga dikatakan sebagai dualitas (Putri, dkk, 2024). Pelaku (*action*) dalam penelitian ini yaitu pedagang dan struktur (institusi) yaitu Pasar Manis Purwokerto.

Dilihat dari sisi yang lain dapat dikatakan bahwa manusia itu sendiri sebagai pencipta dalam struktur sosial dan penyebab perubahan sosial. Dengan demikian menunjukkan adanya keberadaan dualitas manusia antara struktur dan agensi. Hal ini menjadikan suatu lokasi usaha bagian dalam struktur yang mampu mempengaruhi dalam kegiatan pedagang di dalamnya. Dapat dilihat bahwasanya lokasi yang strategis memiliki potensi meningkatkan pendapatan (Achmad, 2020). Teori strukturasi ini juga menunjukkan adanya praktik sosial. Praktik sosial ini berkenaan dengan adanya tindakan yang secara berulang-ulang sehingga menciptakan suatu struktur. Untuk itu suatu pengalaman usaha sendiri mencakup berbagai bentuk praktis sosial yang diperoleh dalam bisnis itu sendiri. Bagi pedagang yang memiliki berbagai pengalaman mampu memahami bentuk dinamika pasar.

Pada akhirnya keseluruhan pengalaman yang dimiliki ini nantinya dapat menentukan strategi yang mampu menunjang dalam peningkatan pendapatan (Denanda, dkk, 2021).

Dalam terciptanya praktik sosial juga tidak lepas dari gabungan suatu struktur dan agen. Menurut Antony Giddens struktur sendiri terdiri dari *rules* dan *resources*. *Rules* sendiri berkaitan dengan berbagai aturan yang di dalamnya berisi norma-norma tertulis dan tidak tertulis. Sedangkan *resources* sendiri berkaitan dengan sumber daya yang nantinya digunakan dalam mencapai suatu praktik sosial. Dari hal inilah akan menciptakan juga suatu strukturasi sosial yang mempengaruhi suatu pengelolaan pasar. Dengan adanya pengelolaan yang baik, pemanfaatan jaringan serta sumber daya yang ada maka akan membantu meningkatkan pendapatan. Tindakan individu yang dilakukan oleh pedagang sendiri juga mampu membentuk dan mengubah struktur sosial yang berkenaan dengan pengelolaan pasar itu sendiri (Denanda, dkk, 2021).

Teori strukturasi ini juga memperkenalkan konsep reflektivitas. Mengenai reflektivitas ini berkenaan dengan suatu kemampuan individu dan masyarakat dengan waktu yang berkelanjutan mampu mengevaluasi dan mengubah praktik mereka berdasarkan informasi baru. Hal ini mampu menjadikan pedagang untuk menyesuaikan waktu atau jam kerja yang fleksibel sesuai dengan bentuk pola permintaan pasar. Adanya dasar dari inilah akan membentuk kesadaran praktis dalam mengelola waktu atau jam kerja serta sumber daya yang nantinya bermanfaat dalam memaksimalkan pendapatan (Ranika, dkk, 2024). Mengenai konteks dalam penelitian ini Teori Strukturasi Giddens dapat diaplikasikan untuk memahami bagaimana interaksi antara pelaku (*action*) dan struktur (institusi) mempengaruhi pendapatan pedagang di Pasar Manis Purwokerto. Dari teori inilah dapat dipahami latar belakang adanya berbagai faktor yang berpengaruh dalam pendapatan pedagang Pasar Manis Purwokerto, seperti lokasi usaha, pengalaman usaha, pengelolaan pasar, dan jam kerja.

2. Lokasi Usaha

Lokasi merupakan suatu hal yang berkaitan dengan ditematkannya suatu perusahaan maupun instansi dalam menjalankan kegiatannya. Untuk lokasi usaha sendiri menjadi suatu keputusan yang di mana berkaitan dengan pengoperasian dan staf di dalamnya akan di tempatkan. Pada dasarnya pemilihan lokasi yang tepat sangatlah penting, di mana hal ini didasarkan berbagai aktivitas suatu pemasaran yang ingin dicapai. Pemilihan lokasi yang sesuai ini nantinya akan membantu mempermudah maupun memperlancar dari kegiatan yang dilaksanakan selama usaha tersebut beroperasi (Syafuruddin, dkk, 2020)

Dijelaskan oleh August Losch mengenai teori lokasi usaha yang dikenal dengan Market Area. Isi dari teori ini dijelaskan mengenai lokasi penjual memiliki pengaruh yang cukup besar terhadap banyaknya jumlah konsumen yang datang. Dalam teori ini sendiri August Losch memberikan arahan untuk lokasi produksi atau usaha yang dimiliki berada disekitar pasar. Alasan pemilihan lokasi usaha disekitar daerah yang telah ditentukan tersebut akan membantu menyerap konsumen dengan jumlah yang banyak. Sedangkan ketika lokasi usaha ini jauh dengan pasar maka daya serap konsumen akan berkurang dan akan mempengaruhi penjualan yang ada (Daunda & Mariana, 2024).

Menurut Tjiptono, lokasi diartikan sebagai suatu hal berkaitan dengan banyaknya aktivitas dalam pemasaran dalam usaha untuk kelancaran dan kemudahan sebagai bentuk memperkenalkan maupun mendistribusikan baik barang maupun jasa yang terjadi baik antara produsen dengan konsumen. Bukan hanya sekedar lokasi, tetapi dari lokasi inilah akan menjadi kunci dalam kesuksesan usaha yang sedang dijalankan. Untuk itu hal yang bisa diperhatikan, yaitu sumber daya yang berupa bahan baku produksi, sarana dan prasarana, tenaga kerja maupun hal lainnya. Pada hal lainnya sumber daya ini juga akan membantu dalam penghematan biaya yang nantinya akan digunakan atau dikeluarkan. Kedua, pemilihan lokasi yang disesuaikan

dengan kriteria maupun standar dari pihak utama yang menjalankan maupun memimpin dalam suatu perusahaan ataupun instansi. Ketiga, mempertimbangkan gaya hidup yang mengedepankan kehidupan keluarga di tengah kepentingan usaha yang dijalankan. Keempat, lokasi yang strategis digapai oleh konsumen untuk memberi kemudahan dalam mengakses lokasi usaha. Selain itu juga menjadikan lokasi usaha di pusat konsentrasi konsumen berada.

Berikut faktor-faktor yang berkaitan dengan lokasi usaha diantaranya:

- a. Aksesibilitas, di mana hal ini berkaitan dengan besar kecilnya kemudahan dalam menjangkau suatu lokasi usaha.
- b. Visibilitas, dalam hal ini berkaitan dengan apakah terdapat kemudahan dalam menjumpai lokasi usaha.
- c. Lalu lintas, hal ini berkaitan dengan beberapa hal seperti peluang penjualan dengan melihat banyaknya jumlah pembeli yang berkunjung maupun kondisi tersendatnya suatu lalu lintas yang menjadikan suatu hambatan.
- d. Lokasi parkir, untuk hal ini dilihat seberapa besar kapasitas lahan parkir dengan sistem keamanan yang dimiliki.
- e. Ekspansi, yaitu berkaitan dengan tersedianya lahan ketika ingin melakukan perluasan ketika ada kesempatan.
- f. Lingkungan, berkenaan dengan wilayah sekitaran usaha yang mampu mendukung keberlangsungan usaha.
- g. Persaingan, berkenaan dengan keberadaan pesaing yang memiliki usaha sejenis disekitar usaha (Puspitaningrum & Damanuri, 2022).

3. Pengalaman Usaha

Pengalaman sebagai suatu hal yang telah dialami maupun telah terjadi di dalam kehidupan yang nantinya akan menghasilkan suatu pembelajaran. Pada dasarnya pengalaman usaha sendiri berkaitan dengan perjalanan yang telah dialami selama menjalankan suatu usaha. Menurut Sugianto, pengalaman sendiri diartikan sebagai memori episodic. Memori ini berkenaan atas kemampuan menerima serta menyimpan berbagai peristiwa yang telah terjadi oleh individu dari waktu dan tempat tertentu. Adanya pengalaman

usaha juga menjadi suatu yang diperlukan bagi para pelaku usaha seiring dilakukannya pengembangan suatu usaha. Selain itu teori pengalaman usaha telah dijelaskan juga oleh Ibnu Khaldun. Beliau menyatakan bahwa didasari adanya pengalaman maka nantinya akan menjadikan hal ini suatu pendidikan. Pendidikan ini akan memberikan ajaran dengan didasarkan filsafatnya yang realistik pragmatis sehingga menjadi ajaran suatu profesi dalam memperoleh rezeki. Ibnu Khaldun menyatakan bahwa suatu pendidikan bukan hanya mengenai suatu proses belajar yang terbatas ruang ataupun waktu. Dapat dilihat bahwa suatu pendidikan juga sebagai suatu hal yang secara sadar dilakukan manusia dalam menangkap, menyerap, dan menghayati segala proses peristiwa yang dialami (Agus, 2020). Faktor-faktor yang berkenaan dengan pengalaman usaha, diantaranya yaitu:

- a. Masa kerja, berkaitan dengan lama waktu yang telah ditempuh oleh individu dalam menjalankan berbagai tugas pekerjaannya.
- b. Tingkat pengetahuan dan keterampilan, dalam hal ini tingkat pengetahuan dilihat dalam suatu konsep, ketentuan, garis haluan ataupun hal lainnya. Untuk sebuah keterampilan berkaitan dengan suatu kesanggupan dalam menyelesaikan berbagai tugas pekerjaan.
- c. Penguasaan terhadap pekerjaan dan peralatan (Putra, dkk, 2022)

Pengalaman usaha sendiri dapat diartikan sebagai seberapa besarnya penguasaan pengetahuan serta keterampilan yang dimiliki selama memiliki usaha dengan diukur dari berapa lamanya melakukan suatu usaha. Dapat dilihat seperti halnya perkembangan teknologi informasi saat ini. Komputer menjadi suatu media yang membantu dalam meningkatkan kinerja. Ketika individu dapat menggunakan secara efektif teknologi yang berkembang maka akan menjadikan **pengendalian internal** yang dimilikinya akan berpengaruh signifikan terhadap kinerjanya (Mawarti, dkk, 2022). Selain itu suatu persepsi yang baik seperti halnya dalam menerima, menyeleksi serta meninterpretasi stimulan mampu membantu dalam membentuk suatu gambaran akan suatu hal secara menyeluruh (Shafrani, 2022).

4. Pengelolaan Pasar

Menurut Handayaniingrat suatu pengelolaan diartikan sebagai penyelenggaraan kegiatan. Dalam kegiatan pengelolaan terdiri dari beberapa proses diantaranya perencanaan, pengorganisasian, pengarahan, dan pengawasan. Selain itu pengelolaan ini memperhatikan berbagai hal yang dioperasikan berkenaan dengan sumber daya yang digunakan sebagai acuan dalam pencapaian tujuan pada hal yang sebelumnya telah ditentukan. Untuk itu pengelolaan pasar menjadi salah satu acuan dalam manajemen pasar.

Dijelaskan oleh Badan Standardisasi Nasional Indonesia bahwa telah ditetapkan standar nasional Indonesia mengenai persyaratan pengelolaan pasar rakyat. Pasar rakyat atau dikenal dengan pasar tradisional memiliki bentuk pengelolaan meliputi berbagai hal yang berkaitan dengan kegiatan pasar itu sendiri. Hal yang diperhatikan mencakup prinsip, tugas pokok dan fungsi, prosedur kerja, struktur, pemberdayaan pedagang dan pembangunan pasar. Dengan demikian dapat diketahui bahwa pengelolaan pasar sangat memiliki peran penting dalam pertumbuhan maupun perkembangan terhadap pasar itu sendiri. Kemudian juga dalam pengelolaan pasar bukan hanya pihak internal saja, tetapi keseluruhan pelaku ekonomi dalam pasar menjadi pihak yang menentukan kehidupan suatu pasar.

Badan Pengawasan Keuangan dan Pembangunan (BPKP) menjelaskan bahwasanya suatu *good corporate governance* yang dilihat dari *soft definition* itu suatu hal yang berkaitan dengan komitmen ataupun praktik dalam bisnis yang dilakukan secara sehat serta beretika (Ma'sumah, 2024). Teori pengelolaan pasar salah satunya dijelaskan oleh Ibnu Taimiyah, di mana beliau menyatakan bahwa peran pemerintah bersifat penting dalam pengelolaan pasar. Tak terkecuali pemerintah harus mengambil berbagai ketentuan yang tepat dalam menentukan harga untuk memperbaiki mekanisme yang berjalan di dalamnya (Tambunan, 2023). Berikut beberapa faktor berkaitan dengan pengelolaan pasar, yakni:

- a. Tingkat ketepatan sasaran program
- b. Sosiolisasi program

- c. Tujuan program
- d. Tingkat kecepatan respon perugas
- e. Tingkat monitoring
- f. Tingkat evaluasi (Aldilla, 2022)

Berdasarkan teori manajemen oleh G. R. Terry dijelaskan bahwa untuk melaksanakan manajemen organisasi dilakukan beberapa tahapan, yaitu:

a. Perencanaan

Perencanaan merupakan suatu perbuatan berkenaan dalam suatu aktivitas yang dilaksanakan. Untuk itu suatu perencanaan dapat menentukan ada tidaknya suatu perbedaan kinerja pada organisasi dengan organisasi lainnya. Dalam pelaksanaannya sendiri disesuaikan dengan perencanaan sebelumnya untuk mencapai tujuan bersama. Perencanaan ini sebagai langkah untuk melakukan pengelolaan dalam terciptanya kenyamanan maupun standar kegiatan yang mampu menyelesaikan berbagai bentuk pekerjaan dalamnya.

b. Pengorganisasian

Pengorganisasian merupakan suatu bentuk pembatasan maupun penjumlahan mengenai berbagai tugas, pengelompokkan dan pengklasifikasian tugas serta pendelegasian wewenang yang ada di antara anggota organisasi.

c. Pelaksanaan

Pelaksanaan merupakan suatu upaya dalam menjalankan apa yang sebelumnya telah direncanakan. Tahap pelaksanaan ini dilaksanakan melalui berbagai pengarahan maupun motivasi yang ditunjukkan supaya kegiatan dapat terstruktur dengan baik. Dalam pengelolaan beberapa aspek yang dapat diperhatikan seperti halnya pengelolaan parkir, pengelolaan kebersihan dan pengelolaan keamanan.

d. Pengawasan

Pengawasan merupakan suatu kegiatan untuk mengetahui penyimpangan yang terjadi di dalam suatu organisasi. Dalam hal ini untuk mengetahui hal tersebut maka diperlukanlah penilaian. Penilaian ini

berfokus terhadap berbagai pekerjaan yang telah dilaksanakan. Dengan penilaian ini juga maka akan menentukan berbagai langkah yang dapat diambil untuk mencegah berbagai penyimpangan yang sebelumnya pernah terjadi (Cahyani, dkk, 2022)

5. Jam Kerja

Jam kerja diartikan sebagai besarnya waktu yang digunakan. Menurut Kamus Besar Bahasa Indonesia jam kerja diartikan sebagai waktu yang dijadwalkan bagi perangkat peralatan yang dioperasikan bagi pegawai dalam melakukan pekerjaannya. Dalam jam kerja ini juga dilakukan perencanaan mengenai berbagai pekerjaan yang kemungkinan akan dilakukan. Hal ini dilakukan sebagai suatu langkah dalam memperbaiki pengurusan waktu. Dengan demikian akan menjadi bentuk panduan dalam menentukan bagaimana pengoperasionalan yang dilakukan agar sesuai dengan target.

Teori jam kerja dibahas juga oleh Ibnu Taimiyah. Paparan yang dibahas oleh beliau membahas mengenai besarnya upah yang setara. Dari upah yang setara ini diatur dengan peraturan mengenai “harga yang sama.” Hal ini diartikan dengan pendapatan upah dengan keadaan normal akan ditentukan dengan kegiatan tawar-menawar. Selain itu juga dapat dilihat baik dari pemberi kerja maupun bagi yang menerina manfaat dari adanya suatu tenaga kerja itu sendiri (Ramadhani, dkk, 2024). Faktor yang berkaitan dengan jam kerja, yaitu jumlah jam kerja per hari (Lantang & Kirana, 2022).

6. Pendapatan

Pada dasarnya pedagang ialah pihak yang melaksanakan suatu perdagangan dalam memperoleh keuntungan. Kegiatan perdagangan seperti halnya jual beli ini sering dijumpai di pasar (Deti, 2023). Selain itu dalam perdagangan ini akan menghasilkan suatu pendapatan sebagai hal yang sangat berpengaruh dalam keberlangsungan atas suatu usaha. Pendapatan merupakan suatu hasil yang dihasilkan dalam keseluruhan yang diterima dalam pembayaran terhadap berbagai faktor produksi yang dimiliki. Hal ini bisa berkaitan dengan pendapatan yang dihasilkan baik dari internal maupun eksternal. Dalam teori ekonomi dijelaskan bahwa pendapatan sebagai uang

yang berjumlah besar yang mampu dibelanjakan oleh seseorang dengan jangka waktu tertentu dengan mengantisipasi kondisi uang yang terjadi dalam usaha. Pada dasarnya adanya pendapatan ini sebagai bentuk atas kenaikan laba selama periode waktu tertentu. Pendapatan bagi produsen atau pendapatan pedagang sendiri dikenal sebagai pertumbuhan atas suatu bruto dalam jumlah berupa aset maupun modal yang nantinya masuk ke dalam unit usaha.

Ibnu Khaldun menjelaskan mengenai teori permintaan, penawaran dan harga. Penjelasan lebih luasnya diketahui pada teori ini bahwasanya suatu penawaran dan permintaan akan berdampak pada penentuan suatu harga. Selain itu beliau menekankan terhadap suatu lonjakan yang terjadi pada penawaran ataupun penurunan dari suatu permintaan akan menimbulkan kenaikan harga dan begitu pun ketika kondisi sebaliknya. Dari teori inilah menunjukkan dengan permintaan dan penawaran yang terjadi menghasilkan suatu harga yang dapat menentukan besar kecilnya pendapatan (Zuwardi, dkk, 2023). Faktor dari pendapatan sendiri yaitu dapat dilihat dari rata-rata penerimaan dari penjualan per hari (Rp) (Alkumairoh & Warsitasari, 2022).

Dikemukakan oleh Samuelson dan Nordhaus mengenai sumber pendapatan berasal dari tiga hal, diantaranya yaitu:

- a. Gaji dan upah, sebagai suatu hal yang diterima dikarenakan sudah terlaksananya pekerjaan bagi seseorang didalam sebuah perusahaan atau instansi.
- b. Pendapatan dari kekayaan, sebagai pendapatan yang dimiliki oleh individu. Hal ini dihasilkan dari jumlah akhir produksi yang dikurangi dengan jumlah berbagai bentuk pengeluaran.
- c. Pendapatan dari sumber lain, di mana bentuk pendapatan yang tidak memerlukan tenaga kerja. Hal ini biasanya berbentuk pemberian baik dari negara, jaminan bagi pengangguran, bantuan dari laba suatu usaha maupun hal lainnya.

7. Revitalisasi

Pembenahan dalam suatu perusahaan atau instansi dapat dikatakan sebagai bentuk revitalisasi. Revitalisasi ini secara tidak langsung menjadi suatu upaya dalam meningkatkan pertumbuhan ekonomi. Pada dasarnya revitalisasi ini menjadi suatu bentuk transformasi. Di Indonesia sendiri revitalisasi sudah pernah dilakukan yang tertuju kepada pasar tradisional. Dipilihnya pasar tradisional sebagai instansi untuk dilakukannya revitalisasi karena terdapat kelemahan dalam pengelolaan dan manajemen dari BUMD (Badan Usaha Milik Daerah) yang menjadikan pertumbuhan di dalamnya lambat.

Teori implementasi kebijakan salah satunya dijelaskan oleh Merilee S. Grindle. Beliau menyatakan suatu keberhasilan terhadap implementasi kebijakan dapat dilihat dari dua variabel. Kedua variabel tersebut yaitu mengenai isi kebijakan dan konteks implementasinya. Untuk isi kebijakan sendiri ini mengenai sejauhmana kepentingan kelompok sasaran yang termuat, jenis dan manfaat yang akan diterima oleh target sasaran, target perubahan, tepatnya suatu program, implementor yang rinci maupun sumber daya yang berkaitan dengan pelaksanaan implementasi kebijakan. Selanjutnya untuk konteks implementasi ini berkaitan dengan besar kecilnya suatu kepentingan, kekuasaan, strategi bagi keseluruhan pihak yang terlibat, karakteristik institusi yang berkuasa serta seberapa besar tingkat kepatuhan dan responsivitas dari kelompok sasaran yang dipilih (Engkus, 2020).

Revitalisasi pasar tradisional sendiri menjadi suatu upaya dalam mensinergikan berbagai sumber daya secara komprehensif maupun terintegrasi. Hal inilah akan meningkatkan daya saing di tengah berbagai bentuk pasar yang ada. Kemudian adanya tuntutan maupun perkembangan zaman menjadikan revitalisasi ini mengembangkan pasar tradisional dengan tetap mempertahankan ciri khas di dalamnya. Hal ini akan membentuk keidealan dari penataan dalam pasar itu sendiri. Beberapa hal yang mendasari adanya revitalisasi, yaitu:

- a. Menumbuhkan suatu wilayah yang menjadi jantung kota yang berkurang kualitasnya.
- b. Memulihkan serta menumbuhkan nilai ekonomis di wilayah yang dinilai cukup strategis.
- c. Mengembangkan kemajuan daerah yang memiliki potensi sumber daya.
- d. Membantu dalam meningkatkan ekonomi lokal bagi dunia usaha kepada masyarakat.
- e. Memperkokoh identitas suatu wilayah.
- f. Membantu dalam pembentukan citra dari kota.

8. Pasar

Perekonomian yang terjadi di kehidupan tidak luput dari adanya suatu pasar. Pasar sendiri menjadi pertemuan antara penjual dengan pembeli. Selain itu adanya pasar ini menjadi suatu wadah dalam menjembatani berbagai keinginan dari produsen maupun konsumen dalam memenuhi kebutuhannya. Ibnu Khaldun menjelaskan mengenai teori mekanisme pasar yang berpandangan bahwa suatu pasar di dalamnya terdiri berbagai bentuk problematika. Hal ini dapat dilihat baik dari mekanisme maupun penetapan harga yang bersifat adil di dalamnya. Selain itu beliau menyatakan jika prosedur dalam pasar dapat sepadan atas perubahan permintaan dan penawaran, maka pemerintah tidak diperbolehkan untuk melakukan intervensi harga. Dengan demikian pasar sendiri memiliki faktor terpenting di dalamnya yang harus dapat dioperasikan dengan baik yang bukan hanya tentang individu tetapi juga hal yang berkaitan dengan kegiatan di dalamnya.

Dari adanya pasar, Indonesia memiliki bentuk kearifan lokal tersendiri yang dikenal dengan pasar tradisional. Identikna pasar tradisional sendiri ini hingga mampu dikatakan sebagai suatu warisan budaya. Hal ini dijelaskan dalam Pasal 28 I ayat 3 Undang-Undang Dasar Republik Indonesia Tahun 1945 yang menyatakan “Identitas budaya dan hak masyarakat tradisional dihormati selaras dengan perkembangan zaman dan peradaban”. Di Indonesia, pasar tradisional juga sebagai suatu kebudayaan nasional. Hal ini menjadikan pasar tradisional suatu instansi yang wajib dilindungi guna

memajukan kebudayaan yang dimiliki. Hal ini dapat dilakukan sebagai usaha dalam menjaga berbagai pasar tradisional yang dimiliki sebagai suatu identitas budaya dan kebudayaan nasional Indonesia. Selain itu instrumen yang mampu mempertahankan pasar tradisional yaitu hukum. Bahkan didalam perekonomian yang terjadi dipasar baiknya terdapat suatu bentuk kesinergian baik antara produsen, konsumen, distributor serta pemerintah di dalamnya.

B. Landasan Teologis

1. Teori Distribusi Pendapatan dalam Ekonomi Islam

Ekonomi Islam merupakan suatu sistem perekonomian yang pengambilan tindakannya menggambarkan adanya fenomena berdasarkan moral dan etika Islami. Pemikiran ekonomi Islam ini memiliki tujuan dalam menciptakan keadilan. Tujuan tersebut mencakup hal yang berkaitan dengan konsep *supply*, *demand*, harga, distribusi pendapatan, larangan riba maupun hal lainnya. Pada dasarnya pedagang sebagai pelaku ekonomi yang dilegalisasi menjadi profesi yang paling baik dalam bisnis. Hal ini sesuai dengan penjelasan hadist “Hendaklah kamu menguasai bisnis, karena sembilan puluh persen pintu rezeki terletak dalam bisnis” riwayat Ahmad. Tokoh pemikir dalam ekonomi Islam kontemporer ini yaitu M. Abdul Mannan. Mengenai pemikirannya akan ekonomi Islam ini menunjukkan suatu hal berkenaan dengan distribusi pendapatan. Keterkaitan atas hal tersebut M. Abdul Mannan menyatakan bahwa dengan mempertimbangkan berbagai masalah atas suatu kepemilikan faktor produksi, maka distribusi pendapatan mampu diselesaikan secara maksimal. Selain itu beliau percaya bahwa Islam terdapat keterlibatan praktis dan realistis bagi seluruh masyarakat. Pada dasarnya diketahui pusat pola produksi dan rotasi dari negara Islam sendiri terletak pada distribusi pendapatan (Khilmia & Rahmawati, 2022).

M. Abdul Mannan menjelaskan terkait konsep distribusi pendapatan dalam Islam pada bukunya, yaitu “*Islamic Economics, Theory and Practice*”. Menurutnya terkait teori distribusi pendapat harus mampu mengatasi

permasalahan distribusi pendapatan yang terjadi pada seluruh lapisan masyarakat. Beberapa faktor seperti halnya lokasi usaha, pengalaman usaha, pengelolaan pasar, dan jam kerja memiliki keterkaitan dengan distribusi pendapatan. Hal ini dapat ditunjukkan pada faktor utama yaitu lokasi usaha. Pada dasarnya keterkaitannya lokasi usaha dengan distribusi pendapatan ini ditunjukkan ketika dimilikinya lokasi yang strategis, maka akan meningkatkan akses pasar dan berpengaruh langsung terhadap pendapatan. Faktor selanjutnya, yaitu pengalaman usaha. Adanya pengalaman serta keterampilan yang dimiliki terutama bagi para pedagang akan menunjukkan kontribusi yang baik terkait dengan efisiensi dan inovasi sehingga pada akhirnya mampu meningkatkan pendapatan. Selain itu pengelolaan pasar juga berpengaruh dalam pendistribusian pendapatan. Ditunjukkan dengan adanya praktik pengelolaan yang baik dalam kegiatan pasar, maka menunjukkan adanya kepastian distribusi pendapatan. Pada dasarnya nantinya distribusi tersebut akan lebih adil serta mampu mencegah berbagai praktik yang dapat merugikan. Jam kerja dalam pasar sendiri memiliki pengaruh terhadap pendistribusian pendapatan. Produktivitas yang tinggi akan berbanding lurus dengan penggunaan jam kerja yang dikelola dengan baik. Pada tahap inilah nantinya jam kerja akan mempengaruhi besarnya total pendapatan yang diperoleh. Oleh karena itu dari beberapa faktor tersebut memiliki kesesuaian dengan prinsip keadilan dalam distribusi pendapatan yang ditekankan dalam ekonomi Islam dengan memperhatikan pertumbuhan bersifat inklusif serta berkelanjutan (Khilmia & Rahmawati, 2022).

Pendistribusian pendapatan dalam Islam dengan memperhatikan beberapa faktor yang berkaitan seperti halnya lokasi usaha, pengalaman usaha, pengelolaan pasar, dan jam kerja mampu memberikan kesejahteraan. Konsep kesejahteraan dalam ekonomi Islam mencakup keseluruhan baik materi maupun non materi. Kesejahteraan yang optimal akan tercapai apabila kecerdasan material dikontrol oleh kecerdasan spiritual. Hal ini ditunjukkan dengan memperhatikan beberapa hal yang berkaitan antara faktor produksi dengan pendistribusian pendapatan mengenai tahapan yang perlu dilakukan.

Distribusi pendapatan yang baik maupun sesuai menunjukkan kesejahteraan terjadi sesuai dengan tujuan dalam kesejahteraan ekonomi Islam itu sendiri. Untuk itu penting dilakukannya distribusi pendapatan secara adil dan merata. Dengan demikian juga menunjukkan terjaganya prinsip yang ada dalam maqāsid asy-syarī'ah, yaitu terjaganya agama (dīn), terjaganya jiwa (nafs), terjaganya akal atau intelektual ('aql), terjaganya keturunan (nasl), dan terjaganya harta (māl) (Suardi, 2021).

2. Perspektif Islam mengenai Lokasi Usaha

Konsep lokasi usaha dalam perspektif Islam dilihat dalam nilai kemanfaatannya. Hal ini dikarenakan individu atau manusia yang dikenal sebagai khalifah di bumi ini diharapkan mampu dalam menjaga lingkungan. Dalam Islam sendiri untuk pemilihan lokasi usaha harus memperhatikan sekitar lingkungan agar tidak menimbulkan kerusakan. Lokasi usaha yang baik itu tempat atau lokasi yang mampu memberikan kemaslahatan bagi keseluruhan termasuk sekitar lingkungan itu sendiri (Sari & Astutiningsih, 2022).

Selain itu dalam sebuah hadis sebagaimana Nabi Muhammad bersabda yang artinya: “Dari Ibnu Mas’ud R.A berkata, bahwa Rasulullah SAW melarang menghadang kafilah dagang di tengah perjalanan untuk membeli barang dagangannya”. Dari hadist ini menjelaskan bahwasanya telah dilarang melakukan sebuah perdagangan barang ketika dibawa oleh para pedagang ke dalam sebuah pasar. Hal ini dikarenakan sebuah penghadangan terhadap pelaku usaha lain dalam memasuki dunia pasar akan menyebabkan kerusakan dalam pasar. Untuk itu nantinya persaingan yang terjadi dalam pasar tidak lagi dalam kondisi persaingan sempurna bahkan pasar akan mengalami distorsi (Isnaini, dkk, 2022).

3. Perspektif Islam mengenai Pengalaman Usaha

Islam mengajarkan bentuk nilai dalam kehidupan yang bukan hanya berorientasi terhadap suatu kenikmatan duniawi semata. Pada dasarnya Islam mengajarkan bentuk mu‘āmalāt dari hal yang paling terkecil. Pandangan Islam terhadap ekonomi Islam sendiri sebagai bentuk suatu usaha dalam

berkarya yang bersifat spiritual yang tidak luput dari pengawasan Allah. Hal tersebut dijelaskan:

يَا أَيُّهَا الَّذِينَ ءَامَنُوا لَا تَأْكُلُوا أَمْوَالِكُمْ بَيْنَكُمْ بِالْبَاطِلِ إِلَّا أَنْ تَكُونَ تِجَارَةً عَن تَرَاضٍ مِّنْكُمْ وَلَا تَقْتُلُوا أَنْفُسَكُمْ إِنَّ اللَّهَ كَانَ بِكُمْ رَحِيمًا

“Hai orang-orang yang beriman, janganlah kamu memakan harta sesamamu dengan jalan yang batil, kecuali dengan jalan perniagaan yang berlaku dengan suka sama suka diantara kamu. Dan janganlah kamu membunuh dirimu. Sesungguhnya Allah adalah Maha Penyayang kepadamu” (Q.S An-Nisa: 29).

Dalam hal ini dijelaskan untuk melakukan suatu usaha yang unggul serta terbaik dengan niatan yang baik juga menjadikan sesuatu yang dikerjakan sebagai amalan yang berkah dan memberikan energi yang positif (Efendi, 2020).

4. Perspektif Islam mengenai Pengelolaan Pasar

Dijelaskan dalam Islam bahwa diperlukan pengoptimalisasian dalam pemanfaatan berbagai sumber daya alam dan lingkungan supaya tidak terjadinya kerusakan. Hal ini tentu saja juga perlu diperhatikan dalam pengelolaan pasar, seperti yang tertera dalam penjelasan berikut:

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

“Dan janganlah kamu membuat kerusakan dimuka bumi sesudah Allah memperbaikinya dan berdoalah kepada-Nya dengan rasa takut tidak akan diterima dan harapan akan dikabulkan. Sesungguhnya rahmat Allah amat dekat kepada orang-orang yang berbuat baik” (Al-A’raf: 56).

Penggambaran ayat tersebut mengartikan bahwasanya dengan menjaga lingkungan seperti menjaga maqāsid asy-syarī‘ah. Pada dasarnya maqāsid asy-syarī‘ah ini terdiri atas agama (dīn), jiwa (nafs), intelektual (‘aql), keturunan (nasl) dan harta (māl). Selanjutnya Al-Qardhawi menjelaskan bahwa dengan memelihara lingkungan adalah bagian dari memelihara agama.

Untuk itu dengan adanya pengelolaan pasar yang baik menjadikan lingkungan juga terpelihara dengan baik (Sakti & Fauzi, 2020).

5. Perspektif Islam mengenai Jam Kerja

Telah dijelaskan oleh Allah bahwasanya telah diberikan nikmat darinya kepada manusia. Ditunjukkan adanya pembagian waktu menjadikan siang dan malam didalam kehidupan. Adanya waktu tersebut ini menjadikan manusia mampu melaksanakan berbagai akitivitas sesuai dengan keperluannya. Dijelaskan sebagai berikut:

وَمِنْ رَحْمَتِهِ جَعَلَ لَكُمُ اللَّيْلَ وَالنَّهَارَ لِتَسْكُنُوا فِيهِ وَلِتَبْتَغُوا مِنْ فَضْلِهِ وَلِعَلَّكُمْ تَشْكُرُونَ

“Dan karena rahmat-Nya, dia jadikan untukmu malam dan siang, supaya kamu beristirahat pada malam itu dan supaya kamu mencari sebahagian dari karunia-Nya pada siang hari dan agar kamu bersyukur kepada-Nya” (Q.S Al-Qashash: 73)

وَهُوَ الَّذِي جَعَلَ لَكُمُ اللَّيْلَ لِبَاسًا وَالنَّوْمَ سُبَاتًا وَجَعَلَ النَّهَارَ نُشُورًا

“Dan dialah yang menjadikan untukmu malam sebagai pakaian dan tidur sebagai pemutus dan Dia menjadikan siang untuk bangun bertebaran” (Q.S Al-Furqan: 47).

Dari kedua penjelasan tersebut bahwasanya Allah telah menjadikan siang sebagai waktu bagi manusia dalam mencari nafkah ataupun melakukan pekerjaannya. Sedangkan malam sebagai waktu yang diberikan oleh Allah untuk manusia beristirahat. Selain waktu malam sebagai istirahat diperbolehkan juga untuk melakukan pekerjaan elama tidak menyebabkan suatu kemungkaran, meninggalkan maupun menunda ibadah wajib seperti sholat. Untuk itu juga Islam berpandangan dalam keseluruhan suatu hal sebaiknya dilaksanakan secara rapi, benar, tertib maupun teratur. Dengan melakukan semua pekerjaan dengan cara yang terbaik, maka tidak diperbolehkan suatu pekerjaan itu dilaksanakan dengan tidak adanya suatu perancangan kecuali dalam keadaan yang darurat (Silviana, dkk, 2022).

6. Perspektif Islam mengenai Pendapatan

Pendapatan dikenal sebagai suatu upah yang diterima oleh seseorang dalam melakukan pekerjaannya. Dari pendapatan inilah dipergunakan bagi salah satunya pedagang dalam memenuhi kebutuhan hidup. Islam sendiri telah menjelaskan suatu keuntungan sama dengan riba yang menjadikan bertambahnya suatu zat dari suatu perdagangan. Dijelaskan sebagai berikut:

يَا أَيُّهَا الَّذِينَ آمَنُوا لَا تَأْكُلُوا أَمْوَالَكُمْ بَيْنَكُمْ بِالْبَاطِلِ إِلَّا أَنْ تَكُونَ تِجَارَةً عَنْ تَرَاضٍ مِّنْكُمْ
وَلَا تَقْتُلُوا أَنْفُسَكُمْ إِنَّ اللَّهَ كَانَ بِكُمْ رَحِيمًا

“Hai orang-orang yang beriman, janganlah kamu saling memakan harta sesamamu dengan jalan yang batil, kecuali dalam perniagaan yang berlaku dengan dasar suka sama suka diantara kamu. Dan janganlah kamu membunuh dirimu. Sesungguhnya Allah Maha Penyayang kepadamu” (Q.S An-Nisa: 29).

Kandungan dari ayat tersebut menjelaskan bahwasanya terdapat sebuah larangan Allah terkait tidak diperbolehkannya mengkonsumsi suatu harta secara batil. Perdagangan di mana di dalamnya terdapat maisîr, gharar dan riba sangatlah dilarang dalam syara. Untuk itu dalam transaksi jual beli harus dilakukan dengan adanya ijab dan kabul yang dilakukan baik dari penjualan maupun pembeli tanpa adanya pemaksaan dikeduanya (Azzahra, dkk, 2023).

7. Perspektif Islam mengenai Pasar

Pasar dalam perspektif Islam memiliki peran penting sebagai mekanisme untuk pertukaran barang dan jasa yang diatur dengan prinsip-prinsip syariah. Dalam Islam, pasar tidak hanya dilihat dari aspek ekonomis tetapi juga dari segi moral dan etika, memastikan keadilan dan keseimbangan dalam transaksi. Konsep pasar dalam Islam beroperasi berdasarkan mekanisme permintaan dan penawaran (*supply and demand*). Harga barang dan jasa ditentukan oleh interaksi antara penjual dan pembeli di pasar yang kompetitif. Pasar yang sempurna akan menghasilkan harga yang adil, baik untuk penjual maupun pembeli serta menjamin distribusi sumber daya yang efisien

(Wulandari & Zulqah, 2020). Prinsip-prinsip yang perlu di terapkan dalam pasar menurut perspektif Islam:

1. Keadilan dan kejujuran, di mana pasar dalam Islam harus bebas dari praktik curang seperti penipuan, monopoli, dan penimbunan barang (ihtikâr) yang dapat mengganggu keseimbangan pasar dan merugikan konsumen.
2. Keseimbangan kekuatan pasar, di mana Islam mengakui bahwa harga yang adil harus muncul dari kekuatan pasar yang bebas. Namun, intervensi pemerintah diperbolehkan jika terjadi distorsi pasar yang signifikan.
3. Etika dan moral, di mana transaksi di pasar harus sesuai dengan etika dan moral Islam, termasuk dalam aspek transparansi, kejujuran, dan penghormatan terhadap hak-hak orang lain (Vitadiar & Widiastuti, 2023).

Dalam Al Qur'an dijelaskan mengenai prinsip yang harus di tanamkan dalam perilaku dalam kehidupan pasar salah satunya dijelaskan daam Al Qur'an. Berkaitan dengan keadilan dalam timbangan dan takaran yang menjelaskan bahwa Allah Swt memerintahkan untuk berlaku adil dalam timbangan dan takaran, tidak boleh mengurangi hak orang lain dalam transaksi. Hal ini ditegaskan dalam Surat Al-Muthaffifin ayat 1-3 :

۞ وَيْلٌ لِّلْمُطَفِّفِينَ
 ۞ الَّذِينَ إِذَا اكْتَالُوا عَلَى النَّاسِ يَسْتَوْفُونَ
 ۞ وَإِذَا كَالُوهُمْ أَوْ وَزَنُوهُمْ يُخْسِرُونَ

1. "Kecelakaan besarlah bagi orang-orang yang curang,"
2. "(yaitu) orang-orang yang apabila menerima takaran dari orang lain mereka minta dipenuhi,"
3. "dan apabila mereka menakar atau menimbang untuk orang lain, mereka mengurangi."

Ayat ini menjelaskan bahwa Allah memperingatkan keras apabila dalam melakukan jual beli harus jujur. Allah mengutuk apabila seorang pedagang mengambil keuntungan apabila melakukan kecurangan. Oleh karena itu ayat ini menjelaskan dan menegaskan pentingnya kejujuran dan keadilan dalam setiap transaksi jual beli.

Dalam pandangan ekonomi Islam, pasar memainkan peran sentral dalam distribusi barang dan jasa, namun dengan kerangka moral dan etika yang ditetapkan oleh syariah. Tujuan utama dari pasar dalam ekonomi Islam adalah mencapai kesejahteraan umum (masalahah). Pasar harus membantu dalam distribusi kekayaan yang adil, menciptakan kesempatan ekonomi yang sama, dan memastikan bahwa kebutuhan dasar masyarakat terpenuhi. Selain itu, pasar dalam Islam juga berfungsi sebagai sarana untuk memperkuat hubungan sosial dan solidaritas antar anggota masyarakat. Pemerintah memainkan peran penting dalam menjaga pasar agar berfungsi dengan baik dan adil, sementara tujuan akhirnya adalah kesejahteraan dan keadilan sosial bagi seluruh masyarakat (Muzakkir, 2020).

Banyak ulama dan pemikir Islam telah membahas mekanisme pasar secara mendalam. Seperti halnya Ibnu Taimiyah, Al-Ghazali, dan Ibnu Khaldun mengembangkan teori-teori pasar yang menekankan pentingnya keadilan, keseimbangan, dan transparansi dalam perdagangan. Mereka juga menekankan bahwa harga yang ditentukan oleh kekuatan pasar yang bebas adalah harga yang paling adil, asalkan pasar tersebut tidak mengalami gangguan. Untuk itu dalam perspektif Islam adalah instrumen ekonomi yang dirancang untuk memastikan distribusi sumber daya yang adil dan efisien. Ini diatur oleh prinsip-prinsip syariah yang menekankan keadilan, kejujuran, dan transparansi. Pemerintah berperan dalam menjaga keseimbangan dan keadilan pasar serta memastikan tidak ada praktik yang merugikan konsumen atau masyarakat luas (Saputra & Husna, 2022)

C. Kajian Pustaka

Berikut beberapa penelitian terdahulu yang berkaitan dengan penelitian yang dilakukan oleh penulis, diantaranya sebagai berikut:

Tabel 2.1 Kajian Pustaka

No	Judul dan Nama Peneliti	Hasil Penelitian	Persamaan	Perbedaan
1.	Pengaruh Lokasi Usaha, Pengalaman Usaha dan Pengelolaan Pasar terhadap Omzet Penjualan Pedagang setelah Revitalisasi Anggun Mela Sofiati & Indri Murniawaty (2019)	Hasil penelitian ini menunjukkan adanya pengaruh positif dan signifikan dari lokasi usaha, pengalaman usaha dan pengelolaan pasar terhadap omzet penjualan pedagang setelah adanya revitalisasi pada Pasar Rogowangsan Kabupaten Pati	<ol style="list-style-type: none"> 1. Menggunakan variabel lokasi usaha, pengalaman usaha, dan pengelolaan pasar 2. Jenis penelitian kuantitatif 3. Berkaitan dengan revitalisasi 4. Berfokus terhadap pengaruh terhadap pendapatan 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Tidak menggunakan variabel jam kerja 2. Lokasi penelitian yang berbeda yaitu Pasar Rogowangsan Kabupaten Pati 3. Berfokus terhadap omzet penjualan pedagang
2.	Pengaruh Modal Kerja, Jam Kerja, Lama Usaha terhadap Pendapatan Pedagang di Ruang Terbuka Hijau (Rth) di Kota Poso Kisman Lantang & Tuti Kirana (2022)	Hasil penelitian menunjukkan bahwa dari uji t variabel modal kerja berpengaruh signifikan terhadap pendapatan pedagang. Sedangkan variabel jam kerja dan lama usaha berpengaruh tidak signifikan terhadap pendapatan pedagang	<ol style="list-style-type: none"> 1. Menggunakan variabel jam kerja 2. Jenis penelitian kuantitatif 3. Berfokus terhadap pengaruh terhadap pendapatan 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Tidak menggunakan variabel lokasi usaha, pengalaman usaha dan pengelolaan pasar 2. Lokasi penelitian yang berbeda, yaitu ruang terbuka hijau (Rth) di Kota Poso 3. Tidak ada keterkaitan dengan revitalisasi

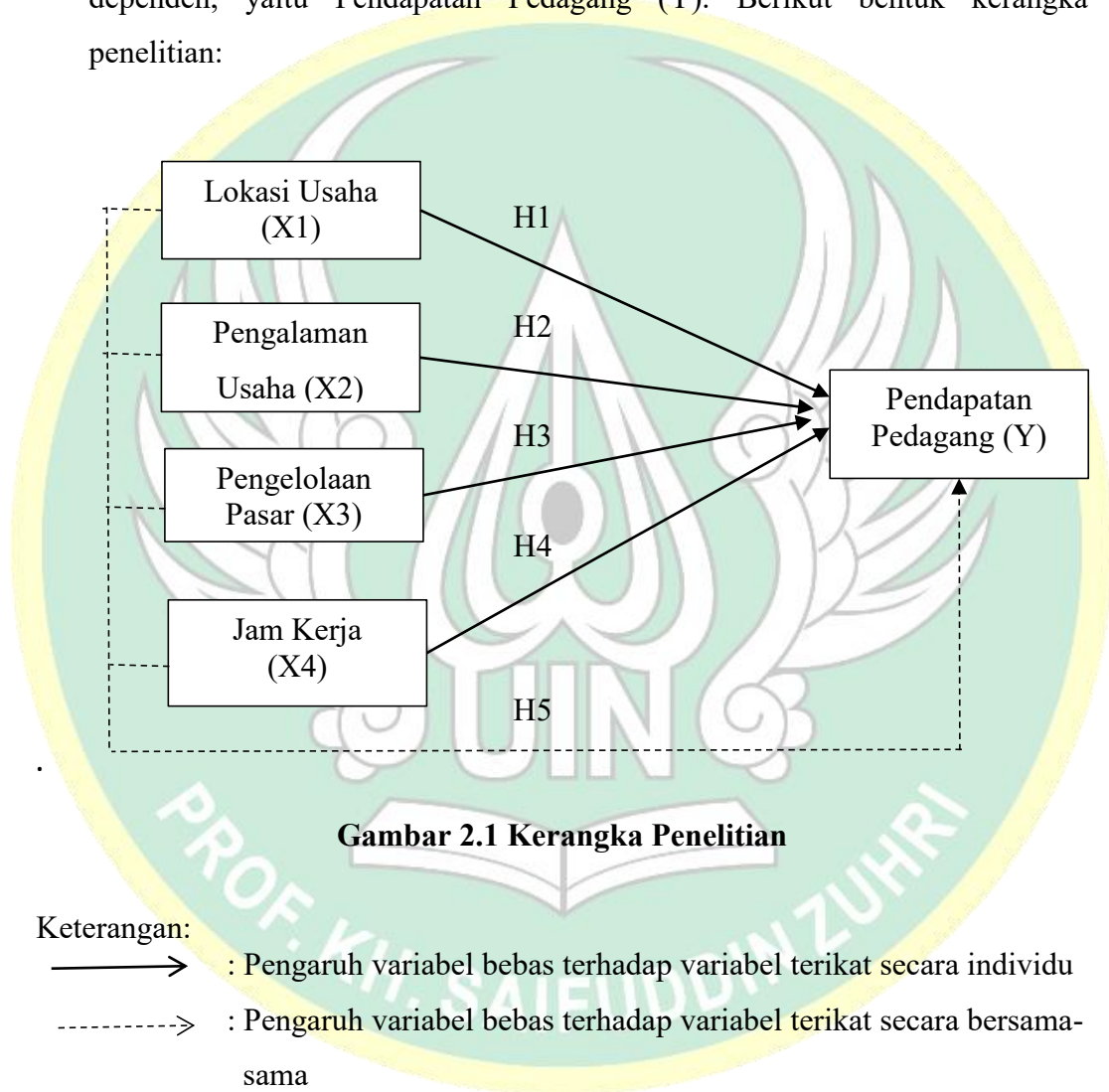
3.	Pengaruh Modal Usaha, Kualitas Produk dan Lokasi Usaha terhadap Keberhasilan Usaha pada UMKM Dimsum di Kecamatan Pondok Gede Kota Bekasi Yudha Wisnu Chairuman. et. all. (2023)	Hasil penelitian menunjukkan bahwa variabel modal usaha, kualitas produk dan lokasi usaha berpengaruh secara signifikan terhadap keberhasilan usaha UMKM dimsum di Kecamatan Pondok Gede	<ol style="list-style-type: none"> 1. Menggunakan variabel lokasi usaha 2. Jenis penelitian kuantitatif 3. Berfokus terhadap pengaruh terhadap pendapatan 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Tidak menggunakan variabel pengalaman usaha, pengelolaan pasar dan jam kerja. 2. Lokasi penelitian di UMKM Dimsum, Kecamatan Pondok Gede Kota Bekasi 3. Berfokus terhadap keberhasilan suatu usaha 4. Tidak ada keterkaitan dengan revitalisasi
4.	Analisis Pengelolaan Pasar Tradisional dan Sumber Daya Pedagang terhadap Pendapatan Pedagang pada Pasar Tradisional Boyolangu Kabupaten Tulungagung Siti Qomariyah (2022)	Hasil penelitian menunjukkan bahwa pengelolaan pasar dan sumber daya pedagang secara signifikan berpengaruh terhadap pendapatan pedagang	<ol style="list-style-type: none"> 1. Menggunakan variabel pengelolaan pasar 2. Jenis penelitian kuantitatif 3. Berfokus terhadap pengaruh terhadap pendapatan 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Tidak menggunakan variabel lokasi usaha, pengalaman usaha dan jam kerja 2. Lokasi penelitian yang berbeda yaitu Pasar Tradisional Boyolangu Kabupaten Tulungagung 3. Tidak ada keterkaitan dengan revitalisasi
5.	Analisis Pengaruh Modal, Umur, Jam Kerja, Pengalaman Kerja, dan Pendidikan	Hasil penelitian menunjukkan bahwa variabel modal, umur, jam kerja,	<ol style="list-style-type: none"> 1. Menggunakan variabel jam kerja, dan pengalaman kerja. 2. Jenis penelitian kuantitatif 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Tidak menggunakan variabel lokasi usaha dan pengelolaan pasar 2. Lokasi penelitian yang berbeda

	terhadap Pendapatan Nelayan di Kedonganan Putu Mahendra Syadona Putra (2019)	pengalaman kerja, dan pendidikan tidak berpengaruh secara simultan terhadap pendapatan nelayan	3. Berfokus terhadap pengaruh terhadap pendapatan	yaitu di Kedonganan 3. Berfokus terhadap nelayan 4. Tidak ada keterkaitan dengan revitalisasi
6.	Pengaruh Relokasi Pasar dan Modal Usaha terhadap Pendapatan Pedagang Pasar Seketeng Kabupaten Sumbawa Asti Puji Lestari & Nurfadliyah (2023)	Hasil penelitian ini menunjukkan bahwasanya tidak ada pengaruh secara signifikan pada relokasi pasar dan modal usaha terhadap pendapatan.	1. Jenis penelitian kuantitatif 2. Berfokus terhadap pengaruh terhadap pendapatan	1. Menggunakan variabel independen yang berbeda 2. Lokasi penelitian yang berbeda yaitu di Pasar Seketeng Kabupaten Sumbawa
7.	Pengaruh Peluang Usaha, Modal dan Strategi Pengembangan Usaha terhadap Pendapatan Pedagang Kaki Lima di Kawasan Malioboro Yogyakarta Tri Suparyanto. et. all. (2022)	Hasil penelitian menunjukkan bahwa keseluruhan variabel independen berpengaruh terhadap variabel dependen	1. Jenis penelitian kuantitatif 2. Berfokus terhadap pengaruh terhadap pendapatan	1. Menggunakan variabel independen yang berbeda 2. Lokasi penelitian di Kawasan Malioboro Yogyakarta 3. Meneliti pedagang kaki lima 4. Tidak ada keterkaitan dengan revitalisasi
8.	Pengaruh Modal, Lama Usaha dan Lokasi terhadap Pendapatan Pedagang Pasar Pasca	Diketahui dari hasil penelitian ini bahwa variabel lama usaha dan lokasi memiliki	1. Menggunakan variabel lokasi usaha 2. Jenis penelitian kuantitatif 3. Berkaitan dengan revitalisasi	1. Tidak menggunakan variabel pengalaman usaha, pengelolaan pasar dan jam kerja 2. Lokasi penelitian

	Revitalisasi Yuyun Suryanti & Reza Muhammad Rizqi (2023)	pengaruh yang signifikan terhadap pendapatan pedagang, sedangkan modal sendiri tidak berpengaruh terhadap pendapatan pedagang	4. Berfokus terhadap pengaruh terhadap pendapatan	yang berbeda yaitu Pasar Langan Kabupaten Bumbawa
9.	Pengaruh Relokasi, Lama Usaha dan Modal Usaha terhadap Pendapatan UMKM (Studi Kasus Pedagang Shelter Manahan Solo) Nabilah Luthfi Widiyanti & Dewi Ika Octavia (2024)	Dari hasil penelitian menunjukkan bahwa keseluruhan variabel independen berpengaruh secara signifikan terhadap variabel dependen	1. Berfokus terhadap pengaruh terhadap pendapatan	1. Penelitian kualitatif 2. Tidak menggunakan variabel independen yang sama 3. Lokasi penelitian yang berbeda yaitu Shelter Manahan Solo 4. Meneliti pedagang UMKM 5. Tidak ada keterkaitan dengan revitalisasi
10.	Analisis Pengaruh Modal, Lama Jam Kerja dan Jumlah Barang Terjual terhadap Pendapatan Pasca Revitalisasi Pasar Jatirogo Kabupaten Tuban Dina Feri Suryani (2023)	Hasil penelitian menunjukkan bahwasanya keseluruhan variabel independen berpengaruh secara signifikan terhadap variabel dependen	1. Menggunakan variabel jam kerja 2. Jenis penelitian kuantitatif 3. Berkaitan dengan revitalisasi 4. Berfokus terhadap pengaruh terhadap pendapatan	1. Tidak menggunakan variabel lokasi usaha, pengalaman usaha dan pengelolaan pasar 2. Lokasi penelitian yang berbeda yaitu Pasar Jatirogo Kabupaten Tuban

D. Kerangka Berfikir

Adanya kerangka penelitian ini diperuntukkan mempermudah bagi pembaca dalam memahami penelitian. Penelitian ini digambarkan mengenai hubungan antara variabel independen, yaitu Lokasi Usaha (X1), Pengalaman Usaha (X2), Pengelolaan Pasar (X3), Jam Kerja (X4) dengan variabel dependen, yaitu Pendapatan Pedagang (Y). Berikut bentuk kerangka penelitian:



Gambar 2.1 Kerangka Penelitian

Keterangan:

- > : Pengaruh variabel bebas terhadap variabel terikat secara individu
- > : Pengaruh variabel bebas terhadap variabel terikat secara bersama-sama

E. Hipotesis Penelitian

Hipotesis penelitian diartikan sebagai suatu bentuk reaksi sementara yang berkaitan dengan rumusan masalah penelitian. Sementara dalam hal ini berkaitan dengan jawaban yang nantinya diberikan akan baru di dasari dengan

bentuk teori yang relevan (Sugiyono, 2022). Berikut beberapa perumusan hipotesis diantaranya:

1. Lokasi Usaha Berpengaruh Positif terhadap Pendapatan Pedagang setelah Adanya Revitalisasi

Lokasi diartikan sebagai suatu hal yang berkaitan atas suatu aktivitas pemasaran dalam memperlancar dan mempermudah serta penyampaian atau penyaluran barang dan jasa dari produsen kepada konsumen. Dalam penelitian Ahmad Faruk dan Wahyu Dwi Warsitasari (2020) ini menyatakan bahwa lokasi usaha memiliki pengaruh yang signifikan terhadap pendapatan pedagang. Hal ini juga diperkuat dengan pendapat Mey Shinta. Berdasarkan penjelasan sebelumnya, maka hipotesis dari penelitian ini mengenai:

H1: Lokasi Usaha Berpengaruh Positif terhadap Pendapatan Pedagang setelah Adanya Revitalisasi

2. Pengalaman Usaha Berpengaruh Positif terhadap Pendapatan Pedagang setelah Adanya Revitalisasi

Pengalaman usaha sendiri dapat diartikan sebagai seberapa besarnya penguasaan pengetahuan serta keterampilan yang dimiliki selama memiliki usaha dengan diukur dari berapa lamanya melakukan suatu usaha. Kemudian dari pengalaman yang sudah terjadi menjadikan suatu pengaruh positif bagi yang menjalankan usaha. Dalam penelitian Putu Mahendra Syadona Putra dan Nengah Kartika (2019) ini menyatakan bahwa pengalaman usaha memiliki pengaruh positif terhadap pendapatan. Hal ini juga diperkuat dengan penelitian terdahulu yang dilakukan oleh Dahen. Berdasarkan penjelasan sebelumnya, maka hipotesis dari penelitian ini mengenai:

H2: Pengalaman Usaha Berpengaruh Positif terhadap Pendapatan Pedagang setelah Adanya Revitalisasi

3. Pengelolaan Pasar Berpengaruh Positif terhadap Pendapatan Pedagang setelah Adanya Revitalisasi

Pengelolaan pasar sangat memiliki peran penting dalam pertumbuhan maupun perkembangan terhadap pasar itu sendiri. Kemudian juga dalam pengelolaan pasar bukan hanya pihak internal saja, tetapi keseluruhan pelaku ekonomi dalam pasar menjadi pihak yang menentukan kehidupan suatu pasar. Dalam penelitian Anggun Mela dan Indri Murniawaty (2019) ini menyatakan bahwa pengelolaan pasar berpengaruh signifikan terhadap pendapatan. Hal ini juga diperkuat dengan penelitian terdahulu yang dilakukan oleh Azizah. Berdasarkan penjelasan sebelumnya, maka hipotesis dari penelitian ini mengenai:

H3: Pengelolaan Pasar Berpengaruh Positif terhadap Pendapatan Pedagang setelah Adanya Revitalisasi

4. Jam Kerja Berpengaruh Positif terhadap Pendapatan Pedagang setelah Adanya Revitalisasi

Menurut Kamus Besar Bahasa Indonesia jam kerja diartikan sebagai waktu yang dijadwalkan bagi perangkat peralatan yang dioperasikan bagi pegawai dalam melakukan pekerjaannya. Dalam penelitian I Gusti Ayu Lia Yasmita (2021) ini menyatakan bahwa jam kerja berpengaruh signifikan terhadap pendapatan. Hal ini diperkuat dengan penelitian terdahulu yang dilakukan oleh Angraini (2019), Irawan (2017) dan Prastyadewi (2016). Berdasarkan penjelasan sebelumnya, maka hipotesis dari penelitian ini mengenai:

H4: Jam Kerja Berpengaruh Positif terhadap Pendapatan Pedagang setelah Adanya Revitalisasi

5. Lokasi Usaha, Pengalaman Usaha, Pengelolaan Pasar, Jam Kerja Berpengaruh Positif terhadap Pendapatan Pedagang setelah Adanya Revitalisasi

Lokasi usaha merupakan suatu wadah atau tempat dilakukannya kegiatan yang berkaitan dengan usahanya sendiri. Dalam pemilihan lokasi ini juga diperlukan riset untuk mendapatkan lokasi yang strategis bagi usaha agar nantinya mampu berkembang. Dari pemilihan lokasi juga harus memiliki pengalaman usaha. Pengalaman usaha sendiri menjadi perjalanan

bagi pemilik usaha dalam membangun maupun mengembangkan usahanya. Selain itu pengelolaan pasar yang baik mampu menjadikan usaha dapat berstruktur maupun dikelola dengan baik kedepannya. Dari sini juga perlu pengoptimalisasian dari jam kerja yang mampu mempengaruhi bagaimana pekerjaan dalam usaha tersebut berlangsung dengan baik saat dioperasionalkan.

Diketahui pada penelitian Ahmad Faruk dan Wahyu Dwi Warsitasari (2022) yang berjudul “Analisis Faktor-Faktor yang Mempengaruhi Pendapatan Pedagang Pasar Makam Gus Dur Kabupaten Jombang” menunjukkan bahwa lokasi usaha memiliki pengaruh yang signifikan terhadap pendapatan. Di penelitian lainnya yang dilakukan oleh Putu Mahendra Syadona Putrda dan Nengah Kartika (2019) yang berjudul “Analisis Pengaruh Modal, Umur, Jam Kerja, Pengalaman Kerja, dan Pendidikan terhadap Pendapatan Nelayan di Kedonganan” menunjukkan bahwa pengalaman usaha memiliki pengaruh yang signifikan terhadap pendapatan. Selanjutnya dalam penelitian yang dilakukan oleh Anggun Mela dan Indri Murniawaty (2019) yang berjudul “Pengaruh Lokasi Usaha, Pengalaman Usaha, dan Pengelolaan Pasar terhadap Omzet Penjualan Pedagang setelah Revitalisasi” menunjukkan bahwa pengelolaan pasar memiliki pengaruh yang signifikan terhadap pendapatan. Selain penelitian tersebut, didalam penelitian lainnya yang dilakukan oleh I Gusti Ayu Lia Yasmita yang berjudul “Faktor-Faktor yang Mempengaruhi Pendapatan Pedagang di Pasar Gulingan Kecamatan Mengwi Kabupaten Badung” menunjukkan bahwa jam kerja memiliki pengaruh yang signifikan terhadap pendapatan. Berdasarkan penjelasan sebelumnya, maka hipotesis dari penelitian ini mengenai:

H5: Lokasi Usaha, Pengalaman Usaha, Pengelolaan Pasar, Jam Kerja Berpengaruh Positif terhadap Pendapatan Pedagang setelah Adanya Revitalisasi

BAB III

METODE PENELITIAN

A. Jenis Penelitian

Pada penelitian ini menggunakan jenis penelitian kuantitatif. Penelitian kuantitatif merupakan suatu metode penelitian yang mengelompokkan dan menganalisis data berbentuk angka-angka yang pengukurannya secara numerik. Selain itu penelitian ini dilakukan untuk menggandakan, menjelaskan, dan menguji hubungan antara variabel-variabel dengan menggunakan analisis statistik. Dalam penggunaan penelitian ini akan membantu dalam penyediaan pemahaman tentang suatu fenomena penelitian melalui berbagai data yang diukur secara kuantitatif. Penelitian kuantitatif sendiri mencakup pendekatan yang bersifat terstruktur di mana instrumennya menggunakan pengukuran yang standar. Kemudian juga pengumpulan data yang bersifat numerik serta analisis statistik untuk memvalidasi dan menguji hipotesis penelitian. Pendekatan yang digunakan dalam penelitian ini yaitu deskriptif. Jadi penelitian ini nantinya akan menggambarkan variabel penelitian sesuai dengan hasil yang didapatkan dari data-data yang sudah terkumpul. Dengan demikian di dalamnya juga dilakukan suatu riset secara langsung untuk mengetahui keadaan sosial yang terjadi sesuai dengan kenyataannya (Sulasih, dkk, 2022).

Mengenai penelitian ini dimaksudkan untuk mendeskripsikan mengenai hubungan antara variabel independen, yaitu Lokasi Usaha (X1), Pengalaman Usaha (X2), Pengelolaan Pasar (X3), Jam Kerja (X4) dengan variabel dependen, yaitu Pendapatan Pedagang (Y). Dengan dilakukannya pendekatan ini dijadikan sebagai usaha dalam memberikan gambaran mengenai program revitalisasi yang menjadi pengaruh dari terjadinya kegiatan di pasar tradisional.

B. Tempat dan Waktu Penelitian

Tempat penelitian dikenal sebagai lokasi di mana data variabel akan dicari dalam suatu penelitian. Mengenai tempat yang dijadikan penelitian ini, yaitu Pasar Manis Purwokerto. Pasar Manis Purwokerto sendiri terletak di Kabupaten Banyumas, Jawa Tengah. Selanjutnya untuk waktu penelitian sendiri dimulai pada bulan Februari 2024 hingga Agustus 2024.

C. Populasi dan Sampel Penelitian

1. Populasi

Dijelaskan oleh Corper, Donald, R. Schindler dan Pamela S menyatakan bahwa populasi diartikan sebagai keseluruhan suatu element yang dijadikan sebagai suatu wilayah generalisasi. Wilayah generalisasi sendiri merupakan suatu hal yang terdiri atas suatu objek ataupun subjek yang memiliki kuantitas serta karakteristik tertentu yang telah ditetapkan sebelumnya (Sugiyono, 2022). Dari penelitian ini populasi yang digunakan yaitu keseluruhan pedagang yang berada di Pasar Manis Purwokerto, Kabupaten Banyumas, Jawa Barat. Besarnya jumlah pedagang di dalamnya berjumlah 500 pedagang. Pedagang yang berada di pasar ini memiliki jenis maupun karakteristik dari penjualan yang dipasarkan di dalamnya. Berikut jumlah pedagang di Pasar Manis Purwokerto:

Tabel 3.1 Jumlah Pedagang Pasar Manis Purwokerto

No	Tempat Berdagang	Jumlah
1.	Pedagang Los	365
2.	Pedagang Kios	135
Keseluruhan Pedagang		500

Sumber Data Primer Pasar Manis Purwokerto

2. Sampel

Sampel diartikan sebagai suatu bagian baik dari jumlah maupun karakteristik yang berada dalam suatu populasi. Banyaknya sampel itu nantinya akan diambil dari populasi yang dapat dikatakan benar-benar representatif atau bersifat mewakili (Sugiyono, 2022). Pengambilan sampel dalam penelitian ini menggunakan teknik *random sampling* yang memakai

persamaan slovin. Menggunakan tingkat kesalahan sebesar 5% atau 0,5. Dengan begitu berikut perhitungan sampel dalam penelitian ini dengan rumus slovin, yaitu:

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

Keterangan:

n = Sampel

N = Populasi

e = Tingkat kesalahan

Jadi besarnya sampel dihitung sebagai berikut:

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

$$n = \frac{500}{1 + 500(0,05)^2}$$

$$n = \frac{500}{1 + 500(0,0025)}$$

$$n = \frac{500}{1 + 1,25}$$

$$n = 222,22$$

Diketahui dari hasil perhitungan menggunakan rumus slovin, maka total n sebesar 222,22. Besarnya total n dibulatkan menjadi 222 sampel yang nantinya akan digunakan dalam penelitian ini. Untuk pengambilan sampel sendiri menggunakan teknik *purposive sampling*. Penggunaan teknik pengambilan sampel ini memperhatikan suatu penilaian ataupun kriteria dari peneliti dalam memilih sampel yang akan diteliti nantinya (Firmansyah & Dede, 2022). Kriteria yang diperlukan untuk menjadi sampel sesuai dengan penelitian ini yaitu pedagang yang berada di Pasar Manis Purwokerto sebelum dan sesudah revitalisasi.

D. Variabel dan Indikator Penelitian

1. Variabel penelitian

Dikatakan variabel karena terdapat variasi di dalamnya. Pengertian variabel sendiri sebagai bentuk karakteristik baik dari individu maupun

organisasi yang mampu diukur serta diobservasi dengan berbagai variasinya baik antara orang maupun organisasi yang diteliti. Dengan menentukan variabel yang akan diteliti nantinya mampu menghasilkan data yang bersifat kategori ataupun data kontinu. Untuk itu variabel penelitian dapat diartikan sebagai suatu bentuk atribut, sifat atau nilai dari seseorang, objek maupun suatu kegiatan yang memiliki variabel tertentu yang telah ditetapkan sebelumnya (Sugiyono, 2022).

a. Variabel bebas (independen variabel)

Variabel ini sebagai suatu variabel yang memberikan pengaruh maupun perubahan terhadap timbulnya variabel terikat (dependen variabel). Penelitian ini memiliki beberapa variabel bebas (independen variabel), diantaranya yaitu Lokasi Usaha (X1), Pengalaman Usaha (X2), Pengelolaan Pasar (X3), dan Jam Kerja (X4).

b. Variabel terikat (dependen variabel)

Variabel ini sebagai suatu variabel yang dipengaruhi. Penggunaan variabel ini ada dikarenakan menjadi suatu akibat atau dikarenakan dari adanya variabel bebas (independen variabel). Penelitian ini variabel terikatnya yaitu Pendapatan Pedagang (Y).

2. Indikator penelitian

Tabel 3.2 Indikator Penelitian

No	Variabel	Definisi Variabel	Indikator Penelitian
1.	Lokasi Usaha (X1)	Lokasi usaha merupakan suatu wadah ataupun tempat yang digunakan dalam melakukan usaha.	a. Aksesibilitas b. Visibilitas c. Lalu lintas d. Lokasi parkir e. Ekspansi f. Lingkungan g. Persaingan (Puspitaningrum & Damanuri, 2022)
2.	Pengalaman Usaha (X2)	Pengalaman usaha merupakan suatu rangkaian perjalanan yang telah dialami selama menjalankan usaha maupun dalam	a. Masa kerja b. Tingkat pengetahuan dan keterampilan c. Penguasaan terhadap pekerjaan dan peralatan

		mengembangkan usaha.	(Putra, dkk, 2022)
3.	Pengelolaan Pasar (X3)	Pengelolaan pasar merupakan suatu tata kelola yang membantu dalam pertumbuhan maupun pengelolaan dalam pasar itu sendiri untuk dapat berstruktur dengan baik dalam menjalankan segala kegiatan yang mencakup di dalamnya.	a. Tingkat ketepatan sasaran program b. Sosialisasi program c. Tujuan program d. Tingkat kecepatan respon petugas e. Tingkat monitoring f. Tingkat evaluasi (Aldila, 2022)
4.	Jam Kerja (X4)	Jam kerja merupakan waktu yang diberikan dalam melakukan pekerjaan ketika dilakukannya usaha maupun dari waktu yang sebelumnya telah dijadwalkan.	a. Jumlah jam kerja per hari (Kisman Lantang & Tuti Kirana, 2022)
5.	Pendapatan Pedagang (Y)	Pendapatan pedagang merupakan keseluruhan hasil yang dihasilkan dari berbagai kegiatan usaha yang dijalankan maupun berbagai bentuk transaksi yang dilakukan oleh produsen.	a. Rata-rata penerimaan dari penjualan per hari (Rp) (Alkumairoh & Warsitasari, 2022)

E. Sumber Data Penelitian

1. Data Primer

Data primer diartikan sebagai sebuah data yang secara langsung bersifat relevan dengan masalah yang berkaitan dengan penelitian. Data ini biasanya didapatkan melalui informan yang memberikan deskripsi maupun suatu tindakan yang berkenaan dengan informasi penelitian. Selain itu, untuk mengumpulkan data maka diperlukan ke lokasi penelitian maupun

ikut bersatu dilokasi penelitian untuk memahami kondisi masalah yang berkaitan dengan penelitian yang sedang diteliti. Data yang dihasilkan dalam penelitian ini berbentuk data baru maupun berupa data yang asli. Dalam penelitian ini data primer berupa data hasil kuesioner atau angket yang akan disebar kepada pedagang di Pasar Manis Purwokerto. Selain itu data wawancara langsung kepada Ibu Budi selaku Admin Administrasi Pasar Manis Purwokerto.

2. Data Sekunder

Data sekunder diartikan sebagai data tambahan yang nantinya membantu dalam menganalisis permasalahan dalam penelitian. Diketahui bahwasanya bentuk data ini biasanya seperti dokumen maupun hal lainnya. Untuk data sekunder dalam penelitian ini diperoleh melalui jurnal, buku, skripsi, website maupun artikel yang berkaitan dengan penelitian.

F. Pengumpulan Data Penelitian

1. Observasi

Observasi menjadi teknik pengumpulan data yang mampu melakukan proses yang dapat dikatakan kompleks maupun suatu proses yang telah tersusun baik dari proses biologis maupun psikologis. Selain itu observasi atau pengamatan diartikan sebagai kemampuan seseorang untuk menggunakan pengamatannya melalui aktivitas pancaindra atau penerapan pancaindra pada aktivitas manusia sehari-hari (Sholikha, 2019). Observasi pada penelitian ini dilakukan dengan cara turun langsung ke tempat penelitian. Pelaksanaan penelitian ini dilakukan peneliti melalui observasi secara keseluruhan dengan menganalisis kondisi yang ada di dalamnya. Beberapa observasi yang dilakukan diantaranya dilakukan pengamatan di Pasar Manis Purwokerto yang berkaitan baik mengenai lokasi usaha, pengalaman usaha, pengelolaan pasar, dan jam kerja yang terjadi di dalamnya.

2. Wawancara

Wawancara sebagai salah satu teknik pengumpulan data. Pelaksanaan wawancara ini dapat dilakukan dengan melibatkan interaksi langsung yang terjadi diantara penulis dengan responden. Dari wawancara ini juga mampu mendapatkan data lebih. Hal ini dikarenakan dengan wawancara membantu dalam melihat pengalaman, pandangan serta persepsi dari responden itu sendiri. Wawancara pada penelitian ini melibatkan beberapa pihak pasar baik dari pasar maupun dari pedagang yang ada di Pasar Manis Purwokerto ini. Pengaplikasian wawancara secara langsung yang dilakukan ini dimaksudkan untuk lebih dapat memahami berbagai permasalahan maupun tanggapan dari beberapa pihak yang bersangkutan. Seperti halnya yang dilakukan pihak pasar yaitu Ibu Budi sebagai pihak admin administrasi pasar yang menjelaskan beberapa penghargaan yang diperoleh oleh Pasar Manis sendiri serta beberapa hal terkait perkembangan pasar. Selain itu dilakukan wawancara awal terhadap beberapa pedagang. Dalam wawancara tersebut diketahui beberapa hal berkaitan dengan permasalahan yang dirasakan oleh beberapa pedagang serta adanya berbagai kesenjangan pendapatan diantara pedagang.

3. Kuesioner (Angket)

Kuesioner merupakan salah satu teknik pengumpulan data yang di mana hal ini dilakukan dengan memberikan beberapa pertanyaan. Adanya kuesioner ini menjadi suatu efisiensi dalam pengumpulan data. Pada dasarnya peneliti yang memiliki jumlah responden yang cukup banyak akan mempermudah pengumpulan data di dalamnya. Kuesioner sendiri biasanya dapat berbentuk pertanyaan terbuka maupun pertanyaan tertutup. Pertanyaan terbuka sendiri sebagai bentuk pertanyaan yang di mana di dalamnya mengharapkan responden untuk memberikan jawabannya berupa uraian. Sedangkan pertanyaan tertutup sebagai bentuk pertanyaan yang mengharapkan responden untuk memberikan jawaban singkat dari berbagai

alternatif jawaban yang telah diuraikan oleh peneliti didalam kuesioner atau angket yang telah diberikan.

Penyebaran serta pengumpulan data dengan kuesioner ini dilakukan pada tahap terakhir. Hal ini dilakukan ketika sudah mengenali lokasi penelitian yaitu Pasar Manis Purwokerto melalui observasi. Dilanjutkan dengan beberapa pihak-pihak yang terkait di dalamnya serta mengenali permasalahan yang ada dengan dilakukannya wawancara. Dari kedua tahap inilah maka kuesioner dapat disusun sesuai dengan hasil observasi dan wawancara yang mendukung atas keseluruhan kondisi terkait penelitian di Pasar Manis Purwokerto.

Pengumpulan data melalui kuesioner ini akan menggunakan skala likert dalam pengukuran sesuai variabel yang diteliti. Penggunaan skala likert ini akan mengukur baik suatu sikap, pendapat ataupun persepsi seseorang maupun sekelompok terhadap suatu fenomena. Variabel yang digunakan dalam penelitian akan disusun sesuai indikator dari setiap variabel itu sendiri. Dari indikator ini nantinya akan menjadi sebuah tolak ukur dalam menyusun berbagai bentuk instrumen berupa pernyataan. Dalam penelitian ini jawaban setiap item instrumen dengan skala likert disusun sebagai berikut:

Tabel 3.3 Skala Likert

Jawaban	Keterangan	Angka
SS	Sangat Setuju	5
ST	Setuju	4
RG	Ragu-ragu	3
TS	Tidak Setuju	2
STS	Sangat Tidak Setuju	1

Sumber: Metode Penelitian, Sugiyono 2022

G. Analisis Data Penelitian

1. Uji Validitas dan Reliabilitas

Pada dasarnya uji validitas dan reliabilitas sangatlah penting, hal ini dikarenakan kedua uji ini akan menentukan keberhasilan dari penelitian yang sedang dilakukan.

a. Uji Validitas

Validitas berasal dari kata *validity* yang diartikan seberapa jauh ketepatan dalam pengukuran yang dilakukan. Dari uji validitas sendiri digunakan untuk mengembangkan dan mengevaluasi tes. Selain itu mampu digunakan untuk menentukan kelayakan dari setiap pertanyaan yang diberikan dalam tes yang sudah disediakan. Hal ini nantinya ditunjukkan ketika memiliki suatu validitas yang tinggi maka tes yang diberikan telah sesuai dengan fungsi ukurnya yang tepat serta akurat. Dalam uji validitas ini dapat dikatakan valid ketika $r_{hitung} \geq r_{tabel}$ dan ketika $r_{hitung} < r_{tabel}$ maka variabel tersebut tidak valid (Anggraini, dkk, 2020).

b. Uji Reliabilitas

Reliabilitas diartikan sebagai suatu konsistensi. Uji reliabilitas akan menunjukkan suatu pengukuran yang diulang dengan memberikan hasil yang nantinya akan identik. Dari penelitian kuantitatif sendiri, uji reliabilitas ini mampu menunjukkan hasil numerik dari indikator yang tidak berbeda. Hal ini dapat terjadi dikarenakan karakteristik dalam proses pengukuran instrumen itu sendiri. Pengukuran dalam uji reliabilitas pada penelitian ini menggunakan koefisien Cronbach Alpha. Ketika nilai pada Cronbach Alpha $> 0,60$ maka dapat dikatakan bahwasanya variabel yang diteliti bersifat reliabel (Anggraini, dkk, 2022).

a. Uji Asumsi Klasik

1) Uji Normalitas

Dalam uji normalitas biasanya digunakan untuk menguji ada tidaknya suatu variabel pengganggu atau residual yang memiliki distribusi normal. Untuk mengetahui hal tersebut maka akan digunakan analisis grafik dan uji statistik. Ketika dilakukan pengujian normalitas di saat

hasilnya ditemukan residu tidak normal akan tetapi dekat dengan nilai kritis, maka dapat menggunakan metode lain yang digunakan untuk memberikan justifikasi normal. Kemudian ketika hasilnya jauh dari nilai normal, maka dapat dilakukan perubahan data, menambahkan data maupun menambahkan data observasi. Transformasi dapat dilakukan dengan bergantung pada norma kurva baik ke arah kanan, kiri, tengah ataupun arah lainnya. Dalam pengujian ini menggunakan uji Kolmogorov - smirnov. Hasil yang ditunjukkan dalam uji ini ketika data berdistribusi normal, maka akan menunjukkan nilai $\text{asyp.sig (1-tailed)} > 0,05$. Hipotesis dari uji normalitas ditunjukkan sebagai berikut:

H_0 : Data tidak berdistribusi normal

H_1 : Data berdistribusi normal

2) Uji Multikolinearitas

Dalam uji multikolinearitas menjelaskan bahwa uji ini dilakukan untuk menguji ditemukan atau tidaknya korelasi antar variabel bebas. Uji ini pada dasarnya dirancang untuk menentukan ada tidaknya tinggi antara variabel independen dengan model regresi linear. Uji multikolinearitas menunjukkan hubungan linier antara variabel independen di dalam regresi berganda. Pada dasarnya model regresi yang baik seharusnya tidak terjadi korelasi di antara variabel independen. Dalam uji dapat dilihat hasilnya ketika nilai Variance Inflation Factor (VIF) ≥ 10 dan nilai toleransi $\leq 0,10$, maka dapat dikatakan terjadi multikolinearitas. Sedangkan ketika nilai Variance Inflation Factor (VIF) < 10 dan nilai toleransi $> 0,10$ menunjukkan tidak multikolinearitas. Hipotesis dari uji multikolinearitas sebagai berikut:

H_0 : Model regresi tidak terjadi multikolinearitas

H_1 : Model regresi terjadi multikolinearitas

3) Uji Heteroskedastisitas

Adanya sebuah heteroskedastisitas akan menunjukkan suatu ketidaksamaan dari suatu varian maupun residual. Hal ini ditunjukkan bagi keseluruhan pengamatan terhadap model regresi. Dari uji

heteroskedastisitas biasa digunakan untuk mengetahui penyimpangan yang terjadi pada asumsi klasik (Azmi & Karsa, 2022). Adanya sebuah heteroskedastisitas akan menunjukkan suatu ketidaksamaan dari suatu varian maupun residual. Hal ini ditunjukkan bagi keseluruhan pengamatan terhadap model regresi. Dari uji heteroskedastisitas biasa digunakan untuk mengetahui penyimpangan yang terjadi pada asumsi klasik (Azmi & Karsa, 2022). Pengujian ini dapat dilakukan salah satunya dengan uji glesjer. Penilaian dapat dilakukan ketika nilai signifikansi variabel bebas $> 0,05$ maka dapat disimpulkan pada model regresi tidak terjadi suatu kesamaan variance residual dari satu pengamatan ke pengamatan lainnya. Begitu pula ketika nilai signifikansi $\leq 0,05$ maka terjadi suatu heteroskedastisitas (Davinda, dkk, 2021)

4) Uji Linearitas

Uji linearitas ini dilakukan untuk mengetahui ada tidaknya suatu hubungan yang linier antara variabel bebas dengan variabel terikat. Dilakukannya uji ini sebagai syarat sebelum dilakukannya uji regresi linear berganda. Hasil uji ini dapat dilihat dari nilai signifikasinya. Ketika nilai Sig. Deviation from linearity $> 0,05$, maka menunjukkan adanya hubungan linear antara variabel independen dengan variabel dependen. Begitupun sebaliknya ketika nilai Sig. Deviation from linearity $< 0,05$, maka menunjukkan tidak adanya hubungan linear antara variabel independen dengan variabel dependen.

5) Analisis Regresi Linear Berganda

Analisis regresi linear berganda diartikan sebagai sebuah metode yang digunakan untuk menganalisis suatu hal yang memiliki lebih dari satu variabel bebas. Selain itu analisis regresi linear berganda ini akan mengetahui ada tidaknya pengaruh diantara variabel independen dengan variabel dependen. Hal ini dikarenakan dalam penggunaan analisis ini akan menghitung besar kecilnya nilai korelasi yang dihasilkan. Dari nilai korelasi inilah akan menunjukkan hubungan yang dihasilkan. Untuk itu analisis regresi linear berganda ini akan membuat persamaan regresi

maupun prediksi dari berbagai atribut yang disediakan. Berikut model persamaan linear berganda yang digunakan dalam penelitian ini:

$$Y = \alpha + b_1 X_1 + b_2 X_2 + b_3 X_3 + b_4 X_4 + e$$

Keterangan:

Y = Pendapatan Pedagang

X1 = Lokasi Usaha

X2 = Pengalaman Usaha

X3 = Pengelolaan Pasar

X4 = Jam Kerja

α = Konstanta (nilai Y jika $X_1 X_2 X_3 X_4 = 0$)

$b_1 b_2 b_3 b_4$ = Koefisien regresi (peningkatan ataupun penurunan variabel Y yang didasarkan pada variabel X)

e = error

b. Uji Hipotesis

1) Uji Parsial (t)

Uji statistik ini atau yang dikenal dengan uji t ini merupakan suatu pengujian pengaruh secara parsial. Adanya uji statistik t ini menunjukkan seberapa jauh pengaruh satu variabel penjelas secara individual dalam menerangkan variasi variabel terikat. Uji t sendiri sebagai salah satu tes statistik yang dipergunakan untuk menguji benar atau tidaknya suatu hipotesis. Hasil yang ditunjukkan diantara sampel yang diambil secara random dari populasi tersebut menunjukkan tidak adanya perbedaan yang signifikan.

Pengambilan keputusan dalam uji t ini dapat dilihat dari nilai signifikansi dalam tabel Coefficients. Pada dasarnya hasil regresi sendiri memiliki taraf signifikan sebesar 5% atau $\alpha = 0,05$. Berikut kriteria dari uji statistik t, yaitu:

a) Jika nilai $t_{hitung} > t_{tabel}$ atau $t_{hitung} < -t_{tabel}$ dan nilai signifikansi $\leq 0,05$, maka H_0 ditolak dan H_a diterima, maka dapat diartikan adanya pengaruh yang terjadi antara variabel independen terhadap variabel dependen.

b) Jika nilai $-t_{\text{tabel}} \leq t_{\text{hitung}} \leq t_{\text{tabel}}$ dan nilai signifikansi $>0,05$, maka H_0 diterima dan H_a ditolak, maka dapat diartikan tidak adanya pengaruh yang terjadi antara variabel independen dengan variabel dependen.

Berikut hipotesis yang digunakan dalam uji ini, yaitu:

$H_0 : b_i = 0$, maka variabel independen tidak berpengaruh signifikan terhadap variabel dependen.

$H_0 : b_i \neq 0$, maka variabel independen berpengaruh signifikan terhadap variabel dependen

2) Uji Simultan (Uji F)

Uji simultan (uji F) ini digunakan untuk mengetahui tentang ada maupun tidak suatu pengaruh yang bersifat simultan. Hal ini dilihat pada variabel independen terhadap variabel dependen. Pengambilan keputusan pada uji simultan (uji F) ini dapat dilihat dari nilai signifikansi sebesar 5% atau $\alpha = 0,05$. berikut kriteria dari uji simultan (uji f), yaitu:

a) Jika nilai $F_{\text{hitung}} > F_{\text{tabel}}$ dan nilai signifikansi $\leq 0,05$, maka H_0 ditolak dan H_a diterima.

b) Jika nilai $F_{\text{hitung}} \leq F_{\text{tabel}}$ dan nilai signifikansi $> 0,05$, maka H_0 diterima dan H_a ditolak.

Berikut hipotesis yang digunakan dalam uji ini, yaitu:

$H_0 : b_1 b_2 b_3 b_4 = 0$, maka variabel independen tidak berpengaruh signifikan terhadap variabel dependen.

$H_0 : b_1 b_2 b_3 b_4 \neq 0$, maka variabel independen berpengaruh signifikan terhadap variabel dependen.

3) Uji R^2_{Adj} (Koefisien Determinasi)

Uji Adjusted R Square dikenal sebagai bentuk pengikhtisaran yang menyatakan besar kecilnya persentase yang dihasilkan dari pengaruh suatu variabel independen secara bersama-sama terhadap variabel dependen. Diketahui bahwasanya besarnya nilai persentase pada hasil uji koefisien determinasi ditunjukkan pada rentang diatas 0% sampai dibawah 100% (Purba, 2021).

BAB IV

PEMBAHASAN HASIL PENELITIAN

A. Gambaran Objek Penelitian

Dalam penelitian yang dilakukan bertempat di Pasar Manis Purwokerto, di mana Pasar Manis Purwokerto sendiri merupakan pasar yang tergolong tradisional. Berlokasi di pusat Kota Purwokerto, Kabupaten Banyumas, Jawa Tengah. Pasar Manis Purwokerto juga merupakan pusat pelaksanaan teknis operasional UPTD Pasar Wilayah Purwokerto II, yang membawahi atau mengawasi beberapa pasar antara lain Pasar Pon, Pasar Kober, Pasar Pahing, Pasar Prathista Hasta, Pasar Ikan Mina Restu, dan Pasar Cikebrok. Pasar Manis Purwokerto telah mengalami transformasi signifikan dari kondisi yang semula kumuh menjadi modern dan bersih. Pada tahun 2023, Pasar Manis menerima penghargaan dari Kementerian Perdagangan sebagai pasar rakyat terbaik di Indonesia. Selain itu, pasar ini juga telah memperoleh sertifikasi Standar Nasional Indonesia (SNI), yang merupakan bentuk penerapan standar kualitas yang telah ditetapkan.

Pasar Manis juga telah menerapkan berbagai inovasi untuk meningkatkan layanan bagi pedagang dan pengunjung. Di pasar ini, terdapat zona khusus untuk wisata kuliner dengan berbagai pilihan makanan, serta fasilitas pelayanan kesehatan yang tersedia setiap hari Sabtu melalui petugas dari Puskesmas. Selain itu, pasar ini juga difungsikan sebagai tempat edukasi untuk siswa PAUD hingga mahasiswa sehingga memberikan nilai tambah lebih dari sekadar tempat transaksi jual beli. Dalam upaya menjaga kebersihan dan kenyamanan, pengelolaan pasar dilakukan dengan melibatkan para pedagang yang bertanggung jawab untuk menjaga kebersihan lingkungan pasar. Pengelolaan ini diharapkan menciptakan suasana pasar yang bersih, aman, dan nyaman bagi pengunjung. Secara keseluruhan, Pasar Manis Purwokerto tidak hanya berhasil meningkatkan kualitas layanan dan fasilitasnya, tetapi juga memainkan peran penting dalam memberdayakan ekonomi kerakyatan dan meningkatkan kesejahteraan masyarakat sekitar.

Selanjutnya mengenai visi dan misi dari Pasar Manis Purwokerto diantaranya yaitu:

a. Visi

Menciptakan Pasar Manis sebagai tempat pemberdayaan ekonomi masyarakat sekaligus menjadikannya sebagai pasar yang bersih, sehat, aman dan nyaman.

b. Misi

- 1) Meningkatkan kebersihan, kemandirian, ketertiban serta kenyamanan.
- 2) Memberikan pelayanan yang baik kepada pedagang, pembeli dan pengguna jasa fasilitas pasar.
- 3) Mengubah pola pikir dan perilaku pengelola pasar serta pedagang dalam mewujudkan pasar yang bersih dan nyaman.
- 4) Menjadikan Pasar Manis sebagai sarana ekonomi, edukasi serta sarana pelayanan (Data Pasar Manis Purwokerto, 2024).

B. Karakteristik Responden

Responden dalam penelitian ini yaitu pedagang Pasar Manis Purwokerto. Berikut beberapa gambaran kondisi karakteristik responden diantaranya, yaitu:

1. Responden Berdasarkan Jenis Kelamin

Berikut pengelompokan responden pedagang Pasar Manis Purwokerto:

Tabel 4.1 Karakteristik Responden Berdasarkan Jenis Kelamin

No	Jenis Kelamin	Jumlah	Persentase %
1	Laki-laki	85	38.3
2	Perempuan	137	61.7
Jumlah		222	100

Data primer yang diolah SPSS 25, 2024

Berdasarkan tabel diatas menunjukkan bahwa jenis kelamin perempuan dari responden pedagang Pasar Manis Purwokerto lebih mayoritas dibandingkan dengan laki-laki, dengan jumlah sebanyak 137 atau 61.7%. Sedangkan responden laki-laki berjumlah 85 atau 38.3%. Hal ini

menunjukkan bahwasanya perempuan banyak melakukan proses perdagangan serta pelayanan terhadap konsumen di Pasar Manis Purwokerto.

2. Responden Berdasarkan Usia

Berikut pengelompokan responden pedagang Pasar Manis Purwokerto berdasarkan umur yang dibagi menjadi lima kategori diantaranya:

Tabel 4.2 Karakteristik Responden Berdasarkan Usia

No	Usia	Jumlah	Persentase %
1	25-35	25	11.3
2	36-45	67	30.2
3	46-55	72	32.4
4	56-65	43	19.4
5	66-75	15	6.8
Jumlah		222	100

Data primer yang diolah SPSS 25, 2024

Berdasarkan tabel diatas menunjukkan bahwasanya tingkat umur responden paling banyak yaitu usia 46-55 dengan jumlah 72 atau 32.4%. Sedangkan usia 25-35 dengan jumlah 25 atau 11.3%, usia 36-45 dengan jumlah 67 atau 30.2%, 56-65 dengan jumlah 43 atau 19.4% serta 66-75 dengan jumlah 15 atau 6.8%. Hal ini menunjukkan bahwa diusia 46-55 dengan jumlah 72 atau 32.4%. ini masuk dalam rentang usia yang masih produktif dalam melaksanakan suatu pekerjaan.

3. Responden Berdasarkan Jenis Dagangan

Berikut pengelompokan responden pedagang Pasar Manis Purwokerto berdasarkan jenis dagangan yang dikelompokkan menjadi sepuluh yang diantaranya:

Tabel 4.3 Karakteristik Responden Berdasarkan Jenis Dagangan

No	Jenis Dagangan	Jumlah	Persentase %
1	Plastik	5	2.3
2	Kembang	4	1.8
3	Ayam/Ikan/Daging	25	11.3
4	Kuliner/Lawuhan/Buntil	37	16.7
5	Jajanan/Bumbu Dapur/Kue Kering	37	16.7
6	Sembako/Telur/Frozen Food	36	16.2
7	Lontong Kupat	10	4.5

8	Sayuran/Buah/Tahu/Tempe	54	24.3
9	Pakaian	7	3.2
10	Kacamata/Abra/Service/Jasa	7	3.2
Jumlah		222	100

Data primer yang diolah SPSS 25, 2024

Berdasarkan tabel diatas menunjukkan bahwasanya jenis dagangan responden paling banyak yaitu jenis dagangan sayuran, buah, tahu, tempe dengan jumlah 54 atau 24.3%. Untuk jenis dagangan lainnya memiliki nilai yang kecil. Diantaranya jenis dagangan responden yang paling terkecil yaitu pedagang kembang dengan jumlah 4 atau 1.8%. Hal ini menunjukkan bahwa banyak jenis dagangan terdapat di sayuran, buah, tahu, tempe secara keseluruhan di Pasar Manis Purwokerto.

4. Responden Berdasarkan Jam Kerja

Berikut pengelompokkan responden pedagang Pasar Manis Purwokerto berdasarkan lamanya jam kerja yang dibagi menjadi tiga kategori diantaranya

Tabel 4.4 Karakteristik Responden Berdasarkan Jam Kerja

No	Jam Kerja	Jumlah	Persentase %
1	5-6 Jam	57	25.7
2	7-8 Jam	108	48.6
3	9-10 Jam	57	25.7
Jumlah		222	100

Data primer yang diolah SPSS 25, 2024

Berdasarkan tabel diatas menunjukkan bahwasanya jam kerja responden paling banyak yaitu selama 7-8 jam dengan jumlah 108 atau 48.6%. Sedangkan lamanya bekerja selama 5-6 jam dan 9-10 memiliki jumlah yang sama sebesar 57 atau 25.7%. Hal ini menunjukkan bahwasanya banyak responden pedagang Pasar Manis Purwokerto yang melakukan pekerjaan selama 7-8 jam.

5. Responden Berdasarkan Pendapatan

Berikut pengelompokkan responden pedagang Pasar Manis Purwokerto berdasarkan besarnya jumlah pendapatan yang dibagi menjadi lima kategori diantaranya:

Tabel 4.5 Karakteristik Responden Berdasarkan Pendapatan/Hari

No	Pendapatan	Jumlah	Persentase %
1	Rp 50.000 - Rp 100.000	33	14.9
2	Rp 150.000 - Rp 200.000	39	17.6
3	Rp 250.000 - Rp 300.000	69	31.1
4	Rp 350.000 - Rp 400.000	46	20.7
5	Rp 450.000 - Rp 500.000	35	15.8
Jumlah		222	100

Data primer yang diolah SPSS 25, 2024

Berdasarkan tabel diatas menunjukkan bahwasanya besarnya pendapatan responden paling banyak pada Rp 250.000 - Rp 300.000 dengan jumlah 69 atau 31.1%. Untuk pendapatan terkecil yang diperoleh responden sebesar sebesar Rp 50.000 - Rp 100.000 dengan jumlah 33 atau 14.9%.

C. Hasil Penelitian

1. Uji Kualitas Data

a. Uji Validitas

Tabel 4.6 Uji Validitas

Indikator Variabel	r_{tabel}	r_{hitung}	Keterangan
LU1	0,1317	0,611	Valid
LU2	0,1317	0,683	Valid
LU3	0,1317	0,588	Valid
LU4	0,1317	0,680	Valid
LU5	0,1317	0,687	Valid
LU6	0,1317	0,505	Valid
LU7	0,1317	0,587	Valid
LU8	0,1317	0,707	Valid
LU9	0,1317	0,730	Valid
LU10	0,1317	0,668	Valid
LU11	0,1317	0,621	Valid
LU12	0,1317	0,682	Valid
LU13	0,1317	0,620	Valid
LU14	0,1317	0,559	Valid
PU1	0,1317	0,958	Valid
PU2	0,1317	0,878	Valid
PU3	0,1317	0,946	Valid

PU4	0,1317	0,958	Valid
PU5	0,1317	0,950	Valid
PU6	0,1317	0,957	Valid
PP1	0,1317	0,933	Valid
PP2	0,1317	0,891	Valid
PP3	0,1317	0,934	Valid
PP4	0,1317	0,888	Valid
PP5	0,1317	0,941	Valid
PP6	0,1317	0,953	Valid
PP7	0,1317	0,936	Valid
PP8	0,1317	0,898	Valid
PP9	0,1317	0,956	Valid
PP10	0,1317	0,942	Valid
PP11	0,1317	0,921	Valid
PP12	0,1317	0,936	Valid

Data primer yang diolah SPSS 25, 2024

Berdasarkan hasil pengujian validitas yang menunjukkan nilai dari LU (Lokasi Usaha), PU (Pengalaman Usaha) dan PP (Pengelolaan Pasar) secara keseluruhan dari indikator menunjukkan nilai korelasi yang tinggi dari setiap variabel. Nilai signifikansi yang digunakan yaitu sebesar 5% atau 0,05. Dengan rumus $r_{tabel} = n - 2$, maka diperoleh r_{tabel} sebesar 0,1317. Untuk itu keseluruhan hasil dari indikator dalam penelitian ini menunjukkan valid. Dengan demikian kuesioner penelitian dapat dilakukan suatu analisis sesuai dengan langkah selanjutnya.

b. Uji Reliabilitas

Tabel 4.7 Uji Reliabilitas

Pernyataan	Cronbach Alpha	Syarat	Keterangan
Lokasi Usaha	0,888	> 0,6	Reliabel
Pengalaman Usaha	0,986	> 0,6	Reliabel
Pengelolaan Pasar	0,985	> 0,6	Reliabel

Data primer yang diolah SPSS 25, 2024

Sesuai dengan tabel hasil dari uji reliabilitas diatas telah menunjukkan bahwa besarnya Cronbach Alpha dalam variabel Lokasi Usaha (X1) sebesar 0,888, variabel Pengalaman Usaha (X2) sebesar 0,986 dan variabel Pengelolaan Pasar (X3) sebesar 0,985. Untuk itu berdasarkan

hasil tersebut maka dapat dikatakan seluruh variabel dalam penelitian ini reliabel dan dapat digunakan bagi penelitian selanjutnya.

2. Uji Asumsi Klasik

a. Uji Normalitas

Tabel 4.8 Uji Normalitas

One-Sample Kolmogorov-Smirnov Test		
		Unstandardized Residual
N		222
Normal Parameters ^{a,b}	Mean	.0000000
	Std. Deviation	108794.8764
		8765
Most Extreme Differences	Absolute	.057
	Positive	.057
	Negative	-.034
Test Statistic		.057
Asymp. Sig. (2-tailed)		.081 ^c
a. Test distribution is Normal.		
b. Calculated from data.		
c. Lilliefors Significance Correction.		

Data primer yang diolah SPSS 25, 2024

Berdasarkan hasil uji normalitas dengan menggunakan uji Kolmogrov-Smirnov diketahui bahwa nilai signifikansi sebesar $0,081 > 0,05$. Untuk itu hasil dari uji ini menunjukkan bahwa data berdistribusi normal.

b. Uji Multikolinearitas

Tabel 4.9 Uji Multikolinearitas

Coefficients^a			
Model		Collinearity Statistics	
		Tolerance	VIF
1	(Constant)		
	Lokasi Usaha	.961	1.041
	Pengalaman Usaha	.943	1.061
	Pengelolaan Pasar	.990	1.010
	Jam Kerja	.962	1.039
a. Dependent Variable: Pendapatan Pedagang			

Data primer yang diolah SPSS 25, 2024

Diketahui dari tabel diatas menunjukkan hasil uji multikolinearitas yang menunjukkan nilai VIF variabel Lokasi Usaha (X1) sebesar 1,041, variabel Pengalaman Usaha (X2) sebesar 1,061, variabel Pengelolaan Pasar (X3) sebesar 1,010 dan variabel Jam Kerja (X4) sebesar 1,039. Untuk itu hal ini menunjukkan bahwa nilai Tolerance > 0,10 yang menunjukkan bahwa tidak terjadi multikolinearitas.

c. Uji Heteroskedastisitas

Tabel 4.10 Uji Heteroskedastisitas

Coefficients ^a		
Model		Sig.
1	(Constant)	.004
	Lokasi Usaha	.635
	Pengalaman Usaha	.234
	Pengelolaan Pasar	.283
	Jam Kerja	.522
a. Dependent Variable: ABS RES		

Data primer yang diolah SPSS 25, 2024

Diketahui dari tabel diatas menunjukkan hasil uji heteroskedastisitas yang menunjukkan nilai signifikasi variabel Lokasi Usaha (X1) sebesar 0,635, variabel Pengalaman Usaha (X2) sebesar 0,234, variabel Pengelolaan Pasar (X3) sebesar 0,283 dan variabel Jam Kerja (X4) sebesar 0,522. Untuk itu hal ini menunjukkan bahwa nilai signifikasi > 0,05 yang menunjukkan bahwa tidak adanya gejala heteroskedastisitas.

d. Uji Linieritas

Tabel 4.11 Uji Linearitas Lokasi Usaha-Pendapatan Pedagang

ANOVA Table				
			F	Sig.
Pendapatan Pedagang * Lokasi Usaha	Between Groups	(Combined)	.904	.635
		Linearity	.217	.642
		Deviation from Linearity	.922	.604

	Within Groups		
	Total		

Data primer yang diolah SPSS 25, 2024

Diketahui dari tabel diatas menunjukkan hasil uji linearitas dari variabel lokasi usaha besarnya nilai Sig. Deviation from linearity sebesar $0,604 > 0,05$ yang menunjukkan terdapat hubungan yang linear antara variabel lokasi usaha dengan pendapatan pedagang.

Tabel 4.12 Uji Linearitas Pengalaman Usaha-Pendapatan Pedagang

ANOVA Table				
			F	Sig.
Pendapatan Pedagang * Pengalaman Usaha	Between Groups	(Combined)	2.800	.000
		Linearity	23.537	.000
		Deviation from Linearity	1.763	.127
	Within Groups			
	Total			

Data primer yang diolah SPSS 25, 2024

Diketahui dari tabel diatas menunjukkan hasil uji linearitas dari variabel lokasi usaha besarnya nilai Sig. Deviation from linearity sebesar $0,127 > 0,05$ yang menunjukkan terdapat hubungan yang linear antara variabel pengalaman usaha dengan pendapatan pedagang.

Tabel 4.13 Uji Linearitas Pengelolaan Pasar--Pendapatan Pedagang

ANOVA Table				
			F	Sig.
Pendapatan Pedagang * Pengelolaan Pasar	Between Groups	(Combined)	1.234	.195
		Linearity	6.841	.010
		Deviation from Linearity	1.053	.399
	Within Groups			
	Total			

Data primer yang diolah SPSS 25, 2024

Diketahui dari tabel diatas menunjukkan hasil uji linearitas dari variabel lokasi usaha besarnya nilai Sig. Deviation from linearity sebesar $0,399 > 0,05$ yang menunjukkan terdapat hubungan yang linear antara variabel pengelolaan pasar dengan pendapatan pedagang.

Tabel 4.14 Uji Linearitas Jam Kerja-Pendapatan Pedagang

ANOVA Table				
			F	Sig.
Pendapatan Pedagang * Jam Kerja	Between Groups	(Combined)	8.910	.000
		Linearity	41.489	.000
		Deviation from Linearity	.765	.549
	Within Groups			
	Total			

Data primer yang diolah SPSS 25, 2024

Diketahui dari tabel diatas menunjukkan hasil uji linearitas dari variabel lokasi usaha besarnya nilai Sig. Deviation from linearity sebesar $0,549 > 0,05$ yang menunjukkan terdapat hubungan yang linear antara variabel jam kerja dengan pendapatan pedagang.

3. Analisis Data

a. Analisis Regresi Linear Berganda

Tabel 4.15 Regresi Linear Berganda

Coefficients ^a			
Model		Unstandardized Coefficients	
		B	Std. Error
1	(Constant)	-63484.382	57533.421
	Lokasi Usaha	-1173.927	828.869
	Pengalaman Usaha	4368.957	1066.827
	Pengelolaan Pasar	1569.880	536.490
	Jam Kerja	32161.289	5290.984

a. Dependent Variable: Pendapatan Pedagang

Data primer yang diolah SPSS 25, 2024

Persamaan regresi linear berganda sebagai berikut:

$$Y = \alpha + b_1 X_1 + b_2 X_2 + b_3 X_3 + b_4 X_4 + e$$

Keterangan:

Y = Pendapatan Pedagang

X1 = Variabel Lokasi Usaha

X2 = Variabel Pengalaman Usaha

- X_3 = Variabel Pengelolaan Pasar
 X_4 = Variabel Jam Kerja
 α = Konstanta (nilai Y jika $X_1 X_2 X_3 X_4 = 0$)
 b_1 = Koefisien regresi X_1
 b_2 = Koefisien regresi X_2
 b_3 = Koefisien regresi X_3
 b_4 = Koefisien regresi X_4
 e = error

Hasil persamaan dari regresi linear berganda tersebut, yaitu:

$$Y = -63484,382 - 1173,927 X_1 + 4368,957 X_2 + 1569,880 X_3 + 32161,289 X_4$$

- 1) Konstanta $\alpha = -63484,382$, ketika variabel Lokasi Usaha (X_1), variabel Pengalaman Usaha (X_2), variabel Pengelolaan Pasar (X_3) dan variabel Jam Kerja (X_4) secara bersama-sama bernilai = 0 (konstan), maka variabel Pendapatan Pedagang (Y) menurun 63484,382 rupiah (Rp).
- 2) Koefisien $b_1 = -1173,927$, ketika nilai koefisien variabel Lokasi Usaha (X_1) menunjukkan nilai negatif maka dapat diartikan jika variabel Lokasi Usaha (X_1) meningkat 1 satuan, maka variabel Pendapatan Pedagang (Y) menurun 1173,927 satuan.
- 3) Koefisien $b_2 = 4368,957$, ketika nilai koefisien variabel Pengalaman Usaha (X_2) menunjukkan nilai positif maka dapat diartikan jika variabel Pengalaman Usaha (X_2) meningkat sebesar 1 satuan, maka variabel Pendapatan Pedagang (Y) meningkat 4368,957 satuan.
- 4) Koefisien $b_3 = 1569,880$, ketika nilai koefisien variabel Pengelolaan Pasar (X_3) menunjukkan nilai positif maka dapat diartikan jika variabel Pengelolaan Pasar (X_3) meningkat sebesar 1 satuan, maka variabel Pendapatan Pedagang (Y) meningkat 1569,880 satuan.
- 5) Koefisien $b_4 = 32161,289$, ketika nilai koefisien variabel Jam Kerja (X_4) menunjukkan nilai positif maka dapat diartikan jika variabel Jam Kerja (X_4) meningkat 1 jam, maka variabel Pendapatan Pedagang (Y) meningkat 32161,289 jam.

b. Uji Parsial (t)

Tabel 4.16 Uji Parsial (t)

Coefficients ^a			
Model		t	Sig.
1	(Constant)	-1.103	.271
	Lokasi Usaha	-1.416	.158
	Pengalaman Usaha	4.095	.000
	Pengelolaan Pasar	2.926	.004
	Jam Kerja	6.079	.000

a. Dependent Variable: Pendapatan Pedagang

Data primer yang diolah SPSS 25, 2024

Untuk menguji hipotesis ini maka menggunakan t hitung dengan formula t tabel, yaitu:

$$t = (a/2; n-k-1)$$

$$t = (0,05/2; 222-5-1)$$

$$t = (0,025; 216)$$

$$t = 1.971$$

Selanjutnya untuk itu hasil uji parsial (t) sebagai berikut:

1) Hipotesis Pertama (H1)

Berdasarkan nilai signifikansi bagi pengaruh Lokasi Usaha (X1) terhadap Pendapatan Pedagang (Y) sebesar $0,158 > 0,05$ dengan nilai t_{hitung} sebesar $-1,416 < 1,971 t_{tabel}$ yang dapat disimpulkan bahwa **H1 ditolak**.

2) Hipotesis Kedua (H2)

Berdasarkan nilai signifikansi bagi pengaruh Pengalaman Usaha (X2) terhadap Pendapatan Pedagang (Y) sebesar $0,000 < 0,05$ dengan nilai t_{hitung} sebesar $4,095 > 1,971 t_{tabel}$ yang dapat disimpulkan bahwa **H2 diterima**.

3) Hipotesis Ketiga (H3)

Berdasarkan nilai signifikansi bagi pengaruh Pengelolaan Pasar (X3) terhadap Pendapatan Pedagang (Y) sebesar $0,004 < 0,05$ dengan nilai

t_{hitung} sebesar $2,926 > 1,971 t_{tabel}$ yang dapat disimpulkan bahwa **H3 diterima**.

4) Hipotesis Keempat (H4)

Berdasarkan nilai signifikansi bagi pengaruh Jam Kerja (X4) terhadap Pendapatan Pedagang (Y) sebesar $0,000 < 0,05$ dengan nilai t_{hitung} sebesar $6,079 > 1,971 t_{tabel}$ yang dapat disimpulkan bahwa **H4 diterima**.

c. Uji Simultan (F)

Tabel 4.17 Uji Simultan

ANOVA ^a			
Model		F	Sig.
1	Regression	18.312	.000 ^b
	Residual		
	Total		
a. Dependent Variable: Pendapatan Pedagang			
b. Predictors: (Constant), Jam Kerja, Pengelolaan Pasar, Lokasi Usaha, Pengalaman Usaha			

Data primer yang diolah SPSS 25, 2024

Hasil dari F_{tabel} menggunakan 5%, yaitu:

$$df1 = k-1$$

$$df1 = 5-1 = 4$$

$$df2 = n-k$$

$$df2 = 222-5 = 217$$

F_{tabel} 0.05 (4;217), yaitu 2.413.

Diketahui dari tabel diatas diketahui F_{hitung} $18,312 > F_{tabel}$ 2.413 dan nilai signifikansi $0,000 < 0,05$, maka **H5 diterima**. Untuk itu dapat diartikan bahwa variabel independen berpengaruh signifikan terhadap variabel dependen.

d. Uji R^2_{Adj} (Koefisien Determinasi)

Tabel 4.18 Uji R^2_{Adj} (Koefisien Determinasi)

Model Summary ^b				
Model	R	R Square	Adjusted R Square	Std. Error of the Estimate
1	.502 ^a	.252	.239	109793.016
a. Predictors: (Constant), Jam Kerja, Pengelolaan Pasar, Lokasi Usaha, Pengalaman Usaha				
b. Dependent Variable: Pendapatan Pedagang				

Data primer yang diolah SPSS 25, 2024

Diketahui berdasarkan hasil uji R^2_{Adj} (Koefisien Determinasi) yang dilakukan menunjukkan nilai sebesar 0,239 (23,9%). Dengan demikian dapat diketahui bahwa variabel Lokasi Usaha (X1), variabel Pengalaman Usaha (X2), variabel Pengelolaan Pasar (X3) dan variabel Jam Kerja (X4) berpengaruh signifikan terhadap pendapatan pedagang dengan persentase 23,9% sedangkan sisanya 76,1% dipengaruhi oleh faktor-faktor lain yang diteliti dalam penelitian lain. Seperti halnya modal kerja, lama usaha (Lantang & Kirana, 2022), kualitas produk (Chairunman, dkk, 2023) serta sumber daya pedagang (Qamariyah, 2022)

D. Pembahasan Hasil Penelitian

1. Pengaruh Lokasi Usaha terhadap Pendapatan Pedagang setelah Adanya Revitalisasi di Pasar Manis Purwokerto

Ditunjukkan dalam pengujian hipotesis dengan menggunakan analisis regresi linear berganda menghasilkan sejumlah nilai signifikansi bagi pengaruh Lokasi Usaha (X1) terhadap Pendapatan Pedagang (Y) sebesar $0,158 > 0,05$ dengan nilai t_{hitung} sebesar $-1,416 < 1,971 t_{tabel}$. Hal ini menunjukkan lokasi usaha tidak berpengaruh positif terhadap pendapatan pedagang setelah adanya revitalisasi di Pasar Manis Purwokerto sehingga dapat disimpulkan bahwa **H1 ditolak**.

Berdasarkan hasil tersebut diketahui dalam teori strukturasi berkaitan dengan bagaimana struktur sosial dan tindakan individu saling berinteraksi

dalam membentuk realitas sosial. Dalam istilah Giddens pelaku (*action*) dan struktur (institusi) tidak dapat terpisah sehingga dikatakan sebagai dualitas. Hal ini sesuai dengan teori tersebut di mana suatu lokasi usaha ini tersusun atas struktur yang melibatkan tindakan sosial yang ada. Pasar Manis Purwokerto sendiri menyusun lokasi usaha sesuai dengan jenis dagangannya untuk mempermudah para konsumen dalam menemukan produk ataupun jasa yang diperlukan. Begitupun bagi pedagang Pasar Manis supaya dapat menyeimbangkan harga yang ada sesuai dengan jenis dagangan. Diketahui dari teori Market Area yang dijelaskan oleh August Losch yang menyatakan lokasi usaha memiliki pengaruh dalam mendatangkan konsumen sehingga mampu meningkatkan suatu pendapatan. Terutama lokasi usaha yang berada di sekitar pasar memiliki peluang besar dalam menyerap konsumen. Selanjutnya dari M. Abdul Mannan menjelaskan terkait distribusi pendapatan dalam Islam yang memperhatikan faktor lokasi usaha. Adanya lokasi yang strategis akan membantu dalam meningkatkan akses pasar yang berpengaruh langsung terhadap pendapatan. Bahkan dengan terjadinya pendistribusian pendapatan yang baik akan menghasilkan kesejahteraan di dalamnya. Hal ini menunjukkan teori yang dijelaskan dengan hasil yang menunjukkan lokasi usaha tidak berpengaruh.

Sesuai dengan hasil hipotesis ditunjukkan dengan hasil kuesioner melalui pertanyaan terbuka dan wawancara terhadap pedagang dari beberapa diantaranya responden dengan nomor 26, 24, 66, 113 dan 212 . bahwasanya lokasi usaha yang strategis belum tentu menjamin pendapatan yang diperoleh. Hal ini dikarenakan lokasi usaha dapat dikenali oleh para konsumen dengan baik sesuai dengan jenis dagangan. Pada dasarnya konsumen sendiri lebih mencari lokasi usaha yang sudah dikenal maupun lokasi usaha yang memiliki jenis dagangan sesuai dengan kriteria dari konsumen. Selain itu lokasi usaha yang tidak strategis, terutama yang kurang terjangkau dari pintu masuk.

Hal ini selaras dengan penelitian yang dilakukan oleh (Meilinda & Mahmud, 2020) di mana dalam penelitian tersebut menunjukkan bahwasanya lokasi usaha tidak berpengaruh terhadap pendapatan. Hal ini ditunjukkan

dalam penelitian tersebut t_{hitung} 0.683 dengan signifikansi $0.497 > 0.05$. Selain itu hasil ini juga tidak sesuai dengan penelitian yang dilakukan oleh (Prihatminingtyas, 2019). Pada penelitian tersebut menunjukkan nilai signifikansi $0.036 < 0.05$ dengan t_{hitung} $2.222 > 2.05954$ t_{tabel} yang menunjukkan adanya pengaruh lokasi usaha terhadap pendapatan.

2. Pengaruh Pengalaman Usaha terhadap Pendapatan Pedagang setelah Adanya Revitalisasi di Pasar Manis Purwokerto

Ditunjukkan dalam pengujian hipotesis dengan menggunakan analisis regresi linear berganda menghasilkan sejumlah nilai signifikansi bagi pengaruh Pengalaman Usaha (X2) terhadap Pendapatan Pedagang (Y) sebesar $0,000 < 0,05$ dengan nilai t_{hitung} sebesar $4,095 > 1,971$ t_{tabel} . Hal ini menunjukkan pengalaman usaha berpengaruh positif terhadap pendapatan pedagang setelah adanya revitalisasi di Pasar Manis Purwokerto sehingga dapat disimpulkan bahwa **H2 diterima**.

Berdasarkan hasil tersebut diketahui dalam teori strukturasi berkaitan dengan praktik sosial. Hal ini ditunjukkan dengan adanya tindakan yang secara berulang-ulang sehingga menciptakan suatu struktur. Adanya berbagai pengalaman yang dimiliki oleh pedagang mampu memahami bentuk dinamika pasar. Hal ini sesuai dengan teori tersebut di mana dengan pemahaman dinamika yang ada dalam pasar menjadikan pengalaman yang dimiliki menjadi solusi dalam meningkatkan pendapatan. Ibnu Khaldun menjelaskan bahwa adanya pengalaman memberikan suatu pendidikan baru terutama dalam suatu profesi untuk memperoleh rezeki. Adanya pengalaman ini memberikan suatu proses dalam menangkap, menyerap serta menghayati segala proses yang dialami. Dengan begitu pengalaman ini mampu memberikan solusi maupun cara dalam menghadapi suatu hal, salah satunya pendapatan. Selanjutnya dalam landasan teologis M. Abdul Mannan menjelaskan suatu pengalaman serta keterampilan berperan penting dalam pendistribusian pendapatan. Pada dasarnya hal tersebut nantinya membantu dalam kontribusi dengan mengefisiensi maupun memberikan inovasi dalam kegiatan di dalamnya. Adanya pemahaman yang baik akan hal tersebut

nantinya akan membantu dalam meningkatkan pendapatan dalam mencapai kesejahteraan. Sesuai dengan hasil hipotesis ditunjukkan dengan hasil kuesioner melalui pertanyaan terbuka dan wawancara terhadap pedagang dengan nomor responden beberapa diantaranya yaitu 13, 14, 15, 28, 41, 54, 71 dan 221. Telah dijelaskan oleh beberapa pedagang yang menyatakan bahwa pengalaman usaha sangat membantu dalam memperoleh pendapatan. Dari adanya pengalaman usaha ini memberikan keefektifitasan dalam pekerjaan. Selain itu juga mampu memberikan komunikasi yang baik dalam kegiatan perdagangan. Untuk itu hal positif yang dapat diberikan yaitu mampu mengenali peluang yang ada serta dapat bersaing dengan baik.

Hal ini selaras dengan penelitian yang dilakukan oleh (Putra & Kartika, 2019) yang menunjukkan nilai signifikansi $0.000 < 0.05$ dengan nilai koefisien 0.164 yang menunjukkan adanya pengaruh pengalaman usaha terhadap pendapatan. Selain itu hasil ini juga tidak sesuai dengan penelitian yang dilakukan oleh (Sunaryono, Saputro & Sulistyowati, 2021) di mana dalam penelitian tersebut menunjukkan bahwasanya pengalaman usaha tidak berpengaruh terhadap pendapatan. Ditunjukkan dalam hasil pembahahasan bahwasanya nilai signifikansi pengalaman sebesar 0.286 lebih besar dengan alpha 5%.

3. Pengaruh Pengelolaan Pasar terhadap Pendapatan Pedagang setelah Adanya Revitalisasi di Pasar Manis Purwokerto

Ditunjukkan dalam pengujian hipotesis dengan menggunakan analisis regresi linear berganda menghasilkan sejumlah nilai signifikansi bagi pengaruh Pengelolaan Pasar (X3) terhadap Pendapatan Pedagang (Y) sebesar $0,004 < 0,05$ dengan nilai t_{hitung} sebesar $2,926 > 1,971 t_{tabel}$ yang dapat disimpulkan bahwa **H3 diterima**.

Berdasarkan hasil tersebut diketahui dalam teori strukturasi berkaitan dengan *rules* dan *resources*. Keterkaitan antara dua hal tersebut menciptakan strukturasi sosial dalam pengelolaan pasar. Hal ini sesuai dengan teori tersebut di mana pengelolaan juga dapat tercipta dari pedagang itu sendiri. Dapat dilihat ketika pengelolaan yang baik, pemanfaatan jaringan serta

sumber daya yang ada maka akan membantu meningkatkan pendapatan pasar. Dijelaskan juga oleh Ibnu Taimiyah yang menunjukkan bahwa pemerintah memiliki peran penting dalam pengelolaan pasar. Pengelolaan yang dilakukan ini pada dasarnya akan tertuju terhadap penentuan harga untuk memperbaiki mekanisme yang ada dipasar. Hal ini dilakukan supaya tidak terjadinya kesenjangan pendapatan dengan menyesuaikan harga bagi setiap pedagang sejenis. M. Abdul Mannan telah menjelaskan pengelolaan pasar memiliki pengaruh besar dalam pendistribusian pendapatan. Hal ini ditinjau dari praktik pengelolaan yang baik akan menjauhkan dari berbagai hal yang merugikan. Ditinjau dari sisi lainnya pengelolaan pasar tersebut juga akan mencapai kesejahteraan bagi para pedagang yang dipengaruhi besarnya pendapatan yang diperoleh.

Sesuai dengan hasil hipotesis ditunjukkan dengan hasil kuesioner melalui pertanyaan terbuka dan wawancara oleh beberapa responden nomor 2, 12, 17, 18, 30 dan 104 . Dapat dikatakan pengelolaan sudah baik dari petugas pasar yang tanggap atas suatu permasalahan yang ada. Selain itu dari fasilitas yang diberikan oleh pasar juga menunjukkan adanya pengelolaan pasar yang baik dengan tersusun secara rapi dan lengkapnya fasilitas yang ada. Hal ini selaras dengan penelitian yang dilakukan oleh (Sofiati & Murniawaty, 2019). Penelitian tersebut menunjukkan $t_{hitung} 2.242 > 1.988 t_{tabel}$ yang menunjukkan adanya pengaruh pengelolaan pasar terhadap pendapatan. Selain itu hasil ini juga tidak sesuai dengan penelitian yang dilakukan oleh (Suharyadi, Martiwi & Karlina, 2018) di mana dalam penelitian tersebut menunjukkan bahwasanya suatu pengelolaan tidak berpengaruh terhadap pendapatan sesuai dengan hasil penelitian tersebut dijelaskan bahwa nilai t atau signifikansi sebesar $0.118 > 0.05$.

4. Pengaruh Jam Kerja terhadap Pendapatan Pedagang setelah Adanya Revitalisasi di Pasar Manis Purwokerto

Ditunjukkan dalam pengujian hipotesis dengan menggunakan analisis regresi linear berganda menghasilkan sejumlah nilai signifikansi bagi pengaruh Jam Kerja (X4) terhadap Pendapatan Pedagang (Y) sebesar $0,000 < 0,05$

dengan nilai t_{hitung} sebesar $6,079 > 1,971 t_{tabel}$ yang dapat disimpulkan bahwa **H4 diterima.**

Berdasarkan hasil tersebut diketahui dalam teori strukturasi memperkenalkan konsep reflektivitas. Hal ini sesuai dengan teori tersebut di mana mampu menjadikan pedagang untuk menyesuaikan waktu atau jam kerja yang fleksibel sesuai dengan bentuk pola permintaan pasar. Selain itu pasar sendiri memberi kebebasan lamanya jam kerja bagi pedagang dengan disesuaikan kondisi individu yang menjadikan pedagang mampu memaksimalkan pendapatan. Dijelaskan oleh Ibnu Taimiyah yang menjelaskan bahwasanya pendapatan yang diperoleh pedagang akan ditentukan dengan lamanya kegiatan tawar-menawar. Hal ini dikarenakan lamanya jam kerja mampu menghasilkan jumlah konsumen yang akan datang. Adanya hari libur seperti weekend ataupun hari libur nasional mampu menunjang pendapatan pedagang. Salah satunya seperti pedagang lontong dan kupa yang mampu meningkatkan pendapatan ketika hari raya Idul Fitri dan Idul Adha. Berkaitan dengan produktivitas yang tinggi akan berbanding lurus dengan penggunaan jam kerja yang dikelola dengan baik. Hal ini dijelaskan oleh M. Abdul Mannan mengenai jam kerja memiliki keterkaitan dengan distribusi pendapatan. Adanya produktivitas yang baik tersebutlah akan mempengaruhi besarnya total pendapatan yang diperoleh.

Sesuai dengan hasil analisis berdasarkan pertanyaan terbuka dan wawancara dari beberapa responden dengan nomor 1, 9, 10, 17, 164 dan 210. Hasil tersebut menunjukkan bahwa jam kerja mampu berpengaruh terhadap pendapatan dengan memperhatikan peluang yang ada. Seperti halnya pada hari raya. Selain itu adanya waktu lebih ataupun hari libur menunjukkan peningkatan jumlah kunjungan para konsumen. Hasil ini sesuai dengan penelitian yang dilakukan oleh (Nursyamsu, dkk 2020) yang menunjukkan jam kerja berpengaruh terhadap pendapatan. Berdasarkan hasil penelitian tersebut menunjukkan t_{hitung} $4.042 > 1.667 t_{tabel}$. Selain itu hasil ini juga tidak sesuai dengan penelitian yang dilakukan oleh (Prihatminingtyas, 2019) yang menunjukkan nilai signifikansi $0.839 > 0.05$ dengan t_{hitung} $0.205 < 2.05954$

t_{tabel} yang menunjukkan tidak adanya pengaruh jam kerja terhadap pendapatan.

5. Pengaruh Lokasi Usaha, Pengalaman Usaha, Pengelolaan Pasar dan Jam Kerja terhadap Pendapatan Pedagang setelah Adanya Revitalisasi di Pasar Manis Purwokerto

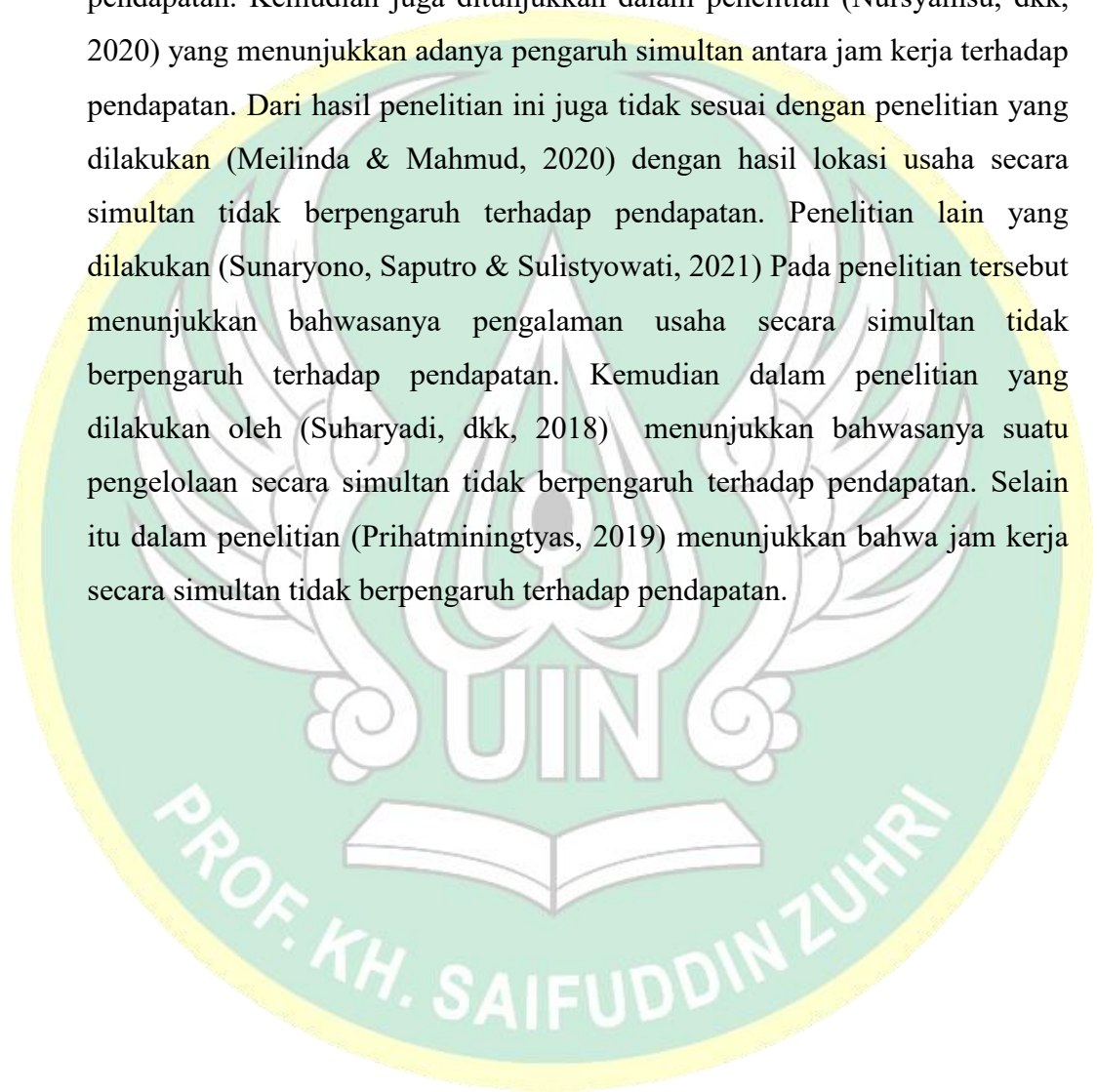
Ditunjukkan dalam pengujian hipotesis dengan menggunakan analisis regresi linear berganda diketahui nilai $F_{\text{hitung}} 18,312 > F_{\text{tabel}} 2,413$ dan nilai signifikansi $0,000 < 0,05$. Untuk itu dapat diartikan bahwa variabel independen berpengaruh signifikan terhadap variabel dependen, maka **H5 diterima**.

Berdasarkan hasil tersebut secara keseluruhan menjadikan teori struktrasi mampu memberikan suatu kerangka kerja. Oleh karena itu, kerangka tersebut mampu memberikan pemahaman mengenai dualitas struktur, praktik sosial, interaksi agen dan struktur serta bentuk reflektivitas. Selain itu juga menunjukkan bahwasanya dari indikator baik lokasi usaha, pengalaman usaha, pengelolaan pasar dan jam kerja memiliki keterkaitan dalam mempengaruhi pendapatan pedagang. Dapat diambil kesimpulan bahwa teori berkenaan dengan distribusi pendapatan yang dijelaskan oleh M. Abdul Mannan menunjukkan beberapa faktor, yaitu lokasi usaha, pengalaman usaha, pengelolaan pasar, dan jam kerja saling memiliki keterkaitan dalam mempengaruhi pendapatan. Keseluruhan faktor tersebut mampu menyesuaikan dengan prinsip keadilan dalam distribusi pendapatan yang ditekankan dalam ekonomi Islam.

Untuk itu hasilnya sesuai dengan kuesioner yang dapat diketahui melalui pertanyaan terbuka dan wawancara terhadap beberapa pedagang dengan nomor responden 10, 28, 29, dan 199. Banyaknya hasil wawancara ditemukan dari beberapa mayoritas pedagang beranggapan bahwa suatu besarnya pendapatan diperoleh dari besarnya konsumen yang datang. Dengan begitu ketika jumlah konsumen yang datang semakin besar maka akan menjadikan banyaknya kegiatan tawar-menawar ataupun jual beli yang terjadi antara pedagang dan konsumen. Hal ini menunjukkan secara tidak langsung mampu meningkatkan besarnya suatu pendapatan. Selain itu juga dengan

adanya revitalisasi menjadikan kondisi pasar yang lebih baik dari sebelumnya sehingga mampu menjadi daya tarik bagi para konsumen.

Hal ini selaras dengan penelitian yang dilakukan oleh (Sofiati & Murniawaty, 2019) yang menunjukkan adanya pengaruh secara simultan antara lokasi usaha, pengalaman usaha dan pengelolaan pasar terhadap pendapatan. Kemudian juga ditunjukkan dalam penelitian (Nursyamsu, dkk, 2020) yang menunjukkan adanya pengaruh simultan antara jam kerja terhadap pendapatan. Dari hasil penelitian ini juga tidak sesuai dengan penelitian yang dilakukan (Meilinda & Mahmud, 2020) dengan hasil lokasi usaha secara simultan tidak berpengaruh terhadap pendapatan. Penelitian lain yang dilakukan (Sunaryono, Saputro & Sulistyowati, 2021) Pada penelitian tersebut menunjukkan bahwasanya pengalaman usaha secara simultan tidak berpengaruh terhadap pendapatan. Kemudian dalam penelitian yang dilakukan oleh (Suharyadi, dkk, 2018) menunjukkan bahwasanya suatu pengelolaan secara simultan tidak berpengaruh terhadap pendapatan. Selain itu dalam penelitian (Prihatminingtyas, 2019) menunjukkan bahwa jam kerja secara simultan tidak berpengaruh terhadap pendapatan.



BAB V

PENUTUP

A. Kesimpulan

Berdasarkan hasil dari analisis serta pembahasan yang dilaksanakan dalam penelitian ini, maka dapat ditarik kesimpulan diantaranya sebagai berikut:

1. Lokasi usaha (X1) tidak berpengaruh positif terhadap pendapatan pedagang (Y). Hal ini dikarenakan para pedagang kurang memperhatikan lokasi usaha. Dimana dari banyaknya pedagang hanya bergantung terhadap pelanggan yang sudah mengenal usahanya tersebut tanpa memperhatikan sesuai tidaknya lokasi usaha yang dimiliki. Pada dasarnya telah dijelaskan oleh M. Abdul Mannan bahwasanya dalam distribusi pendapatan dalam Islam harus memperhatikan faktor lokasi usaha. Adanya lokasi yang strategis akan membantu dalam meningkatkan akses pasar yang berpengaruh langsung terhadap pendapatan. Bahkan dengan terjadinya pendistribusian pendapatan yang baik akan menghasilkan kesejahteraan di dalamnya.
2. Pengalaman usaha (X2) berpengaruh positif terhadap pendapatan pedagang (Y). Hal ini sesuai dengan M. Abdul Mannan yang menjelaskan suatu pengalaman serta keterampilan berperan penting dalam pendistribusian pendapatan. Pada dasarnya hal tersebut nantinya membantu dalam kontribusi dengan mengefisiensi maupun memberikan inovasi dalam kegiatan di dalamnya. Adanya pemahaman yang baik akan hal tersebut nantinya akan membantu dalam meningkatkan pendapatan dalam mencapai kesejahteraan. Hasil ini ditunjukkan dengan banyaknya pedagang yang memiliki pengalaman dari lamanya waktu bekerja, seperti halnya para pedagang di Pasar Manis Purwokerto yang sudah ada baik sebelum revitalisasi hingga saat ini yang sudah mengalami revitalisasi.
3. Pengelolaan Pasar (X3) berpengaruh positif terhadap pendapatan pedagang (Y). M. Abdul Mannan telah menjelaskan pengelolaan pasar memiliki pengaruh besar dalam pendistribusian pendapatan. Hal ini ditinjau dari praktik pengelolaan yang baik akan menjauhkan dari berbagai hal yang merugikan.

Ditinjau dari sisi lainnya pengelolaan pasar tersebut juga akan mencapai kesejahteraan bagi para pedagang yang dipengaruhi besarnya pendapatan yang diperoleh. Hal ini sesuai dengan penghargaan yang dimiliki oleh Pasar Manis Purwokerto sebagai pengelolaan pasar terbaik tingkat nasional. Selain itu banyaknya pedagang yang menyatakan adanya tanggapan cepat dari pihak pasar terhadap permasalahan yang ada.

4. Jam kerja (X4) berpengaruh positif terhadap pendapatan pedagang (Y). Hal ini dijelaskan oleh M. Abdul Mannan mengenai jam kerja memiliki keterkaitan dengan distribusi pendapatan. Adanya produktivitas yang baik tersebutlah akan mempengaruhi besarnya total pendapatan yang diperoleh. Ditunjukkan dari setiap pedagang Pasar Manis Purwokerto memperoleh kebebasan jam kerja yang dapat disesuaikan dengan kondisi pedagang.
5. Lokasi usaha (X1), pengalaman usaha (X2), pengelolaan pasar (X3) dan jam kerja (X4) berpengaruh signifikan terhadap pendapatan pedagang (Y). Dapat diambil kesimpulan bahwa teori berkenaan distribusi pendapatan yang dijelaskan oleh M. Abdul Mannan menunjukkan beberapa faktor, yaitu lokasi usaha, pengalaman usaha, pengelolaan pasar, dan jam kerja saling memiliki keterkaitan dalam mempengaruhi pendapatan. Keseluruhan faktor tersebut mampu menyesuaikan dengan prinsip keadilan dalam distribusi pendapatan yang ditekankan dalam ekonomi Islam.

B. Saran

Berdasarkan hasil penelitian, berikut beberapa saran yang dapat diberikan diantaranya sebagai berikut:

1. Bagi Pasar Manis Purwokerto diharapkan mampu meningkatkan kesejahteraan pedagang. Salah satunya dengan memperbaiki ataupun mengevaluasi berbagai bentuk program pengelolaan di Pasar Manis Purwokerto. Hal ini sebagai bentuk upaya agar tidak dapat kesenjangan pendapatan di Pasar Manis Purwokerto.
2. Bagi pedagang Pasar Manis Purwokerto diharapkan mampu lebih meningkatkan sistem penjualan salah satunya menyesuaikan dengan

perkembangan zaman yang ada dengan menambah platform media sosial untuk memperkenalkan jenis dagangan yang diperjual belikan.

3. Bagi peneliti selanjutnya diharapkan mampu menambahkan variabel lain selain dari variabel yang ada dalam penelitian ini. Variabel lainnya yang dapat ditambahkan oleh peneliti selanjutnya seperti modal usaha, lama usaha, kualitas produk dan sumber daya pedagang.



DAFTAR PUSTAKA

- Achmad, Z.A. (2020). Anatomi Teori Strukturasi dan Ideologi Jalan Ketiga Anthony Giddens. *Jurnal Translitera*, 9(2), 57.
- Adim, A. (2021). Pandangan Ibnu Taimiyah Perspektif Ekonomi Islam. *Jurnal Ekonomi Syariah Darussalam*, 2(2), 36-37.
- Agus, Z. (2020). Pendidikan Islam dalam Perspektif Ibnu Khaldun. *RAUHDAH Jurnal Tarbiyah Islamiyah*, 5(1), 102-103.
- Aji, A.W. & Listyaningrum, S.P. (2021). Pengaruh Modal Usaha, Lokasi Usaha, dan Teknolohi Informasi terhadap Pendapatan UMKM di Kabupaten Bantul. *JIAI (Jurnal Ilmiah Akuntansi Indonesia)*, 6(1), 92-93.
- Alkumairoh, A.F. & Warsitasari, W.D. (2022). Pengaruh Modal Usaha, Jam Kerja dan Lama Usaha terhadap Pendapatan Usaha Mikro Kecil Menengah Pedagang Pasar Gambar Kecamatan Wonodadi Kabupaten Blitar. *Jurnal Penelitian Mahasiswa Ilmu Sosial, Ekonomi, dan Bisnis Islam (SOSEBI)*, 2(2), 207.
- Anggraini, F.D.P., Aprianti, Setyawati, V.A.V., & Hartanto, A.A. (2022). Pembelajaran Statistika Menggunakan Software SPSS untuk Uji Validitas dan Reliabilitas. *Jurnal Basicedu*, 6(4), 6492-6493.
- Anggraini, W., Kurniawan, F., Susilawati., & Hasna, A. (2020). Validitas dan Reliabilitas Instrumen Teori Pilihan Karir Holland di Indonesia. *Bulletin of Counseling and Psychotherapy*, 2(2), 68-69.
- Arifin, M. (2021). Revitalisasi Pasar Rakyat dalam Upaya Peningkatan Sosial Ekonomi Pedagang dan Eksistensi Pasar di Pasar Mandalika Kota Mataram. *Jurnal Lentera*, 20(2), 259.
- Azmi, R.H. & Karsa, S.I. (2022). Hubungan Promosi Penjualan dengan Keputusan Pembelian Konsumen Saat Pandemi Covid-19. *Jurnal Riset Manajemen Komunikasi*, 2(1), 40.
- Azzahra, L.M. & Kusriani. E. (2023). Pengaruh Pendapatan Pedagang, Jarak Tempuh, dan Tata Letak Kota terhadap Revitalisasi Pasar Bitingan Kabupaten Kudus dalam Perspektif Islam. *Jurnal Ekonomi Akuntansi Manajemen Agribisnis*, 1(1), 6.
- Cahyani, N.M., Suamba, I. K., & Dewi, I.A.L. (2022). Tata Kelola Pasar Tradisional dan Pendapatan Pedagang setelah Adanya Revitalisasi Pasar (Studi Kasus Pasar Kapal Kecamatan Mengwi Kabupaten Badung). *Jurnal Agribisnis dan Agrowisata*, 11(1), 307-310.

- Daunda, E.A.F. & Mariana, A.D. (2024). Feng Shui Studi of Business Premises at Jalan Rumah Sakit, Tasikmalaya. *Jurnal RISA*, 8(2), 162.
- Denanda, N.P., Laila, R.N., & Rismaningtyas, F. (2021). Praktik Sosial Cyber Bullying dalam Jaringan. *Jurnal Analisa Sosiologi*, 10, 79-86.
- Deti, S. (2023). Potensi Pasar Tradisional dalam Meningkatkan Perekonomian Pedagang Muslim (Studi Kasus di Pasar Rabu Kecamatan Galing Kabupaten Sambas). *El-Jizya: Jurnal Ekonomi Islam*, 11(1), 2.
- Efendi, M. (2020). Berjiwa Entrepreneur untuk Meraih Kesuksesan. *Minhaj: Jurnal Ilmu Syariah*, 1(2), 184.
- Engkus. (2020). Implementasi Kebijakan Revitalisasi Pasar Tradisional Sarijadi Kota Bandung. *Jurnal GOVERNANSI*, 6(1), 12.
- Firmansyah, D. & Dede. (2022). Teknik Pengambilan Sampel Umum dalam Metodologi Penelitian: Literature Review. *Jurnal Ilmiah Pendidikan Holistik*, 1(2), 92.
- Hartono, Rudiyanto, M.A., & Asj'ari, F. (2020). Analisa Dampak Revitalisasi Pasar Tradisional terhadap Pendapatan Pedagang Pasar (Studi pada Pasar Tradisional Desa Blubrangsi Kec. Laren Kabupaten Lamongan). *Prive*, 3(2), 73-74.
- Hilyatin, D.L. (2019). Preferensi Permodalan Pedagang Pasar Wage Purwokero, Penguatan Destinasi Keuangan dan Perbankan Syariah VIS A VIS Rentenir di Pasar Tradisional. *El-Jizya: Jurnal Ekonomi Islam*, 7(2), 218.
- Isnaini, F., Hermain, H., & Aslami, N. (2022). Analisis Kepuasan Pelanggan dalam Meningkatkan Pendapatan CV Sagu Basah Pak Udin dalam Perspektif Ekonomi Islam. *Sibatik Journal: Jurnal Ilmiah Bidang Sosial, Ekonomi, Budaya, Teknologi dan Pendidikan*, 2(1), 135.
- Khlimia, A. & Rahmawati, L. (2022). Distribusi Pendapatan Perspektif M. Abdul Mannan dan Realisasinya di Indonesia. *Iqtishadia: Jurnal Ekonomi dan Perbankan Syariah*, 9(1), 39-43.
- Lantang, K. & Kirana, T. (2022). Pengaruh Modal, Jam Kerja, Lama Usaha terhadap Pendapatan Pedagang di Ruang Terbuka (Rth) di Kota Poso. *Ekomen: Jurnal Ilmiah Ekonomen*, 22(2), 10.
- Ma'sumah, S. (2024). Good University Governance dan Komunikasi untuk Meningkatkan Excellent Service dan Kepercayaan Mahasiswa. *MABSYA: Jurnal Manajemen Bisnis Syariah*, 6(1), 33.

- Mawarti, R.D., Laras, T., & Nadia. (2022). Kinerja Karyawan: Dampak Teknologi Informasi dan Lokus of Control dengan Organizational Citizenship Behavior (OCB) sebagai Variabel Mediasi dalam Perspektif Ekonomi Islam (Survei pada Karyawan Perumda PDAM Tirtamarta Kota Yogyakarta). *El-Jizya: Jurnal Ekonomi Islam*, 10(2), 144.
- Pratiwi, K.C. & Kartika, I.N. (2019). Efektivitas Program Revitalisasi Pasar Tradisional dan Dampaknya terhadap Pendapatan Pedagang dan Pengelolaan Pasar Pohgading. *E-Jurnal Ekonomi dan Bisnis Universitas Udayana*, 8(7), 807.
- Purba, D.S., Tarigan, W.J., Sinaga, M., & Tarigan, V. (2021). Pelatihan Penggunaan Software SPSS dalam Pengolahan Regresi Liner Berganda untuk Mahasiswa Fakultas Ekonomi Universitas Simalungun di Masa Pandemi Covid-19. *Jurnal Karya Abdi*, 5(2), 207.
- Puspitaningrum, Y. & Damanuri, A. (2022). Analisis Lokasi Usaha dalam Meningkatkan Keberhasilan Bisnis pada Grosir Berkah Doho Dolopo Madiun. *Niqosiya: Journal of Economics and Business Research*, 2(2), 293-294.
- Putra, K.R.A., Landra, N., & Puspitawati, N.M.D. (2022). Pengaruh Motivasi Kerja dan Pengalaman Kerja terhadap Produktivitas Kerja Karyawan pada LPD Se-Kecamatan Tabanan. *Jurnal Emas*, 3(9), 129.
- Putri, D.A.K., Putri, F.D.W., & Rahmawati, R. (2024). Pemberdayaan Perekonomian Masyarakat Desa Jubung Melalui Pemberdayaan Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM). *JUKERDI: Jurnal Kewirausahaan Cerdas dan Digital*, 1(2), 71.
- Ramadhani, H., Marliyah, & Rahmani, N.A.B. (2024). Analisis Sistem Upah Buruh Harian Lepas dalam Peningkatan Kesejahteraan Buruh di Kota Medan Perspektif Ibnu Taimiyah. *Reslaj: Religion Education Social Laa Roiba Jurnal*, 6(1), 676.
- Ramdani, T. (2019). Persepsi Pedagang Kaki Lima Alun-Alun Kota Pasuruan terhadap Kebijakan Relokasi. *Sosiologi Reflektif*, 4(1), 164-165.
- Ranika, V.G., Mutrofin, A., Waskita, E.A.T., & Nathania, E.C.A. (2024). Usaha Peningkatan Ekonomi Pengrajin Kayu dalam Modernisasi di Desa Balung Tutul, Kec. Balung, Kab. Jember. *TUTURAN: Jurnal Ilmu Komunikasi, Sosial dan Humaniora*, 2(2), 14.
- Reka, D., Mukhzarudfa, & Zulma, G.W.M. (2021). Pengaruh Ukuran Perusahaan, Ukuran Dewan Komisaris dan Pengungkapan Modan Manusia terhadap

- Kinerja Perusahaan di Indonesia. *Ekonomis: Journal of Economics and Business*, 5(2), 530.
- Sakti, T.S. & Fauzi, R.M.Q. (2020). Valuasi Ekonomi Ekowisata Mangrove Banyuurip: Aplikasi Travel Cost Method dan Tinjauannya dalam Perspektif Islam. *Jurnal Ekonomi Syariah Teori dan Terapan*, 7(7), 1200.
- Sari, D.N.P.S. & Astutiningsih, S.E. (2022). Pengaruh Lokasi Usaha, Popularitas Merek, Variasi Produk, Kepercayaan, Gaya Hidup terhadap Minat Beli Ulang Konsumen Aliyah Scraf Tulungagung melalui Budaya. *Jurnal Ilmiah Universitas Muhammadiyah Buton*, 8(2), 366.
- Shafrani, Y.S. & Sochimim. (2022). Perceptual Mapping Warung Makan Unnormal dalam Pasar Warung Makan Kekinian di Purwokerto. *MABSYA: Jurnal Manajemen Bisnis Syariah*, 4(1), 4-5.
- Shashanty, H.K. & Nurhaeni, I.S.A. (2023). Evaluasi Revitaliasi Pasar Rakyat Bung Karno Wonogiri. *Jurnal Administrasi Publik*, 14(1), 54-57.
- Sholikha, A.F. (2019). Pemberdayaan Ekonomi masyarakat Muslim Melalui Kegiatan Jam'iyah Arisan di Desa Jatibogor Kecamatan Suradadi Kabupaten Tegal. *Jurnal Ekonomi Islam*, 7(2), 202.
- Silviana, F., Adnan, M., & Fithriady. (2022). Faktor-Faktor yang Mempengaruhi Pendapatan Usaha Mikro Kecil Menengah di Kota Banda Aceh dalam Perspektif Ekonomi Islam. *Journal of Sharia Economics*, 2(1), 79-80.
- Suardi, D. (2021). Makna Kesejahteraan dalam Sudut Pandang Ekonomi Islam. *ISLAMIC BANKING: Jurnal Pemikiran dan Pengembangan Perbankan Syariah*, 6(2), 328-330.
- Sugiyono. (2022). Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif, dan R&D, *ALFABETA*, Bandung, 100-203.
- Sulasih, Suliyanto, Novandari, W., & Munawaroh, A. (2022). Memprediksi Niat Beli Fashion Melalui Aplikasi Marketplace dengan Theory Planned Behaviour dan Product Knowledge sebagai Variabel Moderasi dengan Analisa Partial Least Square (PLS). *El-Jizya: Jurnal Ekonomi Islam*, 10(1), 9.
- Syafruddin, Asmini, & Pratama, O.S. (2020). Studi Komparasi Pendapatan Pedagang Pasar Kerato sebelum dan setelah Relokasi. *Jurnal Ekonomi dan Bisnis*, 8(3), 161.
- Tambunan, R.T. (2023). Perspektif Imam Al-Ghazali dan Ibnu Taimiyah dalam Konsep Mekanisme Pasar dan Penetapan Harga terhadap Perekonomian

Islam. *MODELING*, 10(3), 657-661.

Widiyanto, T., Nuryanto, & Purnomo, B.C. (2023). Analisis Pasar Sehat di Kabupaten Banyumas, 2022. *Keslingmas*, 42(1), 32-33.

Zuwardi, Syahrin, A., Rayana, M.I., Mainaki, H., & Bilal, M. (2023). Analisis Teori Permintaan, Penawaran, dan Harga menurut Pandangan Ibnu Khaldun. *INNOVATIVE: Journal of Social Science Research*, 3(2), 1320-1321.





LAMPIRAN-LAMPIRAN

Lampiran 1 Kuesioner Penelitian



**KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI
PROFESOR KIAI HAJI SAIFUDDIN ZUHRI PURWOKERTO
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM**

Jalan Jenderal Ahmad Yani No. 54 Purwokerto 53126
Telp: 0281-635624, Fax: 0281-636553; Website: febi.uinsaizu.ac.id

**KUESIONER PENGARUH LOKASI USAHA, PENGALAMAN USAHA,
PENGELOLAAN PASAR DAN JAM KERJA TERHADAP PENDAPATAN
PEDAGANG SETELAH ADANYA REVITALISASI DI PASAR MANIS
PURWOKERTO**

Dengan Hormat.

Perkenalkan saya Dara Ayu Atira, Prodi Ekonomi Syariah, Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam. Dalam rangka penyusunan skripsi sebagai salah satu syarat kelulusan program sarjana Strata 1 (S1) UIN Prof. K. H. Saifuddin Zuhri Purwokerto, memberitahukan bahwasanya saya sedang melaksanakan kegiatan penelitian. Untuk itu saya memohon perhatian serta kesediaan kepada saudara/i dalam mengisi kuesioner penelitian ini. Kriteria yang diperlukan untuk menjadi sampel sesuai dengan penelitian ini yaitu pedagang yang berada di Pasar Manis Purwokerto sebelum dan sesudah revitalisasi.

Oleh karena itu diharapkan untuk mengisi kuesioner dengan kesesuaian pengetahuan saudara/i. Saya ucapkan terima kasih kepada saudara/i yang telah berkenan dalam mengisi kuesioner penelitian ini, sekali lagi saya mengucapkan terima kasih banyak.

Hormat Saya

Dara Ayu Atira
NIM. 2017201074



**KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI
PROFESOR KIAI HAJI SAIFUDDIN ZUHRI PURWOKERTO
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM**

Jalan Jenderal Ahmad Yani No. 54 Purwokerto 53126
Telp: 0281-635624, Fax: 0281-636553; Website: febi.uinsaizu.ac.id

PETUNJUK PENGISIAN KUESIONER

- 1) Isilah bagian identitas responden terlebih dahulu
- 2) Bacalah pertanyaan dengan baik sebelum memberikan jawaban
- 3) Setiap poin pertanyaan hanya dapat dijawab satu kali
- 4) Berilah tanda (√) sesuai dengan jawaban saudara/i dengan keterangan sebagai berikut:

Jawaban	Keterangan	Angka
SS	Sangat Setuju	5
ST	Setuju	4
RG	Ragu-ragu	3
TS	Tidak Setuju	2
STS	Sangat Tidak Setuju	1

- 5) Isi jawaban sesuai dengan petunjuk pengisian dan pastikan jawaban yang dipilih sudah sesuai.

A. Identitas Responden

1. Nama :
2. Jenis Kelamin :
3. Umur :
4. Jenis dagangan :
5. Alamat :
6. Pendapatan/hari :
7. Jam kerja/hari :
8. Apakah ada hari libur : Ya / Tidak
9. Jika libur hari apa saja :

B. Variabel Penelitian

1. Lokasi Usaha (X1)

No	Pertanyaan	SS	S	RG	TS	STS
Aksesibilitas						
1.	Lokasi usaha mudah dijangkau bagi para konsumen Pasar Manis Purwokerto					
2.	Mudah dijangkau oleh sarana transportasi baik umum maupun pribadi					
Visibilitas						
1.	Dapat dilihatnya lokasi usaha dari pintu utama.					
2.	Lokasi mudah dikenali bagi para konsumen Pasar Manis Purwokerto					
Lalu Lintas						
1.	Kondisi lalu lintas yang ramai menghasilkan peluang besar konsumen yang datang					
2.	Kepadatan lalu lintas menghambat bagi para konsumen untuk mengunjungi lokasi usaha					
Lokasi Parkir						
1.	Tempat yang luas dan nyaman di lahan lokasi parkir					
2.	Dibaginya lokasi parkir sesuai jenis kendaraan memberikan rasa aman					
Ekspansi						
1.	Berkeinginan memperluas lokasi usaha dimasa mendatang					
2.	Memperluas lokasi usaha menjamin keberlangsungan usaha secara berkelanjutan					
Lingkungan						
1.	Berdekatannya lokasi usaha dengan fasilitas umum (toilet umum, mushola, apotek, dll)					

2.	Kondisi lingkungan bersih menjadikan lokasi usaha nyaman ketika dikunjungi konsumen					
Persaingan						
1.	Adanya usaha sejenis yang dekat dengan lokasi usaha menjadikan penghambat dalam usaha					
2.	Ditempatkan lokasi usaha yang sejenis dalam ruas jalan yang sama sangat perlu dipertimbangkan					
Menurut anda bagaimana lokasi yang mampu meningkatkan pendapatan? Apakah lokasi usaha Anda sudah strategis? Mengapa? Jawaban:						

2. Pengalaman Usaha (X2)

No	Pertanyaan	SS	S	RG	TS	STS
Masa Kerja						
1.	Lamanya melakukan usaha menjadikan pendapatan mampu meningkat					
2.	Mampu meningkatkan produktivitas dengan banyaknya pengalaman					
Tingkat Pengetahuan dan Keterampilan						
1.	Pengetahuan akan usaha yang ditekuni mampu menjadikan peluang yang menguntungkan					
2.	Komunikasi yang efektif mampu meningkatkan penjualan serta pendapatan					
Penguasaan terhadap Pekerjaan dan Peralatan						
1.	Kualitas kerja yang baik memberikan hasil yang positif terhadap pendapatan usaha					
2.	Memiliki keahlian yang sesuai dengan usaha					

	membantu menyelesaikan pekerjaan dengan baik					
Menurut anda apakah dengan adanya pengalaman sangat membantu dalam usaha dan meningkatkan pendapatan?						
Jawaban:						

3. Pengelolaan Pasar (X3)

No	Pertanyaan	SS	S	RG	TS	STS
Tingkat Ketepatan Sasaran Program						
1.	Program pasar telah sesuai dengan aturan yang ditentukan					
2.	Sasaran program usaha berjalan efektif hingga membantu mengembangkan pendapatan					
Sosialisasi Program						
1.	Pasar mampu mengkomunikasikan dengan baik kepada pedagang terhadap program yang dilaksanakan					
2.	Keseluruhan program yang telah dipaparkan mampu menjawab masalah yang ada					
Tujuan Program						
1.	Program yang ada menunjukkan solusi terhadap kesenjangan pendapatan					
2.	Mampu memprioritaskan masalah pendapatan untuk kesejahteraan pedagang					
Tingkat Kecepatan Respon Petugas						
1.	Petugas pasar bersikap tanggap ketika ada permasalahan dipasar					
2.	Petugas pasar mampu memberikan waktu yang					

	optimal dalam menyelesaikan permasalahan yang ada					
Tingkat Monitoring						
1.	Pengumpulan data pendapatan membantu mengukur kemajuan besarnya pendapatan yang diperoleh					
2.	Esensi target pada revitalisasi salah satunya terhadap pendapatan pedagang					
Tingkat Evaluasi						
1.	Adanya revitalisasi menunjukkan pencapaian yang meningkat sebelum dan sesudah terlaksananya program					
2.	Manfaat dari revitalisasi dapat dirasakan terutama dalam peningkatan pendapatan					
Menurut anda apakah pasar mampu memberikan sistem pengelolaan yang baik dalam kemajuan usaha terutama dalam pendapatan? Mengapa? Jawaban:						

4. Jam Kerja (X4)

Pertanyaan
Menurut anda apakah jika adanya hari libur seperti weekend ataupun hari libur nasional efektif membantu dalam meningkatkan pendapatan? Mengapa? Jawaban:

5. Pendapatan (Y)

Pertanyaan

Apakah pendapatan yang anda terima sudah sesuai dengan kondisi usaha baik dari internal maupun eksternal? Mengapa?

Jawaban:



Lampiran 2 Identitas Responden

No	Nama	Jenis Kelamin	Umur	Jenis Dagangan	Alamat	Jam Kerja /hari	Pendapatan /hari	Ada Libur/ Tidak
1	EDI	L	45	PLASTIK	PASAR MANIS	7	250000	TIDAK
2	TARSIDIK	P	52	KEMBANG	KARANGGUDE	6	100000	YA
3	AGUS	L	58	AYAM POTONG	PASAR MANIS	7	450000	YA
4	OSIN	P	38	KULINER	SUMAMPIR	8	200000	YA
5	SUPOYO	L	56	SAYURAN	PASAR MANIS	8	250000	YA
6	DASIRAH	P	70	LONTONG KUPAT	KEDUNGWRINGIN	9	300000	TIDAK
7	WAHYUDI	L	40	SEBAKO	PASAR MANIS	7	350000	YA
8	ANDAR	P	29	KULINER	PASAR MANIS	6	400000	YA
9	AGUS	L	58	AYAM POTONG	PASAR MANIS	7	450000	YA
10	SRIYATI	P	45	JAJANAN TRADISIONAL	CILONGOK	8	300000	TIDAK
11	DEWI LESTARI	P	43	TELUR	SUMAMPIR	7	250000	YA
12	TAR	P	70	KEMBANG	KARANGGUDE	7	100000	TIDAK
13	SUMIRAH	P	45	TEMPE	BERKOH	8	150000	YA
14	MELIAN	P	36	SEBAKO	PASIR WETAN	6	300000	TIDAK
15	ROHIMAH	P	44	BUAH	CILONGOK	9	250000	YA

16	SUTRIAH	P	54	KULINER	TANJUNG	8	300000	TIDAK
17	EMILA	P	47	KULINER	SOKARAJA	7	350000	YA
18	YULI ASIH	P	48	KULINER	SOKARAJA	8	400000	TIDAK
19	AJIR	L	48	TEMPE	PASAR MANIS	8	250000	TIDAK
20	KARTOYO	L	43	KULINER	KOBER	6	300000	YA
21	SAIRAH	P	55	JAJANAN	KARANGLEWAS	7	250000	TIDAK
22	SURYA	P	50	PAKAIAN	TANJUNG	8	100000	TIDAK
23	WAHID DARMO	L	56	TELUR	PASAR MANIS	9	450000	YA
24	SYAMIAH	P	60	JAJANAN	KOBER	8	200000	TIDAK
25	SUTIAH	P	56	KULINER	SUMAMPIR	7	250000	TIDAK
26	RINA	P	67	KULINER	PURWOSARI	6	300000	YA
27	ACHMAD	L	47	DAGING	PASAR MANIS	7	350000	TIDAK
28	BADRUDIN	L	43	SEMBAKO	KEDUNGRANDU	8	400000	YA
29	SUYANTI	P	50	JAJANAN TRADISIONAL	PASIR WETAN	7	250000	YA
30	POERNAMASARI	P	50	FROZEN FOOD	JALAN WAKAFIAH	9	300000	YA
31	ENDAH	P	45	JAJANAN	PURWOSARI	8	250000	YA
32	MAR	P	57	SAYUR MAYUR	PASAR MANIS	6	100000	TIDAK
33	AMIN	L	56	TEMPE	BANCARKEMBAR	7	150000	YA
34	FATMA	P	46	ABRAG-ABRAG	TANJUNG	8	200000	YA
35	SUJIRAH	P	54	JAJANAN	BANCARKEMBAR	9	250000	TIDAK
36	PUJI	P	43	KULINER	PASAR MANIS	7	300000	TIDAK
37	KRISTIYANI	P	46	LAWUHAN	PASAR MANIS	7	350000	TIDAK
38	EKSI	L	43	SEMBAKO	PURWOSARI	6	400000	TIDAK

39	SARKEM	P	54	SAYURAN	KOBER	7	250000	YA
40	TEGUH	L	61	SAYURAN	BANCARKEMBAR	8	300000	TIDAK
41	NARTAM	L	54	SAYURAN	SUMAMPIR	9	250000	TIDAK
42	ASIH	P	51	JAJANAN TRADISIONAL	KAUMAN	8	100000	TIDAK
43	DANI RISWANTO	L	57	KUPAT	PASAR MANIS	7	150000	YA
44	FARA	P	25	KACAMATA	PASAR MANIS	6	200000	YA
45	AKHMAD	L	56	BUMBU DAPUR	KAUMAN	7	250000	TIDAK
46	SUNARTI	P	55	BUMBU DAPUR	KOBER	8	300000	YA
47	TITI	P	47	IKAN LAUT	KAUMAN	9	350000	TIDAK
48	TARKINAH	P	50	KULINER	JALAN SUKAJATI	8	400000	YA
49	WAHID DARMO	L	56	TELUR	PASAR MANIS	8	450000	YA
50	TURYATI	P	45	KULINER	KALIJATI	6	300000	TIDAK
51	RAHMI	P	70	LONTONG KUPAT	TANJUNG	7	50000	YA
52	RAHMAT	L	39	SAYUR MAYUR	KEDUNGRANDU	8	100000	TIDAK
53	SUDIONO	L	43	TEMPE	BOBOSAN	9	150000	YA
54	ENY	P	44	KELAPA PARUT	BOBOSAN	7	200000	TIDAK
55	TJATUR	L	44	KULINER	KENITEN	7	250000	TIDAK
56	RUMIYATI	P	47	JAJANAN	KEDUNGBANTENG	6	300000	YA
57	SUNARSIH	P	48	JAJANAN	KEDUNGBANTENG	7	350000	TIDAK
58	SUPINAH	P	39	SEMBAKO	SOKARAJA	8	400000	TIDAK
59	DIRNO	L	51	TEMPE	DERMASARI	9	250000	TIDAK
60	YAYU	P	29	SEMBAKO	KAUMAN	7	500000	TIDAK

61	MUJIB	L	35	TAHU	PASIR WETAN	8	250000	TIDAK
62	DIANA	P	47	ABRAG-ABRAG	PASAR MANIS	6	100000	TIDAK
63	KHAMSIATIN	P	46	TEMPE	SOKARAJA	7	150000	YA
64	KAIRAH	P	54	KUE BASAH	KARANGGUDE	8	200000	TIDAK
65	ICHA	P	59	LAWUHAN	KEDUNGWRINGIN	9	250000	TIDAK
66	RASMIAH	P	45	TELUR	KEDUNGWRINGIN	8	300000	YA
67	MULTINAH	P	54	AYAM POTONG	KOBER	7	350000	YA
68	SUDINAH	P	39	AYAM POTONG	BOBOSAN	6	400000	YA
69	MUALIF	L	56	SEMBAKO	KEBOCORAN	7	450000	TIDAK
70	NUR	P	55	IKAN	BOBOSAN	8	500000	YA
71	HADI	L	38	JAJANAN	PURWOSARI	9	250000	TIDAK
72	ENOK DEWI	P	57	PAKAIAN	PASAR MANIS	7	100000	YA
73	DESI	P	47	BUMBU DAPUR	PASAR MANIS	7	150000	TIDAK
74	YUNI	P	44	PAKAIAN	PASAR MANIS	6	200000	YA
75	ARTINAH	P	43	SAYURAN	BANCARKEMBAR	7	250000	TIDAK
76	TEGUH	L	62	SAYURAN	PASAR MANIS	8	300000	YA
77	KASMIRAH	P	57	KULINER	BATURADEN	9	350000	TIDAK
78	YUSUP	L	56	SEMBAKO	SOKARAJA	7	400000	YA
79	KHOTIJAH	P	54	SEMBAKO	KAUMAN	7	450000	YA
80	PANGESTU	L	34	KULINER	KEDUNGWRINGIN	6	300000	TIDAK
81	AKRIJANI	P	36	KULINER	KENITEN	7	250000	TIDAK
82	SRIYATI	P	54	BUMBU DAPUR	PASIR WETAN	8	100000	YA
83	DWI	P	34	TAHU	WATUMAS	9	150000	YA
84	KUSNANI	P	44	JAJANAN	PURWOKERTO	8	200000	TIDAK

					TIMUR			
85	DATI	P	54	JAJANAN	SOKARAJA	7	250000	TIDAK
86	ABU NANGIM	L	58	IKAN	SUMAMPIR	6	300000	YA
87	AKHMAD	L	62	KELAPA PARUT	BATURADEN	7	350000	TIDAK
88	HARTINI	P	55	AYAM POTONG	JALAN AHMAD YANI	8	400000	TIDAK
89	FALAH	L	33	SEBAKO	KENITEN	9	450000	YA
90	VIKA	P	36	NUGET/SOSIS	PASAR MANIS	8	300000	YA
91	TASMIATI	P	43	SAYURAN	PURWOSARI	7	250000	TIDAK
92	SULASTRI	P	44	TUKANG JAHIT	PASAR MANIS	6	100000	YA
93	ASEP	L	52	BUMBU DAPUR	PASAR MANIS	7	150000	TIDAK
94	EKA	P	56	SAYURAN	PASAR MANIS	8	200000	YA
95	ENDARMANTO	L	43	SAYURAN	KEBOCORAN	9	250000	TIDAK
96	KASIYATI	L	45	PLASTIK	PASAR MANIS	7	300000	TIDAK
97	RUGIAKSI	L	54	IKAN	KENITEN	8	350000	YA
98	SUCI	P	34	SEBAKO	PABUARAN	10	400000	TIDAK
99	SUTATI	P	43	SEBAKO	TAMBAK SOGRA	7	450000	YA
100	NARSAM	L	45	TEMPE	PASAR MANIS	7	300000	TIDAK
101	RIKEM	P	43	SAYURAN	TAMBAK SOGRA	9	250000	TIDAK
102	JAENAH	P	63	KUPAT	PASAR MANIS	6	100000	YA
103	MUSA ROHADI	L	43	KELAPA PARUT	PASAR MANIS	7	150000	YA
104	TARJONO	L	47	JASA SERVICE	PASAR MANIS	6	200000	YA
105	LASEM	L	60	SAYURAN	KENITEN	7	250000	TIDAK
106	DARTEM	P	46	BUAH	PABUARAN	8	300000	YA

107	WASIS	L	50	TELUR	PURWOSARI	9	350000	YA
108	SRI ROCHANI	P	40	KULINER	WATUMAS	10	400000	TIDAK
109	SLAMET	L	39	IKAN	BATURADEN	5	250000	TIDAK
110	SUKIRAH	P	67	TELUR	BOBOSAN	6	300000	TIDAK
111	ARSITIA	P	61	SAYUR MAYUR	KARANGLEWAS	5	50000	YA
112	AZIZ	L	47	JAJANAN	KARANGSALAM	8	100000	TIDAK
113	PARYONO	L	50	TAHU	KARANGLEWAS	9	150000	YA
114	TAUFIK	L	58	BUAH	PASAR MANIS	10	200000	YA
115	PRIHANTINI	P	40	SAYURAN	SOKARAJA	5	250000	TIDAK
116	DARSINI	P	50	JAJANAN	KENITEN	6	300000	TIDAK
117	DJARIYAH	P	58	JAJANAN	KEDUNGWRINGIN	7	350000	TIDAK
118	ESTI VEBRIANI	P	61	SAYURAN	PURWOKERTO UTARA	8	400000	YA
119	SIPAN	L	60	DAGING	KAUMAN	9	450000	TIDAK
120	TARWI	P	45	JAJANAN	KOBER	10	300000	TIDAK
121	TARISITI	P	65	KEMBANG	KARANGLEWAS	5	50000	YA
122	ATIEK	P	65	KULINER	PASAR MANIS	6	100000	TIDAK
123	SITI JARIYAH	P	67	BUMBU DAPUR	KARANGSALAM	7	150000	YA
124	SITI SOFIAH	P	44	SAYURAN	KARANGLEWAS	8	200000	YA
125	HASNA	P	53	JAJANAN	KARANGLEWAS	9	250000	TIDAK
126	WASIL UDIN	L	46	SAYURAN	KEDUNGRANDU	10	300000	YA
127	LATINI	P	56	KULINER	KEBOCORAN	5	350000	YA
128	SUPARKAH	L	34	DAGING	PURWOSARI	8	400000	TIDAK
129	DIKI	L	38	KULINER	SUMAMPIR	9	450000	TIDAK

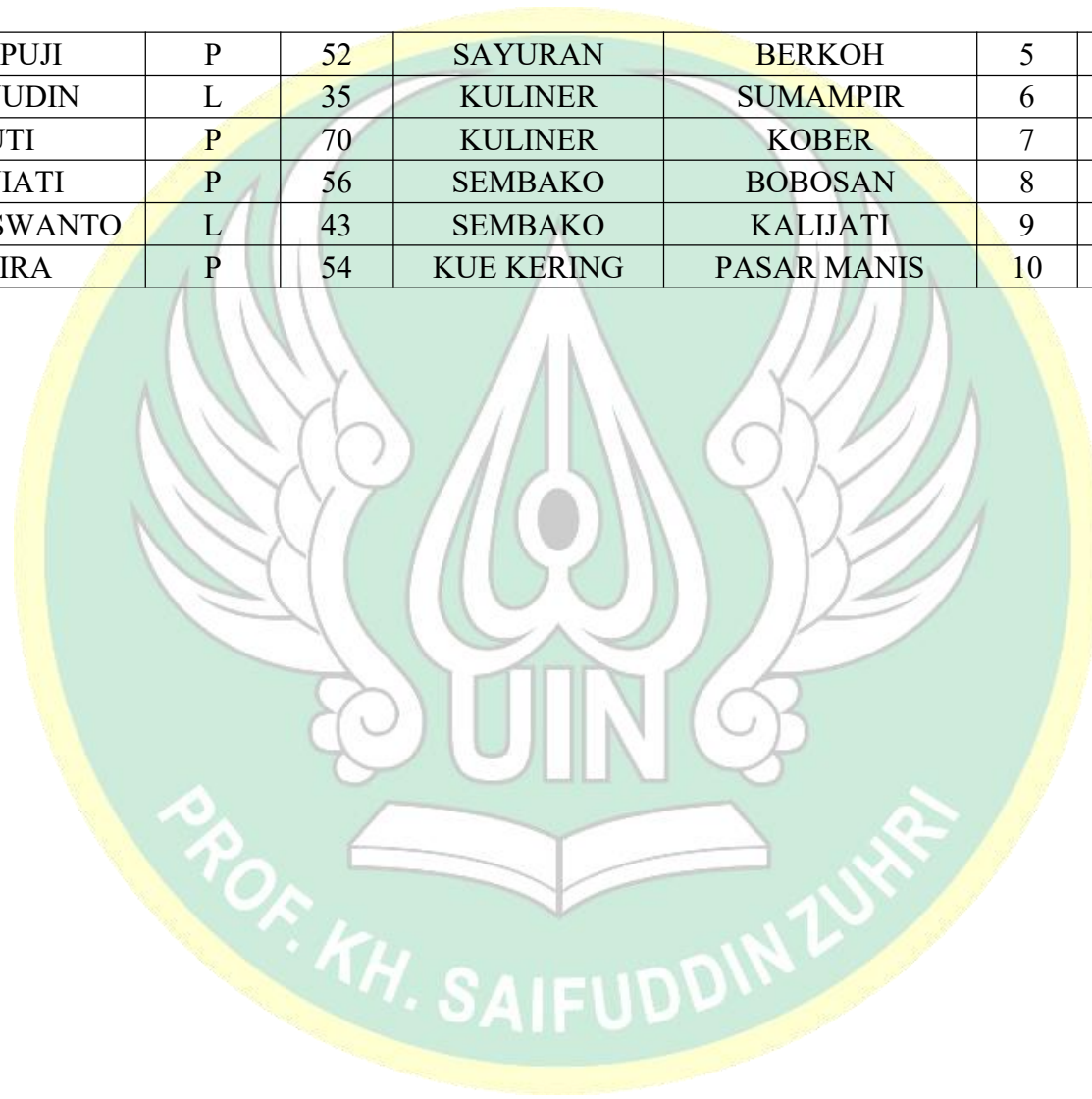
130	SAD PRIYATMOKO	L	29	KULINER	KEDUNGBANTENG	10	500000	YA
131	TARSIWEN	P	64	KEMBANG	SOKARAJA	6	50000	YA
132	AGUS	L	50	TUKANG JAHIT	PASAR MANIS	7	100000	YA
133	ROHMAT	L	34	BUMBU DAPUR	KOBER	5	150000	YA
134	SUGIARTO	L	55	JAJANAN	BERKOH	6	200000	TIDAK
135	WARTEM	L	50	JAJANAN	BOBOSAN	7	250000	TIDAK
136	ARIS	L	56	BUAH	PASAR MANIS	8	300000	TIDAK
137	VITAH NUR AINI	P	46	KULINER	KEDUNGWRINGIN	9	350000	YA
138	ONENG NURHAYATI	P	40	SEMBAKO	PURWOKERTO BARAT	10	400000	TIDAK
139	WITRIANI	P	46	AYAM POTONG	PURWOKERTO UTARA	5	450000	YA
140	SOLIKHAH	P	56	SEMBAKO	BANCARKEMBAR	10	500000	YA
141	RUFINGAT	P	47	KUPAT	BATURADEN	5	50000	TIDAK
142	SRI POERNAMASARI	P	60	JAJANAN	KENITEN	6	100000	YA
143	ESTRI	P	65	BUNTIL	SOKARAJA	8	150000	YA
144	NURSON	L	54	SAYURAN	PASAR MANIS	9	200000	YA
145	LATIFAH	P	54	JAJANAN	PABUARAN	7	250000	TIDAK
146	SUGIMAN	L	66	KULINER	BANCARKEMBAR	6	300000	TIDAK
147	ALESSANDRA	L	55	KULINER	PABUARAN	7	350000	TIDAK
148	SITI ASMINI	P	54	DAGING	BEJI	8	400000	TIDAK
149	IMAM	L	50	DAGING	KENITEN	9	450000	TIDAK
150	TARWEN	L	70	KULINER	KEDUNGWRINGIN	10	500000	TIDAK

151	AMINAH	P	68	KUPAT	KAUMAN	5	50000	TIDAK
152	TAFIF	L	45	JAJANAN	SUMAMPIR	6	100000	YA
153	MUNIFAH	P	54	BUNTIL	BEJI	7	150000	TIDAK
154	ENY	P	50	KELAPA PARUT	KEDUNGWRINGIN	8	200000	YA
155	TARMINI	P	56	SAYURAN	BEJI	9	250000	YA
156	DARSIH	P	67	AYAM POTONG	BATURADEN	10	400000	YA
157	ERITA	P	45	KULINER	KEDUNGBANTENG	5	350000	YA
158	ANGGIT	P	43	DAGING	BOBOSAN	6	400000	TIDAK
159	SITI RAHAYU	P	44	AYAM POTONG	PURWOKERTO UTARA	7	450000	TIDAK
160	SRIYATI	P	63	SAYUR MAYUR	JALAN SUKADAMAI	8	500000	YA
161	YULIANI	P	34	AYAM POTONG	PURWOKERTO TIMUR	9	450000	TIDAK
162	DEWI	P	38	SEMBAKO	JALAN SUKAJATI	10	500000	TIDAK
163	ENKUN	L	35	PAKAIAN	PASAR MANIS	5	150000	YA
164	SUTINAH	P	38	SAYURAN	SOKARAJA	6	200000	YA
165	SUMINI	P	61	SAYURAN	KEBOCORAN	7	250000	YA
166	SARTINI	P	43	SAYURAN	KARANGLEWAS	8	300000	YA
167	JAENAL ABIDIN	L	39	KULINER	KEDUNGWRINGIN	9	350000	YA
168	M ARIF ANWAR	L	55	PLASTIK	GILIJATI	10	400000	TIDAK
169	NUR HIKMAH	P	54	DAGING	SUMAMPIR	5	450000	TIDAK
170	DWI PUJI	L	32	SEMBAKO	KARANGGUDE	9	500000	YA
171	TITIK	P	34	KUPAT	KENITEN	7	50000	YA
172	JUMANTI	L	45	BUMBU DAPUR	KEBOCORAN	8	100000	YA

173	NASIYEM	P	40	PAKAIAN	KARANGLEWAS	6	150000	YA
174	MUNIFAH	P	50	KULINER	PASAR MANIS	10	200000	TIDAK
175	SUHADI	L	63	BUMBU DAPUR	CILONGOK	5	250000	TIDAK
176	DENI PRISTIAWAN	L	34	IKAN	KAUMAN	6	300000	TIDAK
177	NUR HALIMAH	P	54	SAYURAN	BANCARKEMBAR	7	350000	TIDAK
178	RONI	L	45	SEMBAKO	CILONGOK	8	400000	YA
179	SAYIDI	L	43	SEMBAKO	BATURADEN	9	450000	TIDAK
180	ETI	P	46	KULINER	PASAR MANIS	10	500000	YA
181	BANGUN RAPIH	L	45	BUMBU DAPUR	CILONGOK	5	50000	TIDAK
182	AKHMAD	L	55	BUMBU DAPUR	PASAR MANIS	6	100000	YA
183	ANDRIASIH	L	44	BUMBU DAPUR	KARANGLEWAS	7	250000	YA
184	SUTARNI	P	34	SAYURAN	KARANGJAMBU	8	350000	YA
185	SUTARMO	L	34	KULINER	PURWOSARI	9	450000	TIDAK
186	ICHWAN	L	35	PAKAIAN	KEDUNGWRINGIN	10	300000	TIDAK
187	HARTININGSIH	P	34	KULINER	BOBOSAN	5	350000	YA
188	ENCUK	L	43	SEMBAKO	KAUMAN	6	400000	YA
189	SWIE HWAT	L	44	PLASTIK	BANCARKEMBAR	7	450000	YA
190	RUDI	P	75	SEMBAKO	JALAN AHMAD YANI	8	500000	YA
191	SAYIDI	P	66	SEMBAKO	KEDUNGBANTENG	9	450000	TIDAK
192	NILEM	P	55	SAYURAN	BOBOSAN	10	100000	TIDAK
193	DAINI	L	50	ABRAG-ABRAG	PASAR MANIS	5	150000	YA
194	RASIWEN	P	40	SAYURAN	WATUMAS	6	200000	TIDAK

195	SUHARTI	P	43	SAYURAN	KEBOCORAN	7	250000	YA
196	SRI PUJI	P	55	AYAM POTONG	PASAR MANIS	8	300000	TIDAK
197	TAUFAN	L	34	IKAN	JALAN AHMAD YANI	9	350000	TIDAK
198	GANSAR	L	39	PAKAIAN	KEDUNGWRINGIN	9	400000	TIDAK
199	SITI AISAH	P	71	SEBAKO	BATURADEN	10	450000	YA
200	UNARTI	P	45	SEBAKO	BANCARKEMBAR	10	500000	YA
201	NAPSIAH	P	54	KUPAT	PASAR MANIS	5	50000	YA
202	WAHYUNINGSIH	P	46	TELUR	SUMAMPIR	8	100000	YA
203	NUR FAIDAH	P	54	KELAPA PARUT	KEDUNGRANDU	6	150000	YA
204	OTONG HERMAN	L	67	SAYURAN	BATURADEN	5	200000	TIDAK
205	RESTI	P	43	SAYURAN	KEBOCORAN	7	250000	YA
206	AFFANDI	L	34	IKAN	KEDUNGRANDU	6	300000	TIDAK
207	DURATMI	P	28	KULINER	BERKOH	7	350000	YA
208	LILI YULIANTI	P	65	PLASTIK	GILIJATI	10	400000	TIDAK
209	NAYIROTUL	P	43	SEBAKO	BERKOH	9	450000	TIDAK
210	SIRWAN	L	56	SAYUR MAYUR	TAMAN SARI	10	500000	YA
211	MANISEM	P	55	KUPAT	PURWOSARI	5	50000	TIDAK
212	NARYATI	P	46	JAJANAN	BOBOSAN	7	100000	YA
213	TURAHMI	P	43	KUPAT	PASAR MANIS	6	50000	TIDAK
214	ARTINAH	P	42	SAYURAN	KOBER	8	100000	TIDAK
215	FERNANDO	L	51	KELAPA PARUT	BOBOSAN	9	150000	YA
216	FARIS	L	35	MAKANAN BEKU	PASAR MANIS	8	200000	TIDAK

217	IDA PUJI	P	52	SAYURAN	BERKOH	5	250000	TIDAK
218	AMINUDIN	L	35	KULINER	SUMAMPIR	6	300000	YA
219	TUTI	P	70	KULINER	KOBER	7	350000	YA
220	YUNIATI	P	56	SEMBAKO	BOBOSAN	8	400000	YA
221	BEJO SISWANTO	L	43	SEMBAKO	KALIJATI	9	450000	TIDAK
222	WAIRA	P	54	KUE KERING	PASAR MANIS	10	500000	YA



Lampiran 3 Data Penelitian

Lampiran 3.1 Tabulasi Data Lokasi Usaha (X1)

No	X1														Total X1
	X1.1	X1.2	X1.3	X1.4	X1.5	X1.6	X1.7	X1.8	X1.9	X1.10	X1.11	X1.12	X1.13	X1.14	
1	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	42
2	3	3	4	2	3	2	3	3	3	4	3	2	3	3	41
3	4	5	4	5	4	5	5	4	5	5	4	5	4	5	64
4	2	2	3	3	2	3	2	2	2	3	2	2	2	2	32
5	5	4	5	4	5	4	5	5	4	5	4	5	5	5	65
6	3	2	2	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	40
7	3	2	3	2	3	2	3	3	3	3	3	2	3	3	38
8	3	3	4	4	3	2	3	3	4	4	3	3	3	3	45
9	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	56
10	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	42
11	4	5	4	3	4	5	4	4	5	4	5	5	4	4	60
12	3	3	4	4	3	2	3	3	4	4	3	3	3	3	45
13	5	5	5	5	5	5	4	2	4	1	2	1	1	1	46
14	2	2	2	2	2	3	2	2	2	2	2	2	2	2	29
15	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	42
16	3	4	3	3	3	4	3	3	3	3	3	3	3	3	44
17	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	42

18	5	5	5	5	5	5	4	2	4	1	2	1	1	5	50
19	3	2	2	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	40
20	2	3	2	2	3	2	2	2	2	2	2	2	2	2	30
21	3	4	3	3	4	3	4	4	4	4	3	3	3	3	48
22	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	2	2	3	40
23	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	42
24	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	28
25	3	2	1	3	3	2	2	3	2	3	4	4	4	4	40
26	3	4	3	3	4	3	4	4	4	4	3	3	3	3	48
27	3	3	4	4	3	2	3	3	4	4	3	4	5	5	50
28	3	4	3	2	4	3	2	4	4	2	5	4	5	5	50
29	3	3	3	2	2	2	2	2	2	2	3	3	3	3	35
30	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	56
31	3	3	3	3	3	2	3	3	4	4	3	3	3	3	43
32	2	3	2	1	3	3	4	2	2	4	3	2	5	4	40
33	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	28
34	1	1	2	3	2	3	4	3	2	4	3	2	3	2	35
35	2	3	3	2	2	3	3	3	2	3	3	4	4	4	41
36	3	2	3	3	2	5	4	3	2	3	1	2	3	2	38
37	3	2	3	3	2	5	4	3	2	3	1	2	2	2	37
38	2	2	2	2	2	2	2	3	3	4	3	2	2	3	34
39	2	3	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	29
40	3	2	3	4	3	2	1	3	2	2	3	2	4	4	38
41	3	3	4	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	43

42	2	1	2	2	2	3	1	2	3	5	5	3	5	5	41
43	3	2	3	4	3	2	1	3	2	2	3	2	4	4	38
44	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	28
45	3	4	3	3	4	3	4	4	3	4	3	4	3	3	48
46	5	4	3	5	2	4	1	1	1	1	3	4	4	5	43
47	1	1	3	3	4	3	4	3	5	4	3	2	3	4	43
48	2	2	2	2	2	5	5	4	4	4	4	3	4	5	48
49	3	2	3	4	3	2	1	3	2	2	3	2	4	4	38
50	3	3	4	4	3	2	3	3	4	4	3	3	3	3	45
51	2	2	2	4	4	2	2	2	2	4	5	2	4	4	41
52	3	3	3	3	3	3	3	3	2	3	2	2	2	2	37
53	2	3	5	2	2	2	3	2	4	4	4	4	3	3	43
54	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	2	3	41
55	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	42
56	2	2	1	2	1	2	1	1	1	2	1	1	1	2	20
57	2	2	2	2	2	2	2	5	2	3	2	2	2	2	32
58	2	3	2	2	3	2	1	3	2	3	4	5	3	4	39
59	3	2	3	3	2	1	2	2	3	3	2	3	3	3	35
60	3	3	2	1	3	3	2	1	3	2	2	3	3	1	32
61	3	2	3	2	3	2	2	3	2	3	3	3	5	4	40
62	3	4	3	3	4	3	4	4	3	4	3	4	3	3	48
63	4	3	4	2	3	2	3	2	2	3	3	2	4	4	41
64	3	3	2	3	3	3	3	3	3	3	3	2	2	2	38
65	4	4	2	2	4	2	4	2	4	4	4	2	4	2	44

66	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	42
67	3	3	4	4	3	2	3	3	4	4	3	3	3	5	47
68	4	5	4	4	4	5	4	4	5	4	5	5	4	4	61
69	1	2	2	2	3	2	4	2	3	5	5	2	3	4	40
70	2	1	3	2	3	1	2	4	5	2	4	4	4	4	41
71	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	28
72	3	4	3	3	4	3	4	4	3	4	3	4	3	3	48
73	3	4	2	2	3	4	2	2	1	2	3	4	4	4	40
74	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	42
75	3	4	2	2	3	4	2	2	1	2	3	4	4	4	40
76	2	4	3	5	4	3	4	3	4	4	2	4	3	2	47
77	2	2	2	3	3	2	2	3	3	3	2	3	3	2	35
78	3	3	2	3	4	2	5	3	2	1	3	2	2	4	39
79	3	3	4	4	3	2	3	3	4	4	5	5	4	3	50
80	4	5	4	4	4	5	4	4	5	4	5	5	4	4	61
81	3	2	2	3	3	2	3	2	2	2	2	2	2	3	33
82	3	3	4	4	3	2	3	3	4	4	3	3	5	3	47
83	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	42
84	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	42
85	3	4	4	4	3	3	3	4	4	4	3	4	4	4	51
86	3	2	2	1	2	2	1	1	2	1	2	1	1	2	23
87	3	2	2	1	2	2	1	1	2	1	2	1	1	2	23
88	2	3	2	2	2	5	4	3	4	5	4	5	2	2	45
89	3	3	3	3	3	3	3	2	2	2	2	3	2	3	37

90	3	4	4	4	3	3	3	4	4	4	3	4	4	4	51
91	1	1	1	2	1	2	2	2	2	2	2	3	2	2	25
92	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	70
93	3	2	3	4	5	3	2	2	4	5	4	4	1	2	44
94	3	3	3	3	3	3	3	3	2	2	2	2	2	2	36
95	3	4	4	4	3	3	3	4	4	4	3	4	4	4	51
96	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	1	1	26
97	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	3	3	30
98	4	4	3	2	3	3	2	3	2	5	2	4	4	4	45
99	4	3	2	4	2	4	3	2	1	2	3	2	2	3	37
100	3	4	4	4	3	3	3	4	4	4	3	4	4	4	51
101	4	3	3	4	2	4	3	2	3	4	2	3	4	2	43
102	3	3	3	3	2	3	3	2	3	4	2	3	4	4	42
103	3	3	4	3	4	5	3	5	1	2	3	3	3	3	45
104	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	56
105	3	4	4	4	3	3	3	4	4	4	3	4	4	4	51
106	3	3	4	3	2	4	3	4	3	4	2	2	2	2	41
107	3	4	4	3	2	4	3	4	3	4	2	2	2	2	42
108	2	3	4	2	2	3	2	3	2	2	2	2	2	2	33
109	2	2	2	2	2	3	2	2	3	2	3	2	3	2	32
110	3	4	4	4	3	3	3	4	4	4	3	4	4	4	51
111	1	3	2	2	3	3	3	4	5	3	5	4	3	3	44
112	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	70
113	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	42

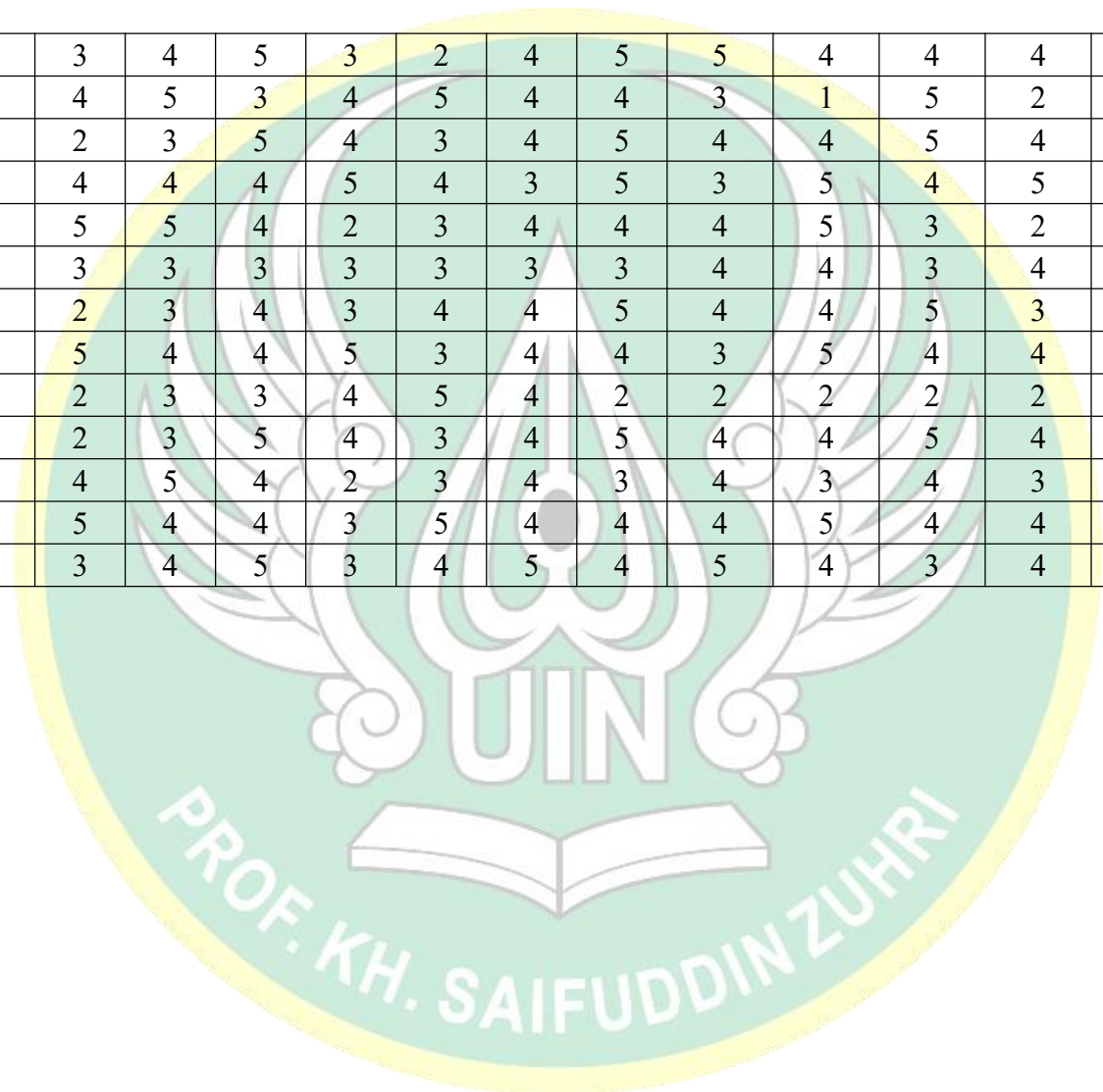
114	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	56
115	3	4	2	2	3	4	2	2	1	2	3	4	4	4	40
116	3	4	2	3	4	3	5	1	5	5	3	2	3	1	44
117	5	5	3	3	4	2	3	2	2	3	4	2	3	3	44
118	2	3	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	29
119	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	56
120	3	4	4	4	3	3	3	4	4	4	3	4	4	4	51
121	1	2	2	5	3	4	5	2	2	3	4	3	3	5	44
122	3	2	3	2	4	3	2	4	3	2	3	4	4	1	40
123	2	3	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	29
124	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	56
125	3	4	4	4	3	3	3	4	4	4	3	4	4	4	51
126	2	3	5	4	5	2	3	4	5	2	3	4	1	1	44
127	5	5	4	3	2	4	3	3	2	3	2	3	4	4	47
128	3	3	3	2	2	2	2	2	2	2	2	2	5	5	37
129	2	4	4	2	3	2	3	2	5	4	4	4	4	4	47
130	1	2	2	2	3	2	3	3	2	2	3	3	2	2	32
131	1	2	2	2	3	2	3	3	2	2	3	3	2	2	32
132	4	3	2	3	3	2	2	4	3	2	4	5	5	5	47
133	2	3	2	2	2	2	5	5	3	3	3	3	4	1	40
134	4	3	5	4	1	2	3	3	3	3	3	3	3	4	44
135	3	4	4	4	3	3	3	4	4	4	3	4	4	4	51
136	3	4	3	2	3	4	3	2	2	2	2	2	2	2	36
137	5	5	3	3	4	2	4	2	3	3	3	2	3	4	46

138	2	4	5	4	3	4	3	5	4	3	2	2	2	2	45
139	2	4	4	4	4	3	3	2	3	2	3	2	3	5	44
140	3	4	4	4	3	3	3	4	4	4	3	4	4	4	51
141	2	3	5	3	3	2	3	2	1	2	1	2	1	5	35
142	5	5	3	3	4	2	3	4	2	3	4	2	3	4	47
143	3	3	2	3	2	3	3	2	2	3	2	3	3	3	37
144	2	5	3	2	5	3	2	5	3	2	2	5	4	1	44
145	3	4	4	4	3	3	3	4	4	4	3	4	4	4	51
146	1	1	2	2	1	1	2	3	3	3	5	3	3	5	35
147	3	2	2	4	3	2	4	3	4	3	2	4	3	5	44
148	3	3	3	2	3	2	3	2	3	3	2	3	2	3	37
149	4	4	4	4	4	2	5	2	3	5	3	2	3	2	47
150	3	4	4	4	3	3	3	4	4	4	3	4	4	4	51
151	1	3	2	4	3	3	4	2	3	5	3	3	3	1	40
152	5	3	4	4	3	4	3	2	3	4	3	2	3	4	47
153	2	3	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	29
154	5	2	3	2	5	3	2	5	3	3	3	4	4	4	48
155	3	4	4	4	3	3	3	4	4	4	3	4	4	4	51
156	2	1	2	2	2	4	2	2	4	2	4	2	3	2	34
157	3	4	3	2	4	3	2	4	3	2	4	3	5	5	47
158	2	3	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	29
159	4	5	3	5	3	2	5	3	2	4	2	4	2	4	48
160	1	2	2	4	3	3	2	1	2	4	2	2	2	2	32
161	2	2	1	2	2	2	1	2	1	1	2	1	1	2	22

162	5	4	5	2	3	2	3	2	2	3	4	2	3	4	44
163	1	2	3	2	3	3	2	3	3	3	3	3	3	2	36
164	3	2	5	2	5	3	5	2	3	2	3	5	2	4	46
165	3	4	4	4	3	3	3	4	4	4	3	4	4	4	51
166	2	1	2	1	2	2	2	1	1	2	1	2	1	1	21
167	4	3	3	3	4	3	2	3	3	3	4	3	3	5	46
168	2	4	4	4	4	4	5	4	2	2	2	2	2	2	43
169	4	2	2	5	2	2	5	3	3	2	5	3	3	5	46
170	3	4	4	4	3	3	3	4	4	4	3	4	4	4	51
171	3	3	2	2	2	3	2	3	2	3	2	3	3	3	36
172	4	4	4	3	4	3	4	4	4	4	4	4	4	2	50
173	2	3	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	29
174	3	5	3	3	5	2	5	3	2	3	2	2	2	4	44
175	1	2	3	2	3	3	2	3	3	3	3	3	3	2	36
176	3	3	3	3	3	3	3	3	2	2	2	2	2	3	37
177	5	5	5	5	5	5	2	3	2	2	4	2	3	2	50
178	2	3	5	3	4	2	2	2	3	2	2	2	2	2	36
179	4	3	3	3	3	2	1	2	3	2	3	4	3	4	40
180	3	3	3	3	3	2	1	2	3	2	3	4	4	4	40
181	4	4	2	4	2	3	4	2	3	4	2	3	4	5	46
182	5	5	3	3	3	3	3	4	3	4	3	4	3	4	50
183	2	3	2	2	2	2	2	2	2	2	2	5	4	2	34
184	3	5	3	3	1	3	5	2	5	2	2	2	2	2	40
185	3	3	3	3	3	3	3	2	2	2	2	2	2	3	36

186	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	4	43
187	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	42
188	2	3	3	2	2	3	2	2	3	2	2	3	3	2	34
189	4	4	4	2	2	4	2	2	2	2	2	2	2	2	36
190	3	4	5	2	2	2	2	2	2	2	2	2	4	2	36
191	1	1	1	1	1	1	1	1	2	2	2	2	2	2	20
192	5	5	5	4	4	3	3	3	3	3	3	3	3	3	50
193	2	3	2	2	2	2	5	3	2	2	5	2	2	2	36
194	3	2	5	3	5	3	2	3	4	4	2	2	4	4	46
195	4	3	5	4	4	2	3	4	5	4	3	5	4	4	54
196	5	4	3	5	4	3	4	4	4	5	4	4	5	3	57
197	3	5	2	4	5	4	5	5	3	4	5	4	4	4	57
198	4	3	4	5	3	3	4	4	5	3	4	5	3	5	55
199	5	2	2	2	2	2	2	3	2	2	4	2	3	3	36
200	4	5	2	3	5	3	4	5	3	5	4	3	4	4	54
201	3	4	5	4	4	2	3	4	5	4	3	5	4	5	55
202	5	3	4	5	3	4	5	4	4	3	2	2	1	1	46
203	4	4	3	4	5	5	4	3	3	3	2	2	2	2	46
204	3	5	2	3	4	3	4	5	5	4	5	3	4	4	54
205	4	4	3	5	4	3	4	4	4	2	2	3	3	1	46
206	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	42
207	4	5	5	3	4	2	3	4	5	4	4	3	4	4	54
208	3	4	2	5	4	3	5	5	4	5	4	4	3	4	55
209	5	4	3	4	4	5	4	4	4	4	5	4	5	3	58

210	4	5	3	4	5	3	2	4	5	5	4	4	4	5	57
211	3	5	4	5	3	4	5	4	4	3	1	5	2	2	50
212	5	4	2	3	5	4	3	4	5	4	4	5	4	3	55
213	4	3	4	4	4	5	4	3	5	3	5	4	5	4	57
214	3	4	5	5	4	2	3	4	4	4	5	3	2	1	49
215	3	3	3	3	3	3	3	3	3	4	4	3	4	4	46
216	5	4	2	3	4	3	4	4	5	4	4	5	3	4	54
217	4	3	5	4	4	5	3	4	4	3	5	4	4	3	55
218	2	1	2	3	3	4	5	4	2	2	2	2	2	2	36
219	5	4	2	3	5	4	3	4	5	4	4	5	4	3	55
220	4	3	4	5	4	2	3	4	3	4	3	4	3	4	50
221	3	5	5	4	4	3	5	4	4	4	5	4	4	5	59
222	4	5	3	4	5	3	4	5	4	5	4	3	4	4	57



Lampiran 3.2 Tabulasi Data Pengalaman Usaha (X2)

No	X2						Total X2
	X2.1	X2.2	X2.3	X2.4	X2.5	X2.6	
1	4	5	4	4	5	5	27
2	3	4	3	3	4	3	20
3	5	5	5	4	4	5	28
4	2	3	2	2	3	2	14
5	4	4	4	4	5	4	25
6	3	3	3	3	3	3	18
7	5	5	5	5	5	5	30
8	5	5	5	5	5	5	30
9	3	4	4	3	4	4	22
10	4	3	4	4	4	4	23
11	4	5	4	5	5	4	27
12	2	2	3	2	2	2	13
13	3	3	4	3	3	4	20
14	5	4	5	5	5	5	29
15	4	5	4	4	4	4	25
16	3	3	3	3	3	3	18
17	5	5	5	5	5	5	30
18	2	1	2	1	2	2	10
19	4	4	4	4	4	4	24
20	3	2	3	3	3	3	17
21	4	5	4	4	5	4	26
22	1	1	1	1	1	1	6
23	5	4	4	5	5	5	28
24	3	3	4	3	4	3	20
25	2	3	2	2	2	2	13
26	5	5	5	5	5	5	30
27	4	4	4	4	4	4	24
28	3	4	3	3	4	3	20
29	2	2	2	2	2	2	12
30	5	4	5	5	5	5	29
31	3	3	3	4	3	3	19
32	4	5	4	4	4	4	25
33	5	5	5	5	4	5	29
34	4	3	4	4	4	4	23

35	3	2	3	3	2	3	16
36	1	2	1	1	1	1	7
37	5	5	5	5	5	5	30
38	4	4	4	4	4	4	24
39	2	1	2	1	2	2	10
40	3	4	3	3	4	3	20
41	5	5	5	5	5	5	30
42	4	4	4	4	4	4	24
43	2	3	2	2	2	2	13
44	3	2	3	3	3	3	17
45	5	4	4	5	5	5	28
46	4	5	4	4	4	4	25
47	3	3	3	3	3	3	18
48	2	2	2	2	2	2	12
49	5	5	5	5	5	5	30
50	4	3	4	4	4	4	23
51	1	2	1	1	1	1	7
52	1	1	1	1	1	1	6
53	5	4	4	5	5	5	28
54	4	5	4	4	4	4	25
55	3	2	3	3	3	3	17
56	2	2	2	2	2	2	12
57	5	5	5	5	5	5	30
58	4	4	4	4	4	4	24
59	3	3	3	3	3	3	18
60	1	2	1	1	1	1	7
61	4	5	4	4	4	4	25
62	3	4	3	3	4	3	20
63	5	5	5	5	5	5	30
64	4	4	4	4	4	4	24
65	2	3	2	2	2	2	13
66	3	2	3	3	3	3	17
67	5	4	4	5	5	5	28
68	4	5	4	4	4	4	25
69	3	3	3	3	3	3	18
70	2	2	2	2	2	2	12
71	5	5	5	5	5	5	30
72	4	3	4	4	4	4	23
73	3	4	3	3	4	3	20

74	1	1	1	1	1	1	6
75	5	4	4	5	5	5	28
76	4	5	4	4	4	4	25
77	3	2	3	3	3	3	17
78	2	2	2	2	2	2	12
79	5	5	5	5	5	5	30
80	3	4	3	3	4	3	20
81	4	5	4	4	4	4	25
82	2	1	2	1	2	1	9
83	3	3	4	3	3	4	20
84	5	4	5	5	5	5	29
85	4	5	4	4	5	4	26
86	1	1	1	1	1	1	6
87	2	2	2	2	2	2	12
88	5	5	5	5	5	5	30
89	3	3	3	3	3	3	18
90	4	4	4	4	4	4	24
91	2	3	2	2	2	2	13
92	3	4	3	3	4	3	20
93	1	1	1	1	1	1	6
94	4	4	4	4	4	4	24
95	3	3	3	3	3	3	18
96	4	4	5	5	5	5	28
97	4	5	4	4	4	4	25
98	3	4	3	3	4	3	20
99	5	5	5	5	5	5	30
100	4	4	4	4	4	4	24
101	2	3	2	2	2	2	13
102	3	2	3	3	3	3	17
103	5	4	4	5	5	5	28
104	4	5	4	4	4	4	25
105	3	3	3	3	3	3	18
106	2	2	2	2	2	2	12
107	5	5	5	5	5	5	30
108	4	3	4	4	4	4	23
109	3	4	3	3	4	3	20
110	5	5	5	5	5	5	30
111	5	5	5	5	5	5	5
112	4	5	4	4	4	4	25

113	3	2	3	3	3	3	17
114	2	2	2	2	2	2	12
115	5	5	5	5	5	5	30
116	4	4	4	4	4	4	24
117	3	3	3	3	3	3	18
118	1	2	1	1	1	1	7
119	4	5	4	4	4	4	25
120	3	4	3	3	4	3	20
121	1	1	1	1	1	1	6
122	4	4	4	4	4	4	24
123	2	3	2	2	2	2	13
124	3	2	3	3	3	3	17
125	5	4	4	5	5	5	28
126	4	5	4	4	4	4	25
127	3	3	3	3	3	3	18
128	2	2	2	2	2	2	12
129	5	5	5	5	5	5	30
130	4	3	4	4	4	4	23
131	3	4	3	3	4	3	20
132	1	1	1	1	1	1	6
133	5	4	4	5	5	5	28
134	4	5	4	4	4	4	25
135	3	2	3	3	3	3	17
136	2	2	2	2	2	2	12
137	5	5	5	5	5	5	30
138	4	4	4	4	4	4	24
139	3	3	3	3	3	3	18
140	5	4	4	4	4	4	25
141	1	1	1	1	1	2	7
142	3	4	3	3	4	3	20
143	5	5	5	5	5	5	30
144	4	4	4	4	4	4	24
145	2	3	2	2	2	2	13
146	3	2	3	3	3	3	17
147	5	4	4	5	5	5	28
148	4	5	4	4	4	4	25
149	3	3	3	3	3	3	18
150	5	5	5	5	5	5	30
151	1	1	1	1	1	1	6

152	4	3	4	4	4	4	23
153	3	4	3	3	4	3	20
154	2	2	2	2	2	2	12
155	5	4	4	5	5	5	28
156	4	5	4	4	4	4	25
157	3	2	3	3	3	3	17
158	2	2	2	2	2	2	12
159	5	5	5	5	5	5	30
160	4	4	4	4	4	4	24
161	3	3	3	3	3	3	18
162	5	5	5	5	5	5	30
163	4	5	4	4	4	4	25
164	3	4	3	3	4	3	20
165	5	5	5	5	5	5	30
166	4	4	4	4	4	4	24
167	2	3	2	2	2	2	13
168	3	2	3	3	3	3	17
169	5	4	4	5	5	5	28
170	4	5	4	4	4	4	25
171	3	3	3	3	3	3	18
172	2	2	2	2	2	2	12
173	1	1	1	1	1	1	6
174	4	3	4	4	4	4	23
175	3	4	3	3	4	3	20
176	5	5	5	5	5	5	30
177	5	4	4	5	5	5	28
178	4	5	4	4	4	4	25
179	3	2	3	3	3	3	17
180	5	5	5	5	5	5	30
181	1	1	1	1	1	1	6
182	4	4	4	4	4	4	24
183	3	3	3	3	3	3	18
184	2	2	2	2	2	2	12
185	4	5	4	4	4	4	25
186	3	4	3	3	4	3	20
187	5	5	5	5	5	5	30
188	4	4	4	4	4	4	24
189	2	3	2	2	2	2	13
190	3	2	3	3	3	3	17

191	5	4	4	5	5	5	28
192	4	5	4	4	4	4	25
193	3	3	3	3	3	3	18
194	3	3	3	3	3	3	18
195	2	2	2	2	2	2	12
196	4	4	4	4	4	4	24
197	5	5	5	5	5	5	30
198	5	5	5	5	5	5	30
199	4	5	4	4	4	4	25
200	3	4	3	3	4	3	20
201	1	1	1	1	1	2	7
202	4	4	4	4	4	4	24
203	2	3	2	2	2	2	13
204	3	2	3	3	3	3	17
205	5	4	4	5	5	5	28
206	4	5	4	4	4	4	25
207	3	3	3	3	3	3	18
208	2	2	2	2	2	2	12
209	5	5	5	5	5	5	30
210	4	3	4	4	4	4	23
211	1	1	1	1	1	1	6
212	3	4	3	3	4	3	20
213	4	5	5	4	4	4	26
214	5	4	4	5	5	5	28
215	3	3	3	3	3	3	18
216	2	2	2	2	2	2	12
217	3	3	3	3	3	3	18
218	3	4	4	3	3	3	20
219	4	5	5	4	4	4	26
220	5	5	5	5	5	5	30
221	4	4	4	4	4	4	24
222	5	4	5	4	5	5	28

Lampiran 3.3 Tabulasi Data Pengelolaan Pasar (X3)

No	X3												Total X3
	X3.1	X3.2	X3.3	X3.4	X3.5	X3.6	X3.7	X3.8	X3.9	X3.10	X3.11	X3.12	
1	3	4	3	2	3	4	3	2	4	3	4	3	38
2	1	2	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	13
3	5	5	5	4	5	5	5	4	5	5	5	5	58
4	2	3	2	2	3	3	2	2	3	2	3	2	29
5	4	4	4	5	4	4	4	4	4	4	4	4	49
6	3	2	3	3	3	3	3	3	3	3	2	3	34
7	4	5	5	4	4	5	4	4	5	4	5	4	53
8	4	5	5	4	4	4	5	4	5	5	5	5	55
9	5	5	4	4	5	5	5	5	5	5	5	5	58
10	3	3	3	2	3	2	3	3	3	3	2	3	33
11	3	2	4	3	3	4	2	4	3	3	2	3	36
12	1	2	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	13
13	2	3	2	2	3	3	2	2	2	2	3	2	28
14	5	4	4	5	4	5	4	5	5	5	5	5	56
15	3	2	3	2	3	3	2	3	2	2	2	3	30
16	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	48
17	4	5	4	3	4	5	4	3	5	4	5	4	50
18	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	60
19	4	3	4	4	3	4	4	3	4	4	3	4	44

20	2	2	3	2	3	2	2	2	3	2	2	2	27
21	5	4	5	4	4	5	5	4	5	4	5	5	55
22	3	2	3	3	3	3	3	2	3	3	2	3	33
23	4	5	5	4	5	5	4	4	5	5	5	5	56
24	2	3	2	2	3	3	2	3	2	2	3	2	29
25	4	4	4	5	4	4	4	4	4	4	4	4	49
26	3	2	3	3	3	3	3	3	3	3	2	3	34
27	1	1	1	1	1	2	1	1	1	1	1	1	13
28	4	5	5	4	5	5	5	5	5	5	5	5	58
29	5	5	4	4	5	5	5	5	3	4	3	4	52
30	5	5	4	4	5	5	5	1	1	1	1	1	38
31	4	3	4	4	4	5	5	4	4	4	3	4	48
32	2	2	3	2	2	2	3	2	2	2	2	2	26
33	1	2	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	13
34	3	3	2	2	3	2	3	3	2	3	3	2	31
35	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	48
36	5	4	5	5	5	4	5	5	5	5	5	5	58
37	5	5	5	4	5	5	5	5	5	5	5	5	59
38	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	36
39	4	4	4	5	4	4	4	4	4	4	4	4	49
40	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	24
41	5	5	4	4	5	5	5	5	5	5	5	5	58
42	3	2	3	3	3	3	2	2	3	3	2	3	32
43	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	48

44	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	12
45	5	4	4	5	4	5	5	5	5	5	5	5	57
46	3	2	3	3	3	3	2	3	2	3	2	3	32
47	4	5	5	5	4	5	4	4	5	4	5	4	54
48	2	3	2	2	3	3	2	2	2	2	2	2	27
49	5	5	5	4	5	5	5	5	5	5	5	5	59
50	3	3	3	2	3	2	3	3	3	3	2	3	33
51	4	5	4	3	5	5	4	4	5	4	4	5	52
52	3	2	3	2	3	2	2	3	2	3	2	3	30
53	5	4	4	5	5	5	5	5	5	5	5	5	58
54	2	3	2	2	2	3	2	2	3	2	3	2	28
55	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	48
56	1	2	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	13
57	5	5	4	5	5	5	5	5	5	5	5	5	59
58	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	36
59	4	4	4	5	4	4	4	4	4	4	4	4	49
60	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	24
61	5	5	5	4	5	5	5	5	5	5	5	5	59
62	3	2	3	3	3	3	2	2	3	3	2	3	32
63	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	48
64	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	12
65	5	4	4	5	4	5	5	5	5	5	5	5	57
66	3	2	3	3	3	3	2	3	2	3	2	3	32
67	4	5	5	5	4	5	4	4	5	4	5	4	54

68	2	3	2	2	3	3	2	2	2	2	2	2	27
69	5	5	5	4	5	5	5	5	5	5	5	5	59
70	3	3	3	2	3	2	3	3	3	3	2	3	33
71	4	4	4	3	4	4	4	4	4	4	4	4	47
72	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	24
73	5	4	4	4	5	5	5	5	5	5	5	5	57
74	3	3	3	2	3	3	3	2	3	3	3	3	34
75	4	5	5	4	4	5	5	4	5	4	5	4	54
76	2	3	2	2	2	2	2	3	2	2	3	2	27
77	5	5	4	5	5	5	5	5	5	5	5	5	59
78	3	3	2	2	3	3	3	3	2	3	3	2	32
79	4	4	4	5	4	4	4	4	4	4	4	4	49
80	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	12
81	5	4	4	5	4	5	5	5	5	5	5	5	57
82	3	2	3	3	3	3	2	2	3	3	2	3	32
83	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	48
84	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	12
85	5	5	5	4	5	5	5	5	5	5	5	5	59
86	3	2	3	3	3	3	2	3	2	3	2	3	32
87	4	5	5	5	4	5	4	4	5	4	5	4	54
88	2	3	2	2	2	2	2	3	2	2	3	2	27
89	5	5	5	4	5	5	5	5	5	5	5	5	59
90	3	3	2	2	3	3	3	3	2	3	3	2	32
91	4	4	4	5	4	4	4	4	4	4	4	4	49

92	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	12
93	5	4	4	5	4	5	5	5	5	5	5	5	57
94	3	2	3	3	3	3	2	2	3	3	2	3	32
95	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	48
96	1	2	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	13
97	5	5	5	4	5	5	5	5	5	5	5	5	59
98	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	36
99	4	4	4	5	4	4	4	4	4	4	4	4	49
100	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	24
101	5	5	5	4	5	5	5	5	5	5	5	5	59
102	3	2	3	1	3	4	5	3	2	5	5	5	41
103	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	48
104	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	12
105	5	4	4	5	4	5	5	5	5	5	5	5	57
106	3	2	3	3	3	3	2	3	2	3	2	3	32
107	4	5	5	5	4	5	4	4	5	4	5	4	54
108	2	3	2	2	2	2	2	3	2	2	3	2	27
109	5	5	5	4	5	5	5	5	5	5	5	5	59
110	3	3	3	2	3	2	3	3	3	3	2	3	33
111	4	4	4	3	4	4	4	4	4	4	4	4	47
112	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	24
113	5	4	4	4	5	5	5	5	5	5	5	5	57
114	3	3	3	2	3	3	3	2	3	3	3	3	34
115	4	5	5	4	4	5	5	4	5	4	5	4	54

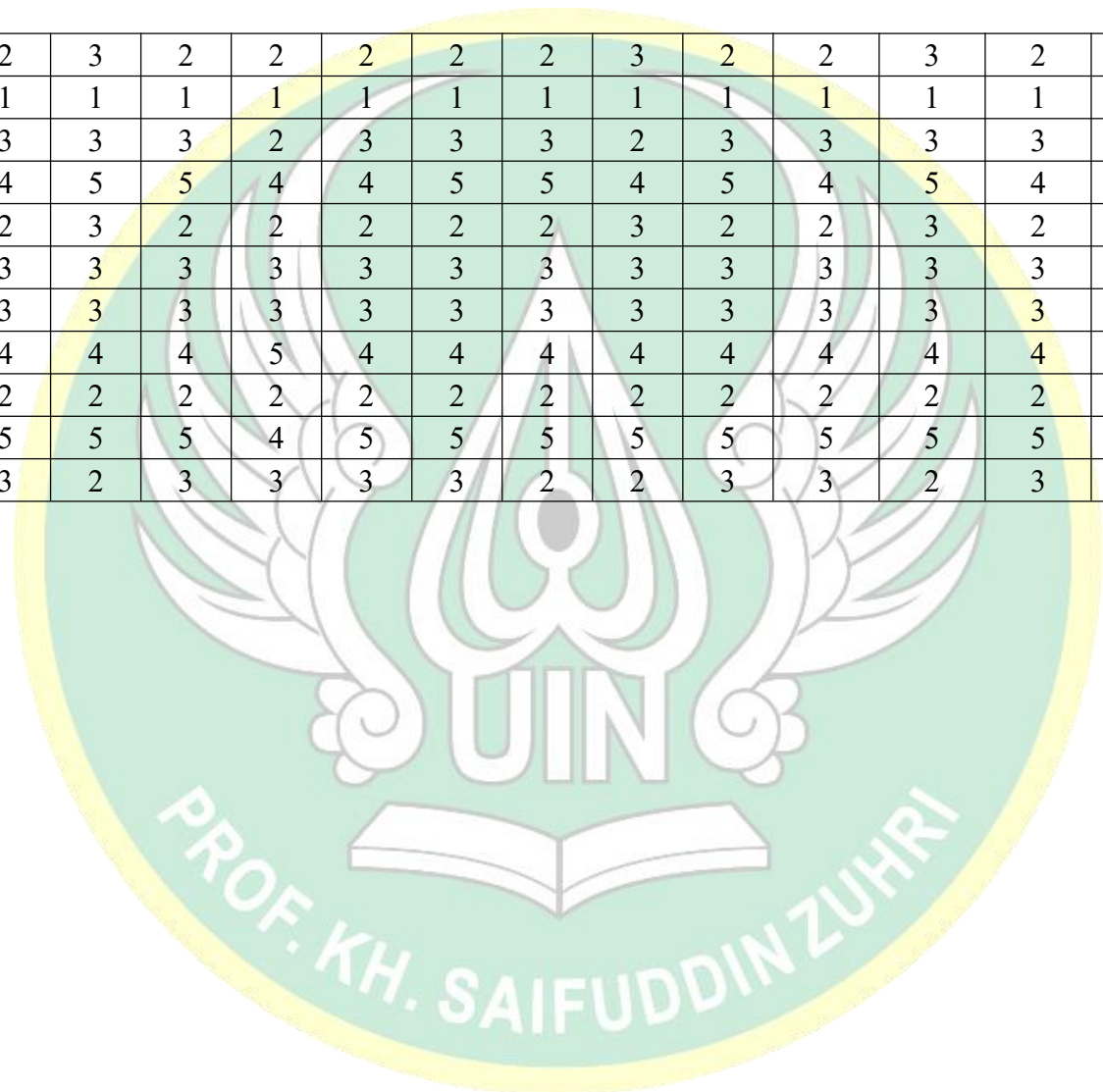
116	5	5	5	4	2	3	2	1	2	3	4	4	40
117	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	36
118	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	36
119	4	4	4	5	4	4	4	4	4	4	4	4	49
120	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	24
121	2	3	2	2	2	2	2	3	2	2	3	2	27
122	3	2	3	3	3	3	2	2	3	3	2	3	32
123	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	48
124	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	12
125	2	2	2	3	3	3	3	1	5	5	5	5	39
126	3	2	3	3	3	3	2	2	3	3	2	3	32
127	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	36
128	4	5	5	5	4	5	4	4	5	4	5	4	54
129	5	4	3	1	1	2	2	2	2	3	3	4	32
130	5	4	4	5	4	5	5	5	5	5	5	5	57
131	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	12
132	2	3	2	2	2	2	2	3	2	2	3	2	27
133	3	3	3	3	3	3	5	1	3	5	5	5	42
134	3	3	3	2	3	2	3	3	3	3	2	3	33
135	4	4	4	3	4	4	4	4	4	4	4	4	47
136	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	24
137	3	3	3	3	3	3	5	3	3	3	3	3	38
138	3	3	3	2	3	3	3	2	3	3	3	3	34
139	4	5	5	4	4	5	5	4	5	4	5	4	54

140	2	3	2	2	2	2	2	3	2	2	3	2	27
141	4	5	5	5	4	5	4	4	5	4	5	4	54
142	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	36
143	4	4	4	5	4	4	4	4	4	4	4	4	49
144	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	24
145	5	5	5	4	5	5	5	5	5	5	5	5	59
146	3	2	3	3	3	3	2	2	3	3	2	3	32
147	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	48
148	5	5	5	4	5	5	5	5	5	5	5	5	59
149	5	4	4	5	4	5	5	5	5	5	5	5	57
150	3	2	3	3	3	3	2	2	3	3	2	3	32
151	4	5	5	5	4	5	4	4	5	4	5	4	54
152	2	3	2	2	2	2	2	3	2	2	3	2	27
153	3	3	3	3	3	3	3	3	5	5	5	5	44
154	3	3	3	2	3	2	3	3	3	3	2	3	33
155	4	4	4	3	4	4	4	4	4	4	4	4	47
156	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	24
157	5	4	4	4	5	5	5	5	5	5	5	5	57
158	3	3	3	2	3	3	3	2	3	3	3	3	34
159	4	5	5	4	4	5	5	4	5	4	5	4	54
160	2	3	2	2	2	2	2	3	2	2	3	2	27
161	5	5	5	4	5	5	5	5	5	5	5	5	59
162	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	36
163	4	4	4	5	4	4	4	4	4	4	4	4	49

164	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	24
165	3	2	3	4	2	3	4	2	3	5	5	5	41
166	3	2	3	3	3	3	2	2	3	3	2	3	32
167	4	5	5	5	4	5	4	4	5	4	5	4	54
168	2	3	2	2	2	2	2	3	2	2	3	2	27
169	5	5	5	4	5	5	5	5	5	5	5	5	59
170	3	3	3	2	3	2	3	3	3	3	2	3	33
171	4	4	4	3	4	4	4	4	4	4	4	4	47
172	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	24
173	1	3	4	3	2	4	2	4	5	5	5	5	43
174	3	3	3	2	3	3	3	2	3	3	3	3	34
175	4	5	5	4	4	5	5	4	5	4	5	4	54
176	2	3	2	2	2	2	2	3	2	2	3	2	27
177	4	4	4	3	4	3	3	4	4	3	3	4	43
178	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	36
179	4	4	4	5	4	4	4	4	4	4	4	4	49
180	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	24
181	5	5	5	4	5	5	5	5	5	5	5	5	59
182	3	2	3	3	3	3	2	2	3	3	2	3	32
183	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	48
184	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	12
185	5	4	4	5	4	5	5	5	5	5	5	5	57
186	3	2	3	3	3	3	2	2	3	3	2	3	32
187	4	5	5	5	4	5	4	4	5	4	5	4	54

188	2	3	2	2	2	2	2	3	2	2	3	2	27
189	5	5	5	4	5	5	5	5	5	5	5	5	59
190	3	3	3	2	3	2	3	3	3	3	2	3	33
191	4	4	4	3	4	4	4	4	4	4	4	4	47
192	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	24
193	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	36
194	3	3	3	2	3	3	3	2	3	3	3	3	34
195	4	5	5	4	4	5	5	4	5	4	5	4	54
196	2	3	2	2	2	2	2	3	2	2	3	2	27
197	1	5	2	3	4	2	2	4	4	5	5	5	42
198	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	36
199	4	4	4	5	4	4	4	4	4	4	4	4	49
200	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	24
201	3	2	1	3	4	2	5	5	3	2	5	5	40
202	3	2	3	3	3	3	2	2	3	3	2	3	32
203	4	5	5	5	4	5	4	4	5	4	5	4	54
204	2	3	2	2	2	2	2	3	2	2	3	2	27
205	3	5	2	1	3	2	5	5	3	2	3	5	39
206	3	3	3	2	3	2	3	3	3	3	2	3	33
207	4	4	4	3	4	4	4	4	4	4	4	4	47
208	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	24
209	5	4	4	4	5	5	5	5	5	5	5	5	57
210	3	2	3	3	3	3	2	2	3	3	2	3	32
211	4	5	5	5	4	5	4	4	5	4	5	4	54

212	2	3	2	2	2	2	2	3	2	2	3	2	27
213	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	12
214	3	3	3	2	3	3	3	2	3	3	3	3	34
215	4	5	5	4	4	5	5	4	5	4	5	4	54
216	2	3	2	2	2	2	2	3	2	2	3	2	27
217	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	36
218	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	36
219	4	4	4	5	4	4	4	4	4	4	4	4	49
220	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	24
221	5	5	5	4	5	5	5	5	5	5	5	5	59
222	3	2	3	3	3	3	2	2	3	3	2	3	32



Lampiran 3.4 Tabulasi Data Jam Kerja (X4) dan Pendapatan (Y)

No	Jam Kerja/hari	Pendapatan/hari
1	7	250000
2	6	100000
3	7	450000
4	8	200000
5	8	250000
6	9	300000
7	7	350000
8	6	400000
9	7	450000
10	8	300000
11	7	250000
12	7	100000
13	8	150000
14	6	300000
15	9	250000
16	8	300000
17	7	350000
18	8	400000
19	8	250000
20	6	300000
21	7	250000
22	8	100000
23	9	450000
24	8	200000
25	7	250000
26	6	300000
27	7	350000
28	8	400000
29	7	250000
30	9	300000
31	8	250000
32	6	100000
33	7	150000
34	8	200000

35	9	250000
36	7	300000
37	7	350000
38	6	400000
39	7	250000
40	8	300000
41	9	250000
42	8	100000
43	7	150000
44	6	200000
45	7	250000
46	8	300000
47	9	350000
48	8	400000
49	8	450000
50	6	300000
51	7	50000
52	8	100000
53	9	150000
54	7	200000
55	7	250000
56	6	300000
57	7	350000
58	8	400000
59	9	250000
60	7	500000
61	8	250000
62	6	100000
63	7	150000
64	8	200000
65	9	250000
66	8	300000
67	7	350000
68	6	400000
69	7	450000
70	8	500000
71	9	250000
72	7	100000
73	7	150000

74	6	200000
75	7	250000
76	8	300000
77	9	350000
78	7	400000
79	7	450000
80	6	300000
81	7	250000
82	8	100000
83	9	150000
84	8	200000
85	7	250000
86	6	300000
87	7	350000
88	8	400000
89	9	450000
90	8	300000
91	7	250000
92	6	100000
93	7	150000
94	8	200000
95	9	250000
96	7	300000
97	8	350000
98	10	400000
99	7	450000
100	7	300000
101	9	250000
102	6	100000
103	7	150000
104	6	200000
105	7	250000
106	8	300000
107	9	350000
108	10	400000
109	5	250000
110	6	300000
111	5	50000
112	8	100000

113	9	150000
114	10	200000
115	5	250000
116	6	300000
117	7	350000
118	8	400000
119	9	450000
120	10	300000
121	5	50000
122	6	100000
123	7	150000
124	8	200000
125	9	250000
126	10	300000
127	5	350000
128	8	400000
129	9	450000
130	10	500000
131	6	50000
132	7	100000
133	5	150000
134	6	200000
135	7	250000
136	8	300000
137	9	350000
138	10	400000
139	5	450000
140	10	500000
141	5	50000
142	6	100000
143	8	150000
144	9	200000
145	7	250000
146	6	300000
147	7	350000
148	8	400000
149	9	450000
150	10	500000
151	5	50000

152	6	100000
153	7	150000
154	8	200000
155	9	250000
156	10	400000
157	5	350000
158	6	400000
159	7	450000
160	8	500000
161	9	450000
162	10	500000
163	5	150000
164	6	200000
165	7	250000
166	8	300000
167	9	350000
168	10	400000
169	5	450000
170	9	500000
171	7	50000
172	8	100000
173	6	150000
174	10	200000
175	5	250000
176	6	300000
177	7	350000
178	8	400000
179	9	450000
180	10	500000
181	5	50000
182	6	100000
183	7	250000
184	8	350000
185	9	450000
186	10	300000
187	5	350000
188	6	400000
189	7	450000
190	8	500000

191	9	450000
192	10	100000
193	5	150000
194	6	200000
195	7	250000
196	8	300000
197	9	350000
198	9	400000
199	10	450000
200	10	500000
201	5	50000
202	8	100000
203	6	150000
204	5	200000
205	7	250000
206	6	300000
207	7	350000
208	10	400000
209	9	450000
210	10	500000
211	5	50000
212	7	100000
213	6	50000
214	8	100000
215	9	150000
216	8	200000
217	5	250000
218	6	300000
219	7	350000
220	8	400000
221	9	450000
222	10	500000

Lampiran 3.5 Hasil Tabulasi Pertanyaan Terbuka Lokasi Usaha (X1)

No Responden	X1
1	Sudah, strategis
2	Belum, karena kurang strategis dan ditempatkan dengan jenis dagangan yang sama dalam satu ruas
3	Sudah, strategis
4	Sudah, strategis
5	Iya
6	Sudah, strategis
7	Sudah, strategis
8	Sudah, strategis
9	Sudah
10	Sudah, bersih
11	Sudah, strategis
12	Sudah, strategis
13	Sudah, mudah dijangkau dan dikenal konsumen
14	Sudah, karena dapat terlihat oleh konsumen
15	Sudah, karena dapat terlihat oleh konsumen
16	Sudah, dekat pintu
17	Strategis, mudah terlihat oleh konsumen
18	Sudah, karena lokasi berada di jalan utama pintu belakang
19	Belum, karena lokasi yang kecil
20	Belum, karena kurang strategis
21	Iya
22	Belum, karena kurang strategis dan ditempatkan dengan jenis dagangan yang sama dalam satu ruas
23	Strategis, sudah mudah dikenal konsumen dan bersih
24	Tidak, terlalu jauh dari pintu masuk
25	Strategis, mudah terlihat oleh konsumen
26	Sudah, tetapi konsumen lebih banyak memilih tempat jualan langganan
27	Iya
28	Sudah strategis karena berada di dalam pasar
29	Sudah, karena ditengah pasar
30	Sudah, karena sebelumnya keadaannya kumuh dan kurang nyaman
31	Sudah, karena keadaan sebelumnya kurang bersih dan pasar lebih terbuka
32	Sudah

33	Sudah, mudah dijangkau dan dikenal konsumen
34	Tidak, terlalu jauh dari pintu masuk
35	Tidak, terlalu jauh dari pintu masuk
36	Belum, karena kurang strategis dan ditempatkan dengan jenis dagangan yang sama dalam satu ruas
37	Strategis, mudah terlihat oleh konsumen
38	Belum, karena kurang strategis dan ditempatkan dengan jenis dagangan yang sama dalam satu ruas
39	Strategis, mudah terlihat oleh konsumen
40	Strategis, mudah terlihat oleh konsumen
41	Belum, karena kurang strategis dan ditempatkan dengan jenis dagangan yang sama dalam satu ruas
42	Sudah, mudah dijangkau dan dikenal konsumen
43	Sudah, mudah dijangkau dan dikenal konsumen
44	Tidak, terlalu jauh dari pintu masuk
45	Tidak, terlalu jauh dari pintu masuk
46	Tidak, terlalu jauh dari pintu masuk
47	Tidak, terlalu jauh dari pintu masuk
48	Tidak, terlalu jauh dari pintu masuk
49	Belum, karena kurang strategis dan ditempatkan dengan jenis dagangan yang sama dalam satu ruas
50	Sudah, mudah dijangkau dan dikenal konsumen
51	Sudah, mudah dijangkau dan dikenal konsumen
52	Belum, karena kurang strategis
53	Strategis, mudah terlihat oleh konsumen
54	Belum, karena kurang strategis
55	Belum, karena kurang strategis
56	Belum, karena kurang strategis dan ditempatkan dengan jenis dagangan yang sama dalam satu ruas
57	Belum, karena kurang strategis
58	Sudah, mudah dijangkau dan dikenal konsumen
59	Sudah, mudah dijangkau dan dikenal konsumen
60	Belum, karena kurang strategis
61	Strategis, mudah terlihat oleh konsumen
62	Strategis, mudah terlihat oleh konsumen
63	Strategis, mudah terlihat oleh konsumen
64	Strategis, mudah terlihat oleh konsumen
65	Tidak, terlalu jauh dari pintu masuk
66	Belum, karena kurang strategis
67	Tidak, terlalu jauh dari pintu masuk

68	Belum, karena kurang strategis dan ditempatkan dengan jenis dagangan yang sama dalam satu ruas
69	Belum, karena kurang strategis
70	Belum, karena kurang strategis
71	Tidak, terlalu jauh dari pintu masuk
72	Sudah, mudah dijangkau dan dikenal konsumen
73	Belum, karena kurang strategis
74	Belum, karena kurang strategis
75	Sudah, mudah dijangkau dan dikenal konsumen
76	Sudah, mudah dijangkau dan dikenal konsumen
77	Belum, karena kurang strategis
78	Belum, karena kurang strategis
79	Tidak, terlalu jauh dari pintu masuk
80	Belum, karena kurang strategis
81	Belum, karena kurang strategis dan ditempatkan dengan jenis dagangan yang sama dalam satu ruas
82	Belum, karena kurang strategis
83	Belum, karena kurang strategis dan ditempatkan dengan jenis dagangan yang sama dalam satu ruas
84	Sudah strategis karena berada di dalam pasar
85	Belum, karena kurang strategis
86	Tidak, terlalu jauh dari pintu masuk
87	Tidak, terlalu jauh dari pintu masuk
88	Sudah strategis karena berada di dalam pasar
89	Sudah, mudah dijangkau dan dikenal konsumen
90	Tidak, terlalu jauh dari pintu masuk
91	belum, karena kurang strategis
92	belum, karena kurang strategis
93	Sudah, strategis
94	Sudah, strategis
95	Sudah, strategis
96	Sudah
97	Sudah, bersih
98	Sudah, strategis
99	Sudah, strategis
100	Sudah, mudah dijangkau dan dikenal konsumen
101	Sudah, karena dapat terlihat oleh konsumen
102	Sudah, karena dapat terlihat oleh konsumen
103	Sudah, dekat pintu
104	Strategis, mudah terlihat oleh konsumen

105	Sudah, karena lokasi berada di jalan utama pintu belakang
106	Belum, karena lokasi yang kecil
107	Belum, karena kurang strategis
108	Iya
109	Belum, karena kurang strategis dan ditempatkan dengan jenis dagangan yang sama dalam satu ruas
110	Strategis, sudah mudah dikenal konsumen dan bersih
111	Tidak, terlalu jauh dari pintu masuk
112	Strategis, mudah terlihat oleh konsumen
113	Sudah, tetapi konsumen lebih banyak memilih tempat jualan langganan
114	Iya
115	Sudah strategis karena berada di dalam pasar
116	Sudah, karena ditengah pasar
117	Sudah, karena sebelumnya keadaannya kumuh dan kurang nyaman
118	Sudah, karena keadaan sebelumnya kurang bersih dan pasar lebih terbuka
119	Sudah
120	Sudah, mudah dijangkau dan dikenal konsumen
121	Tidak, terlalu jauh dari pintu masuk
122	Tidak, terlalu jauh dari pintu masuk
123	Belum, karena kurang strategis dan ditempatkan dengan jenis dagangan yang sama dalam satu ruas
124	Strategis, mudah terlihat oleh konsumen
125	Belum, karena kurang strategis dan ditempatkan dengan jenis dagangan yang sama dalam satu ruas
126	Strategis, mudah terlihat oleh konsumen
127	Belum, karena kurang strategis
128	Tidak, terlalu jauh dari pintu masuk
129	Belum, karena kurang strategis dan ditempatkan dengan jenis dagangan yang sama dalam satu ruas
130	Belum, karena kurang strategis
131	Belum, karena kurang strategis
132	Tidak, terlalu jauh dari pintu masuk
133	Sudah, mudah dijangkau dan dikenal konsumen
134	Belum, karena kurang strategis
135	Belum, karena kurang strategis
136	Sudah, mudah dijangkau dan dikenal konsumen
137	Sudah, mudah dijangkau dan dikenal konsumen
138	Belum, karena kurang strategis
139	Belum, karena kurang strategis

140	Tidak, terlalu jauh dari pintu masuk
141	Belum, karena kurang strategis
142	Belum, karena kurang strategis dan ditempatkan dengan jenis dagangan yang sama dalam satu ruas
143	Belum, karena kurang strategis
144	Sudah
145	Sudah, mudah dijangkau dan dikenal konsumen
146	Tidak, terlalu jauh dari pintu masuk
147	Tidak, terlalu jauh dari pintu masuk
148	Belum, karena kurang strategis dan ditempatkan dengan jenis dagangan yang sama dalam satu ruas
149	Strategis, mudah terlihat oleh konsumen
150	Belum, karena kurang strategis dan ditempatkan dengan jenis dagangan yang sama dalam satu ruas
151	Strategis, mudah terlihat oleh konsumen
152	Strategis, mudah terlihat oleh konsumen
153	Belum, karena kurang strategis dan ditempatkan dengan jenis dagangan yang sama dalam satu ruas
154	Sudah, mudah dijangkau dan dikenal konsumen
155	Sudah, mudah dijangkau dan dikenal konsumen
156	Tidak, terlalu jauh dari pintu masuk
157	Tidak, terlalu jauh dari pintu masuk
158	Tidak, terlalu jauh dari pintu masuk
159	Tidak, terlalu jauh dari pintu masuk
160	Strategis, mudah terlihat oleh konsumen
161	Sudah, tetapi konsumen lebih banyak memilih tempat jualan langganan
162	Iya
163	Sudah strategis karena berada di dalam pasar
164	Sudah, karena ditengah pasar
165	Sudah, karena sebelumnya keadaannya kumuh dan kurang nyaman
166	Sudah, karena keadaan sebelumnya kurang bersih dan pasar lebih terbuka
167	Sudah
168	Sudah, mudah dijangkau dan dikenal konsumen
169	Tidak, terlalu jauh dari pintu masuk
170	Tidak, terlalu jauh dari pintu masuk
171	Belum, karena kurang strategis dan ditempatkan dengan jenis dagangan yang sama dalam satu ruas
172	Strategis, mudah terlihat oleh konsumen
173	Belum, karena kurang strategis dan ditempatkan dengan jenis

	dagangan yang sama dalam satu ruas
174	Strategis, mudah terlihat oleh konsumen
175	Belum, karena kurang strategis
176	Tidak, terlalu jauh dari pintu masuk
177	Belum, karena kurang strategis dan ditempatkan dengan jenis dagangan yang sama dalam satu ruas
178	Belum, karena kurang strategis
179	Belum, karena kurang strategis
180	Tidak, terlalu jauh dari pintu masuk
181	Sudah, mudah dijangkau dan dikenal konsumen
182	Belum, karena kurang strategis
183	Belum, karena kurang strategis
184	Sudah, mudah dijangkau dan dikenal konsumen
185	Sudah, mudah dijangkau dan dikenal konsumen
186	Sudah, bersih
187	Sudah, strategis
188	Sudah, strategis
189	Sudah, mudah dijangkau dan dikenal konsumen
190	Sudah, karena dapat terlihat oleh konsumen
191	Sudah, karena dapat terlihat oleh konsumen
192	Sudah, dekat pintu
193	Strategis, mudah terlihat oleh konsumen
194	Sudah, karena lokasi berada di jalan utama pintu belakang
195	Belum, karena lokasi yang kecil
196	Belum, karena kurang strategis
197	Iya
198	Belum, karena kurang strategis dan ditempatkan dengan jenis dagangan yang sama dalam satu ruas
199	Strategis, sudah mudah dikenal konsumen dan bersih
200	Tidak, terlalu jauh dari pintu masuk
201	Strategis, mudah terlihat oleh konsumen
202	Sudah, tetapi konsumen lebih banyak memilih tempat jualan langganan
203	Iya
204	Sudah strategis karena berada di dalam pasar
205	Sudah, karena ditengah pasar
206	Sudah, karena sebelumnya keadaannya kumuh dan kurang nyaman
207	Sudah, karena keadaan sebelumnya kurang bersih dan pasar lebih terbuka
208	Belum, karena kurang strategis

209	Belum, karena kurang strategis
210	Tidak, terlalu jauh dari pintu masuk
211	Belum, karena kurang strategis
212	Belum, karena kurang strategis dan ditempatkan dengan jenis dagangan yang sama dalam satu ruas
213	Belum, karena kurang strategis
214	Belum, karena kurang strategis dan ditempatkan dengan jenis dagangan yang sama dalam satu ruas
215	Sudah strategis karena berada di dalam pasar
216	Belum, karena kurang strategis
217	Tidak, terlalu jauh dari pintu masuk
218	Tidak, terlalu jauh dari pintu masuk
219	Sudah strategis karena berada di dalam pasar
220	Sudah, mudah dijangkau dan dikenal konsumen
221	Tidak, terlalu jauh dari pintu masuk
222	belum, karena kurang strategis

Lampiran 3.6 Hasil Tabulasi Pertanyaan Terbuka Pengalaman Usaha (X2)

No Responden	X2
1	Iya
2	Iya, dengan interaksi yang baik membantu penjualan
3	Iya
4	Iya
5	Iya
6	Iya
7	Iya
8	Iya
9	Iya
10	Iya
11	Setuju
12	Setuju
13	Sangat membantu dalam efektivitas pekerjaan
14	Iya, dengan komunikasi yang baik membantu penjualan
15	Iya, dengan komunikasi yang baik membantu penjualan
16	Iya
17	Sangat membantu

18	Ya, sangat membantu
19	Tidak menentu
20	Iya, karena jika tidak ada pengalaman tidak dapat memperjualbelikan dengan baik
21	Iya
22	Tidak menentu
23	Iya, karena kondisi usaha yang laris
24	Tidak menentu
25	Iya
26	Iya, dengan komunikasi yang baik membantu penjualan
27	Tidak, perkembangan zaman menjadikan media sosial menjadi platform utama tetapi kurangnya pengalaman akan hal ini menghambat
28	Iya, mampu bersaing dan mengenal peluang yang ada
29	Iya, tentu
30	Betul, karena dapat mengatasi berbagai bentuk permasalahan
31	Iya
32	Iya, karena jika tidak ada pengalaman tidak dapat memperjualbelikan dengan baik
33	Iya, dengan komunikasi yang baik membantu penjualan
34	Tidak, perkembangan zaman menjadikan media sosial menjadi platform utama tetapi kurangnya pengalaman akan hal ini menghambat
35	Tidak menentu
36	Iya
37	Tidak, perkembangan zaman menjadikan media sosial menjadi platform utama tetapi kurangnya pengalaman akan hal ini menghambat
38	Iya
39	Iya, tentu
40	Tidak, perkembangan zaman menjadikan media sosial menjadi platform utama tetapi kurangnya pengalaman akan hal ini menghambat
41	Iya, mampu bersaing dan mengenal peluang yang ada
42	Iya, karena kondisi usaha yang laris
43	Iya, tentu
44	Tidak, perkembangan zaman menjadikan media sosial menjadi platform utama tetapi kurangnya pengalaman akan hal ini menghambat
45	Iya, tentu
46	Tidak, perkembangan zaman menjadikan media sosial menjadi platform utama tetapi kurangnya pengalaman akan hal ini

	menghambat
47	Tidak menentu
48	Tidak menentu
49	Iya
50	Belum tentu, terkadang sesuai dengan jenis konsumen yang kurang ramah
51	Tidak, perkembangan zaman menjadikan media sosial menjadi platform utama tetapi kurangnya pengalaman akan hal ini menghambat
52	Tidak, perkembangan zaman menjadikan media sosial menjadi platform utama tetapi kurangnya pengalaman akan hal ini menghambat
53	Tidak, karena tidak mampu menyesuaikan kondisi saat ini
54	Iya, karena jika tidak ada pengalaman tidak dapat memperjualbelikan dengan baik
55	Tidak, karena tidak mampu menyesuaikan kondisi saat ini
56	Iya, karena jika tidak ada pengalaman tidak dapat memperjualbelikan dengan baik
57	Tidak, karena tidak mampu menyesuaikan kondisi saat ini
58	Tidak, perkembangan zaman menjadikan media sosial menjadi platform utama tetapi kurangnya pengalaman akan hal ini menghambat
59	Tidak, perkembangan zaman menjadikan media sosial menjadi platform utama tetapi kurangnya pengalaman akan hal ini menghambat
60	Tidak menentu
61	Tidak, karena tidak mampu menyesuaikan kondisi saat ini
62	Iya
63	Tidak, perkembangan zaman menjadikan media sosial menjadi platform utama tetapi kurangnya pengalaman akan hal ini menghambat
64	Tidak, perkembangan zaman menjadikan media sosial menjadi platform utama tetapi kurangnya pengalaman akan hal ini menghambat
65	Iya
66	Tidak menentu
67	Iya, tentu
68	Iya
69	Tidak menentu
70	Tidak menentu
71	Iya
72	Tidak, karena tidak mampu menyesuaikan kondisi saat ini

73	Belum tentu, terkadang sesuai dengan jenis konsumen yang kurang ramah
74	Iya, dengan komunikasi yang baik membantu penjualan
75	Iya, dengan interaksi yang baik membantu penjualan
76	Tidak menentu
77	Belum tentu, terkadang sesuai dengan jenis konsumen yang kurang ramah
78	Belum tentu, terkadang sesuai dengan jenis konsumen yang kurang ramah
79	Tidak menentu
80	Tidak menentu
81	Tidak menentu
82	Belum tentu, terkadang sesuai dengan jenis konsumen yang kurang ramah
83	Tidak menentu
84	kadang sesuai dengan jenis konsumen yang kurang ramah
85	Tidak menentu
86	Tidak menentu
87	Iya
88	Tidak, karena tidak mampu menyesuaikan kondisi saat ini
89	Belum tentu, terkadang sesuai dengan jenis konsumen yang kurang ramah
90	Iya, dengan komunikasi yang baik membantu penjualan
91	Iya, dengan interaksi yang baik membantu penjualan
92	Tidak menentu
93	Belum tentu, terkadang sesuai dengan jenis konsumen yang kurang ramah
94	Iya
95	Iya
96	Iya
97	Iya
98	Setuju
99	Setuju
100	Sangat membantu dalam efektivitas pekerjaan
101	Iya, dengan komunikasi yang baik membantu penjualan
102	Iya, dengan komunikasi yang baik membantu penjualan
103	Iya
104	Sangat membantu
105	Ya, sangat membantu
106	Tidak menentu
107	Iya, karena jika tidak ada pengalaman tidak dapat

	memperjualbelikan dengan baik
108	Iya
109	Tidak menentu
110	Iya, karena kondisi usaha yang laris
111	Tidak menentu
112	Iya
113	Iya, dengan komunikasi yang baik membantu penjualan
114	Tidak, perkembangan zaman menjadikan media sosial menjadi platform utama tetapi kurangnya pengalaman akan hal ini menghambat
115	Iya, mampu bersaing dan mengenal peluang yang ada
116	Iya, tentu
117	Betul, karena dapat mengatasi berbagai bentuk permasalahan
118	Iya
119	Iya, karena jika tidak ada pengalaman tidak dapat memperjualbelikan dengan baik
120	Iya, dengan komunikasi yang baik membantu penjualan
121	Tidak, perkembangan zaman menjadikan media sosial menjadi platform utama tetapi kurangnya pengalaman akan hal ini menghambat
122	Tidak menentu
123	Iya
124	Tidak, perkembangan zaman menjadikan media sosial menjadi platform utama tetapi kurangnya pengalaman akan hal ini menghambat
125	Iya
126	Iya, tentu
127	Tidak menentu
128	Iya, tentu
129	Iya
130	Tidak menentu
131	Tidak menentu
132	Iya
133	Tidak, karena tidak mampu menyesuaikan kondisi saat ini
134	Belum tentu, terkadang sesuai dengan jenis konsumen yang kurang ramah
135	Iya, dengan komunikasi yang baik membantu penjualan
136	Iya, dengan interaksi yang baik membantu penjualan
137	Tidak menentu
138	Belum tentu, terkadang sesuai dengan jenis konsumen yang kurang ramah

139	Belum tentu, terkadang sesuai dengan jenis konsumen yang kurang ramah
140	Tidak menentu
141	Tidak menentu
142	Tidak menentu
143	Belum tentu, terkadang sesuai dengan jenis konsumen yang kurang ramah
144	Iya, karena jika tidak ada pengalaman tidak dapat memperjualbelikan dengan baik
145	Iya, dengan komunikasi yang baik membantu penjualan
146	Tidak, perkembangan zaman menjadikan media sosial menjadi platform utama tetapi kurangnya pengalaman akan hal ini menghambat
147	Tidak menentu
148	Iya
149	Tidak, perkembangan zaman menjadikan media sosial menjadi platform utama tetapi kurangnya pengalaman akan hal ini menghambat
150	Iya
151	Iya, tentu
152	Tidak, perkembangan zaman menjadikan media sosial menjadi platform utama tetapi kurangnya pengalaman akan hal ini menghambat
153	Iya, mampu bersaing dan mengenal peluang yang ada
154	Iya, karena kondisi usaha yang laris
155	Iya, tentu
156	Tidak, perkembangan zaman menjadikan media sosial menjadi platform utama tetapi kurangnya pengalaman akan hal ini menghambat
157	Iya, tentu
158	Tidak, perkembangan zaman menjadikan media sosial menjadi platform utama tetapi kurangnya pengalaman akan hal ini menghambat
159	Tidak menentu
160	Iya
161	Iya, dengan komunikasi yang baik membantu penjualan
162	Tidak, perkembangan zaman menjadikan media sosial menjadi platform utama tetapi kurangnya pengalaman akan hal ini menghambat
163	Iya, mampu bersaing dan mengenal peluang yang ada
164	Iya, tentu
165	Betul, karena dapat mengatasi berbagai bentuk permasalahan

166	Iya
167	Iya, karena jika tidak ada pengalaman tidak dapat memperjualbelikan dengan baik
168	Iya, dengan komunikasi yang baik membantu penjualan
169	Tidak, perkembangan zaman menjadikan media sosial menjadi platform utama tetapi kurangnya pengalaman akan hal ini menghambat
170	Tidak menentu
171	Iya
172	Tidak, perkembangan zaman menjadikan media sosial menjadi platform utama tetapi kurangnya pengalaman akan hal ini menghambat
173	Iya
174	Iya, tentu
175	Tidak menentu
176	Iya, tentu
177	Iya
178	Tidak menentu
179	Tidak menentu
180	Iya
181	Tidak, karena tidak mampu menyesuaikan kondisi saat ini
182	Belum tentu, terkadang sesuai dengan jenis konsumen yang kurang ramah
183	Iya, dengan komunikasi yang baik membantu penjualan
184	Iya, dengan interaksi yang baik membantu penjualan
185	Tidak menentu
186	Iya
187	Setuju
188	Setuju
189	Sangat membantu dalam efektivitas pekerjaan
190	Iya, dengan komunikasi yang baik membantu penjualan
191	Iya, dengan komunikasi yang baik membantu penjualan
192	Iya
193	Sangat membantu
194	Ya, sangat membantu
195	Tidak menentu
196	Iya, karena jika tidak ada pengalaman tidak dapat memperjualbelikan dengan baik
197	Iya
198	Tidak menentu
199	Iya, karena kondisi usaha yang laris

200	Tidak menentu
201	Iya
202	Iya, dengan komunikasi yang baik membantu penjualan
203	Tidak, perkembangan zaman menjadikan media sosial menjadi platform utama tetapi kurangnya pengalaman akan hal ini menghambat
204	Iya, mampu bersaing dan mengenal peluang yang ada
205	Iya, tentu
206	Betul, karena dapat mengatasi berbagai bentuk permasalahan
207	Iya
208	Belum tentu, terkadang sesuai dengan jenis konsumen yang kurang ramah
209	Belum tentu, terkadang sesuai dengan jenis konsumen yang kurang ramah
210	Tidak menentu
211	Tidak menentu
212	Tidak menentu
213	Belum tentu, terkadang sesuai dengan jenis konsumen yang kurang ramah
214	Tidak menentu
215	kadang sesuai dengan jenis konsumen yang kurang ramah
216	Tidak menentu
217	Tidak menentu
218	Iya
219	Tidak, karena tidak mampu menyesuaikan kondisi saat ini
220	Belum tentu, terkadang sesuai dengan jenis konsumen yang kurang ramah
221	Iya, dengan komunikasi yang baik membantu penjualan
222	Iya, dengan interaksi yang baik membantu penjualan

Lampiran 3.7 Hasil Tabulasi Pertanyaan Terbuka Pengelolaan Pasar (X3)

No Responden	X3
1	Kurang membantu, hanya fokus terhadap tempat usaha
2	Ya, adanya modal pinjaman
3	Iya
4	Iya
5	Iya

6	Iya
7	Iya
8	Iya
9	Iya
10	Kurang membantu, hanya fokus terhadap tempat usaha
11	Setuju, pasar memberikan solusi terbaik
12	Setuju, pasar memberikan solusi terbaik
13	Iya
14	Kurang, program belum menyebar secara optimal
15	Kurang, program belum menyebar secara optimal
16	Sudah
17	Mampu, adanya fasilitas yang baik
18	Ya, karena tertatanya lokasi usaha dengan baik
19	Baik
20	Iya, karena dapat berinteraksi dengan baik
21	Iya
22	Kurang, program belum menyebar secara optimal
23	Ya, sudah sesuai
24	Iya, karena dapat berinteraksi dengan baik
25	Belum, karena perlu pengembangan lagi
26	Kurang, program belum menyebar secara optimal
27	Iya
28	Sudah cukup baik tetapi terdapat persaingan meningkat yang mempengaruhi besarnya pendapatan
29	Belum, masih kurang penanganan yang diberikan pasar terkait masalah pendapatan
30	Sudah, mampu mengkomunikasikan dengan baik terkait program
31	Belum, karena pengelolaan harga pasar ditentukan oleh pedagang sendiri sehingga terdapat kesenjangan
32	Iya, karena dapat berinteraksi dengan baik
33	Iya
34	Iya
35	Tidak, karena sasaran program yang mulai tidak efektif
36	Iya, karena dapat berinteraksi dengan baik
37	Iya, karena dapat berinteraksi dengan baik
38	Ya, sudah sesuai
39	Ya, sudah sesuai
40	Iya
41	Iya
42	Belum, karena pengelolaan harga pasar ditentukan oleh pedagang

	sendiri sehingga terdapat kesenjangan
43	Iya, karena dapat berinteraksi dengan baik
44	Kurang, program belum menyebar secara optimal
45	Iya, karena dapat berinteraksi dengan baik
46	Kurang, program belum menyebar secara optimal
47	Iya, karena dapat berinteraksi dengan baik
48	Kurang, program belum menyebar secara optimal
49	Mampu, adanya fasilitas yang baik
50	Belum, karena pengelolaan harga pasar ditentukan oleh pedagang sendiri sehingga terdapat kesenjangan
51	Kurang, program belum menyebar secara optimal
52	Mampu, adanya fasilitas yang baik
53	Kurang, program belum menyebar secara optimal
54	Belum, karena pengelolaan harga pasar ditentukan oleh pedagang sendiri sehingga terdapat kesenjangan
55	Iya
56	Iya
57	Mampu, adanya fasilitas yang baik
58	Belum, karena perlu pengembangan lagi
59	Belum, karena pengelolaan harga pasar ditentukan oleh pedagang sendiri sehingga terdapat kesenjangan
60	Iya
61	Belum, karena perlu pengembangan lagi
62	Iya
63	Iya
64	Belum, karena perlu pengembangan lagi
65	Belum, karena pengelolaan harga pasar ditentukan oleh pedagang sendiri sehingga terdapat kesenjangan
66	Iya
67	Iya, karena dapat berinteraksi dengan baik
68	Kurang, program belum menyebar secara optimal
69	Belum, karena ketidaksesuaian program seperti halnya penempatan lokasi usaha yang mulai sedikit berubah
70	Kurang, program belum menyebar secara optimal
71	Belum, karena perlu pengembangan lagi
72	Belum, karena perlu pengembangan lagi
73	Mampu, adanya fasilitas yang baik
74	Mampu, adanya fasilitas yang baik
75	Belum, karena perlu pengembangan lagi
76	Mampu, adanya fasilitas yang baik

77	Mampu, adanya fasilitas yang baik
78	Kurang, program belum menyebar secara optimal
79	Mampu, adanya fasilitas yang baik
80	Iya
81	Belum, karena perlu pengembangan lagi
82	Mampu, adanya fasilitas yang baik
83	Belum, karena perlu pengembangan lagi
84	Iya
85	Belum, karena ketidaksesuaian program seperti halnya penempatan lokasi usaha yang mulai sedikit berubah
86	Kurang, program belum menyebar secara optimal
87	Belum, karena perlu pengembangan lagi
88	Belum, karena perlu pengembangan lagi
89	Mampu, adanya fasilitas yang baik
90	Mampu, adanya fasilitas yang baik
91	Belum, karena perlu pengembangan lagi
92	Mampu, adanya fasilitas yang baik
93	Mampu, adanya fasilitas yang baik
94	Iya
95	Iya
96	Iya
97	Kurang membantu, hanya fokus terhadap tempat usaha
98	Setuju, pasar memberikan solusi terbaik
99	Setuju, pasar memberikan solusi terbaik
100	Iya
101	Kurang, program belum menyebar secara optimal
102	Kurang, program belum menyebar secara optimal
103	Sudah
104	Mampu, adanya fasilitas yang baik
105	Ya, karena tertatanya lokasi usaha dengan baik
106	Baik
107	Iya, karena dapat berinteraksi dengan baik
108	Iya
109	Kurang, program belum menyebar secara optimal
110	Ya, sudah sesuai
111	Iya, karena dapat berinteraksi dengan baik
112	Belum, karena perlu pengembangan lagi
113	Kurang, program belum menyebar secara optimal
114	Iya

115	Sudah cukup baik tetapi terdapat persaingan meningkat yang mempengaruhi besarnya pendapatan
116	Belum, masih kurang penanganan yang diberika pasar terkait masalah pendapatan
117	Sudah, mampu mengkomunikasikan dengan baik terkait program
118	Belum, karena pengelolaan harga pasar ditentukan oleh pedagang sendiri sehingga terdapat kesenjangan
119	Iya, karena dapat berinteraksi dengan baik
120	Iya
121	Iya
122	Tidak, karena sasaran program yang mulai tidak efektif
123	Iya, karena dapat berinteraksi dengan baik
124	Iya, karena dapat berinteraksi dengan baik
125	Ya, sudah sesuai
126	Ya, sudah sesuai
127	Iya
128	Iya, karena dapat berinteraksi dengan baik
129	Kurang, program belum menyebar secara optimal
130	Belum, karena ketidaksesuaian program seperti halnya penempatan lokasi usaha yang mulai sedikit berubah
131	Kurang, program belum menyebar secara optimal
132	Belum, karena perlu pengembangan lagi
133	Belum, karena perlu pengembangan lagi
134	Mampu, adanya fasilitas yang baik
135	Mampu, adanya fasilitas yang baik
136	Belum, karena perlu pengembangan lagi
137	Mampu, adanya fasilitas yang baik
138	Mampu, adanya fasilitas yang baik
139	Kurang, program belum menyebar secara optimal
140	Mampu, adanya fasilitas yang baik
141	Iya
142	Belum, karena perlu pengembangan lagi
143	Mampu, adanya fasilitas yang baik
144	Iya, karena dapat berinteraksi dengan baik
145	Iya
146	Iya
147	Tidak, karena sasaran program yang mulai tidak efektif
148	Iya, karena dapat berinteraksi dengan baik
149	Iya, karena dapat berinteraksi dengan baik
150	Ya, sudah sesuai

151	Ya, sudah sesuai
152	Iya
153	Iya
154	Belum, karena pengelolaan harga pasar ditentukan oleh pedagang sendiri sehingga terdapat kesenjangan
155	Iya, karena dapat berinteraksi dengan baik
156	Kurang, program belum menyebar secara optimal
157	Iya, karena dapat berinteraksi dengan baik
158	Kurang, program belum menyebar secara optimal
159	Iya, karena dapat berinteraksi dengan baik
160	Belum, karena perlu pengembangan lagi
161	Kurang, program belum menyebar secara optimal
162	Iya
163	Sudah cukup baik tetapi terdapat persaingan meningkat yang mempengaruhi besarnya pendapatan
164	Belum, masih kurang penanganan yang diberika pasar terkait masalah pendapatan
165	Sudah, mampu mengkomunikasikan dengan baik terkait program
166	Belum, karena pengelolaan harga pasar ditentukan oleh pedagang sendiri sehingga terdapat kesenjangan
167	Iya, karena dapat berinteraksi dengan baik
168	Iya
169	Iya
170	Tidak, karena sasaran program yang mulai tidak efektif
171	Iya, karena dapat berinteraksi dengan baik
172	Iya, karena dapat berinteraksi dengan baik
173	Ya, sudah sesuai
174	Ya, sudah sesuai
175	Iya
176	Iya, karena dapat berinteraksi dengan baik
177	Kurang, program belum menyebar secara optimal
178	Belum, karena ketidaksesuaian program seperti halnya penempatan lokasi usaha yang mulai sedikit berubah
179	Kurang, program belum menyebar secara optimal
180	Belum, karena perlu pengembangan lagi
181	Belum, karena perlu pengembangan lagi
182	Mampu, adanya fasilitas yang baik
183	Mampu, adanya fasilitas yang baik
184	Belum, karena perlu pengembangan lagi
185	Mampu, adanya fasilitas yang baik

186	Kurang membantu, hanya fokus terhadap tempat usaha
187	Setuju, pasar memberikan solusi terbaik
188	Setuju, pasar memberikan solusi terbaik
189	Iya
190	Kurang, program belum menyebar secara optimal
191	Kurang, program belum menyebar secara optimal
192	Sudah
193	Mampu, adanya fasilitas yang baik
194	Ya, karena tertatanya lokasi usaha dengan baik
195	Baik
196	Iya, karena dapat berinteraksi dengan baik
197	Iya
198	Kurang, program belum menyebar secara optimal
199	Ya, sudah sesuai
200	Iya, karena dapat berinteraksi dengan baik
201	Belum, karena perlu pengembangan lagi
202	Kurang, program belum menyebar secara optimal
203	Iya
204	Sudah cukup baik tetapi terdapat persaingan meningkat yang mempengaruhi besarnya pendapatan
205	Belum, masih kurang penanganan yang diberikan pasar terkait masalah pendapatan
206	Sudah, mampu mengkomunikasikan dengan baik terkait program
207	Belum, karena pengelolaan harga pasar ditentukan oleh pedagang sendiri sehingga terdapat kesenjangan
208	Mampu, adanya fasilitas yang baik
209	Kurang, program belum menyebar secara optimal
210	Mampu, adanya fasilitas yang baik
211	Iya
212	Belum, karena perlu pengembangan lagi
213	Mampu, adanya fasilitas yang baik
214	Belum, karena perlu pengembangan lagi
215	Iya
216	Belum, karena ketidaksesuaian program seperti halnya penempatan lokasi usaha yang mulai sedikit berubah
217	Kurang, program belum menyebar secara optimal
218	Belum, karena perlu pengembangan lagi
219	Belum, karena perlu pengembangan lagi
220	Mampu, adanya fasilitas yang baik
221	Mampu, adanya fasilitas yang baik

222	Belum, karena perlu pengembangan lagi
-----	---------------------------------------

Lampiran 3.8 Hasil Tabulasi Pertanyaan Terbuka Jam Kerja (X4)

No Responden	X4
1	Iya, terutama pada hari raya
2	Tidak, karena jumlahnya pendapatan disesuaikan dengan banyaknya konsumen yang datang
3	Tidak
4	Tidak
5	Iya
6	Iya
7	Iya
8	Iya
9	Iya
10	Iya, konsumen banyak yang datang
11	Tidak, lebih digunakan untuk istirahat untuk menjaga kesehatan
12	Iya
13	Iya
14	Iya, konsumen banyak yang datang
15	Iya, konsumen banyak yang datang
16	Kurang
17	Ya, menambah pemasukan
18	Tidak, lebih digunakan untuk istirahat untuk menjaga kesehatan
19	Tidak
20	Tidak, karena tidak berjualan
21	Iya, ramai
22	Ya, menambah pemasukan
23	Tidak, sesuai konsumen yang datang
24	Ya, menambah pemasukan
25	Iya, ramai
26	Iya, ramai
27	Iya, ramai
28	Tidak, karena jumlahnya pendapatan disesuaikan dengan banyaknya konsumen yang datang
29	Iya, konsumen banyak yang datang
30	Iya, terutama pada hari raya

31	Iya
32	Iya, ramai
33	Ya, menambah pemasukan
34	Tidak
35	Ya, menambah pemasukan
36	Iya, ramai
37	Iya, ramai
38	Iya, ramai
39	Iya, ramai
40	Iya, terutama pada hari raya
41	Tidak
42	Tidak, sesuai konsumen yang datang
43	Iya, terutama pada hari raya
44	Iya, terutama pada hari raya
45	Tidak
46	Tidak, sesuai konsumen yang datang
47	Iya, ramai
48	Iya, ramai
49	Iya, terutama pada hari raya
50	Iya
51	Ya, menambah pemasukan
52	Ya, menambah pemasukan
53	Tidak
54	Iya
55	Tidak
56	Ya, menambah pemasukan
57	Tidak, sesuai konsumen yang datang
58	Tidak
59	Iya, ramai
60	Iya, terutama pada hari raya
61	Ya, menambah pemasukan
62	Iya, ramai
63	Ya, menambah pemasukan
64	Iya, terutama pada hari raya
65	Iya
66	Tidak
67	Tidak, sesuai konsumen yang datang
68	Iya, ramai
69	Iya

70	Tidak
71	Ya, menambah pemasukan
72	Iya, terutama pada hari raya
73	Tidak
74	Ya, menambah pemasukan
75	Ya, menambah pemasukan
76	Iya, ramai
77	Iya, ramai
78	Iya, ramai
79	Iya, ramai
80	Iya, terutama pada hari raya
81	Iya, ramai
82	Iya, ramai
83	Iya, terutama pada hari raya
84	Iya
85	Iya
86	Tidak
87	Ya, menambah pemasukan
88	Iya, terutama pada hari raya
89	Tidak
90	Ya, menambah pemasukan
91	Ya, menambah pemasukan
92	Iya, ramai
93	Iya, ramai
94	Iya
95	Iya
96	Iya
97	Iya, konsumen banyak yang datang
98	Tidak, lebih digunakan untuk istirahat untuk menjaga kesehatan
99	Iya
100	Iya
101	Iya, konsumen banyak yang datang
102	Iya, konsumen banyak yang datang
103	Kurang
104	Ya, menambah pemasukan
105	Tidak, lebih digunakan untuk istirahat untuk menjaga kesehatan
106	Tidak
107	Tidak, karena tidak berjualan
108	Iya, ramai

109	Ya, menambah pemasukan
110	Tidak, sesuai konsumen yang datang
111	Ya, menambah pemasukan
112	Iya, ramai
113	Iya, ramai
114	Iya, ramai
115	Tidak, karena jumlahnya pendapatan disesuaikan dengan banyaknya konsumen yang datang
116	Iya, konsumen banyak yang datang
117	Iya, terutama pada hari raya
118	Iya
119	Iya, ramai
120	Ya, menambah pemasukan
121	Tidak
122	Ya, menambah pemasukan
123	Iya, ramai
124	Iya, ramai
125	Iya, ramai
126	Iya, ramai
127	Tidak
128	Tidak, sesuai konsumen yang datang
129	Iya, ramai
130	Iya
131	Tidak
132	Ya, menambah pemasukan
133	Iya, terutama pada hari raya
134	Tidak
135	Ya, menambah pemasukan
136	Ya, menambah pemasukan
137	Iya, ramai
138	Iya, ramai
139	Iya, ramai
140	Iya, ramai
141	Iya, terutama pada hari raya
142	Iya, ramai
143	Iya, ramai
144	Iya, ramai
145	Ya, menambah pemasukan
146	Tidak

147	Ya, menambah pemasukan
148	Iya, ramai
149	Iya, ramai
150	Iya, ramai
151	Iya, ramai
152	Iya, terutama pada hari raya
153	Tidak
154	Tidak, sesuai konsumen yang datang
155	Iya, terutama pada hari raya
156	Iya, terutama pada hari raya
157	Tidak
158	Tidak, sesuai konsumen yang datang
159	Ya, menambah pemasukan
160	Iya, ramai
161	Iya, ramai
162	Iya, ramai
163	Tidak, karena jumlahnya pendapatan disesuaikan dengan banyaknya konsumen yang datang
164	Iya, konsumen banyak yang datang
165	Iya, terutama pada hari raya
166	Iya
167	Iya, ramai
168	Ya, menambah pemasukan
169	Tidak
170	Ya, menambah pemasukan
171	Iya, ramai
172	Iya, ramai
173	Iya, ramai
174	Iya, ramai
175	Tidak
176	Tidak, sesuai konsumen yang datang
177	Iya, ramai
178	Iya
179	Tidak
180	Ya, menambah pemasukan
181	Iya, terutama pada hari raya
182	Tidak
183	Ya, menambah pemasukan
184	Ya, menambah pemasukan

185	Iya, ramai
186	Iya, konsumen banyak yang datang
187	Tidak, lebih digunakan untuk istirahat untuk menjaga kesehatan
188	Iya
189	Iya
190	Iya, konsumen banyak yang datang
191	Iya, konsumen banyak yang datang
192	Kurang
193	Ya, menambah pemasukan
194	Tidak, lebih digunakan untuk istirahat untuk menjaga kesehatan
195	Tidak
196	Tidak, karena tidak berjualan
197	Iya, ramai
198	Ya, menambah pemasukan
199	Tidak, sesuai konsumen yang datang
200	Ya, menambah pemasukan
201	Iya, ramai
202	Iya, ramai
203	Iya, ramai
204	Tidak, karena jumlahnya pendapatan disesuaikan dengan banyaknya konsumen yang datang
205	Iya, konsumen banyak yang datang
206	Iya, terutama pada hari raya
207	Iya
208	Iya, ramai
209	Iya, ramai
210	Iya, ramai
211	Iya, terutama pada hari raya
212	Iya, ramai
213	Iya, ramai
214	Iya, terutama pada hari raya
215	Iya
216	Iya
217	Tidak
218	Ya, menambah pemasukan
219	Iya, terutama pada hari raya
220	Tidak
221	Ya, menambah pemasukan
222	Ya, menambah pemasukan

Lampiran 3.9 Hasil Tabulasi Pertanyaan Terbuka Peendapatan (Y)

No Responden	Y
1	Tidak mesti
2	Tidak mesti
3	Tidak mesti
4	Tidak mesti
5	Iya
6	Iya
7	Iya
8	Iya
9	Sudah
10	Iya
11	Sudah karena kebutuhan dapat terpenuhi
12	Sudah karena kebutuhan dapat terpenuhi
13	Sudah sesuai
14	Tidak, sesuai dengan banyaknya pengunjung
15	Tidak, sesuai dengan banyaknya pengunjung
16	Sudah
17	Tidak mesti
18	Sudah
19	Belum, ga mesti
20	Tidak, belum mendapatkan sesuai targer
21	Sudah
22	Masih sama
23	Sudah, meningkatnya pembeli
24	Tidak mesti
25	Masih sama
26	Masih sama
27	Tidak, karena sebelum kondisi revitalisasi lebih banyak pendapatan
28	Sudah karena kebutuhan dapat terpenuhi
29	Sudah, pendapatan mampu mencukupi
30	Sudah, walaupun pas
31	Tidak mesti
32	Tidak mesti

33	Tidak mesti
34	Masih sama
35	Tidak mesti
36	Tidak mesti
37	Tidak mesti
38	Masih sama
39	Masih sama
40	Tidak mesti
41	Sudah karena kebutuhan dapat terpenuhi
42	Tidak mesti
43	Sudah karena kebutuhan dapat terpenuhi
44	Tidak mesti
45	Tidak, karena sebelum kondisi revitalisasi lebih banyak pendapatan
46	Sudah karena kebutuhan dapat terpenuhi
47	Sudah karena kebutuhan dapat terpenuhi
48	Masih sama
49	Tidak, karena sebelum kondisi revitalisasi lebih banyak pendapatan
50	Tidak mesti
51	Tidak mesti
52	Sudah karena kebutuhan dapat terpenuhi
53	Masih sama
54	Tidak, karena sebelum kondisi revitalisasi lebih banyak pendapatan
55	Sudah karena kebutuhan dapat terpenuhi
56	Tidak mesti
57	Masih sama
58	Tidak mesti
59	Sudah karena kebutuhan dapat terpenuhi
60	Tidak mesti
61	Tidak, karena sebelum kondisi revitalisasi lebih banyak pendapatan
62	Tidak mesti
63	Sudah karena kebutuhan dapat terpenuhi
64	Masih sama
65	Tidak mesti
66	Sudah karena kebutuhan dapat terpenuhi
67	Sudah karena kebutuhan dapat terpenuhi
68	Tidak mesti

69	Masih sama
70	Tidak mesti
71	Tidak, karena sebelum kondisi revitalisasi lebih banyak pendapatan
72	Tidak mesti
73	Sudah karena kebutuhan dapat terpenuhi
74	Masih sama
75	Tidak mesti
76	Sudah karena kebutuhan dapat terpenuhi
77	Masih sama
78	Sudah karena kebutuhan dapat terpenuhi
79	Sudah karena kebutuhan dapat terpenuhi
80	Tidak, karena sebelum kondisi revitalisasi lebih banyak pendapatan
81	Tidak mesti
82	Tidak mesti
83	Masih sama
84	Iya
85	Masih sama
86	Tidak mesti
87	Tidak, karena sebelum kondisi revitalisasi lebih banyak pendapatan
88	Tidak mesti
89	Sudah karena kebutuhan dapat terpenuhi
90	Masih sama
91	Tidak mesti
92	Sudah karena kebutuhan dapat terpenuhi
93	Masih sama
94	Iya
95	Iya
96	Sudah
97	Iya
98	Sudah karena kebutuhan dapat terpenuhi
99	Sudah karena kebutuhan dapat terpenuhi
100	Sudah sesuai
101	Tidak, sesuai dengan banyaknya pengunjung
102	Tidak, sesuai dengan banyaknya pengunjung
103	Sudah
104	Tidak mesti
105	Sudah

106	Belum, ga mesti
107	Tidak, belum mendapatkan sesuai targer
108	Sudah
109	Masih sama
110	Sudah, meningkatnya pembeli
111	Tidak mesti
112	Masih sama
113	Masih sama
114	Tidak, karena sebelum kondisi revitalisasi lebih banyak pendapatan
115	Sudah karena kebutuhan dapat terpenuhi
116	Sudah, pendapatan mampu mencukupi
117	Sudah, walaupun pas
118	Tidak mesti
119	Tidak mesti
120	Tidak mesti
121	Masih sama
122	Tidak mesti
123	Tidak mesti
124	Tidak mesti
125	Masih sama
126	Masih sama
127	Sudah karena kebutuhan dapat terpenuhi
128	Sudah karena kebutuhan dapat terpenuhi
129	Tidak mesti
130	Masih sama
131	Tidak mesti
132	Tidak, karena sebelum kondisi revitalisasi lebih banyak pendapatan
133	Tidak mesti
134	Sudah karena kebutuhan dapat terpenuhi
135	Masih sama
136	Tidak mesti
137	Sudah karena kebutuhan dapat terpenuhi
138	Masih sama
139	Sudah karena kebutuhan dapat terpenuhi
140	Sudah karena kebutuhan dapat terpenuhi
141	Tidak, karena sebelum kondisi revitalisasi lebih banyak pendapatan
142	Tidak mesti

143	Tidak mesti
144	Tidak mesti
145	Tidak mesti
146	Masih sama
147	Tidak mesti
148	Tidak mesti
149	Tidak mesti
150	Masih sama
151	Masih sama
152	Tidak mesti
153	Sudah karena kebutuhan dapat terpenuhi
154	Tidak mesti
155	Sudah karena kebutuhan dapat terpenuhi
156	Tidak mesti
157	Tidak, karena sebelum kondisi revitalisasi lebih banyak pendapatan
158	Sudah karena kebutuhan dapat terpenuhi
159	Tidak mesti
160	Masih sama
161	Masih sama
162	Tidak, karena sebelum kondisi revitalisasi lebih banyak pendapatan
163	Sudah karena kebutuhan dapat terpenuhi
164	Sudah, pendapatan mampu mencukupi
165	Sudah, walaupun pas
166	Tidak mesti
167	Tidak mesti
168	Tidak mesti
169	Masih sama
170	Tidak mesti
171	Tidak mesti
172	Tidak mesti
173	Masih sama
174	Masih sama
175	Sudah karena kebutuhan dapat terpenuhi
176	Sudah karena kebutuhan dapat terpenuhi
177	Tidak mesti
178	Masih sama
179	Tidak mesti
180	Tidak, karena sebelum kondisi revitalisasi lebih banyak

	pendapatan
181	Tidak mesti
182	Sudah karena kebutuhan dapat terpenuhi
183	Masih sama
184	Tidak mesti
185	Sudah karena kebutuhan dapat terpenuhi
186	Iya
187	Sudah karena kebutuhan dapat terpenuhi
188	Sudah karena kebutuhan dapat terpenuhi
189	Sudah sesuai
190	Tidak, sesuai dengan banyaknya pengunjung
191	Tidak, sesuai dengan banyaknya pengunjung
192	Sudah
193	Tidak mesti
194	Sudah
195	Belum, ga mesti
196	Tidak, belum mendapatkan sesuai targer
197	Sudah
198	Masih sama
199	Sudah, meningkatnya pembeli
200	Tidak mesti
201	Masih sama
202	Masih sama
203	Tidak, karena sebelum kondisi revitalisasi lebih banyak pendapatan
204	Sudah karena kebutuhan dapat terpenuhi
205	Sudah, pendapatan mampu mencukupi
206	Sudah, walaupun pas
207	Tidak mesti
208	Masih sama
209	Sudah karena kebutuhan dapat terpenuhi
210	Sudah karena kebutuhan dapat terpenuhi
211	Tidak, karena sebelum kondisi revitalisasi lebih banyak pendapatan
212	Tidak mesti
213	Tidak mesti
214	Masih sama
215	Iya
216	Masih sama
217	Tidak mesti

218	Tidak, karena sebelum kondisi revitalisasi lebih banyak pendapatan
219	Tidak mesti
220	Sudah karena kebutuhan dapat terpenuhi
221	Masih sama
222	Tidak mesti



Lampiran 4 Output SPSS Tabel Karakteristik Responden

Jenis Kelamin

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	Laki laki	85	38.3	38.3	38.3
	Perempuan	137	61.7	61.7	100.0
Total		222	100.0	100.0	

Usia

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	25-35	25	11.3	11.3	11.3
	36-45	67	30.2	30.2	41.4
	46-55	72	32.4	32.4	73.9
	56-65	43	19.4	19.4	93.2
	66-75	15	6.8	6.8	100.0
Total		222	100.0	100.0	

Jenis Dagangan

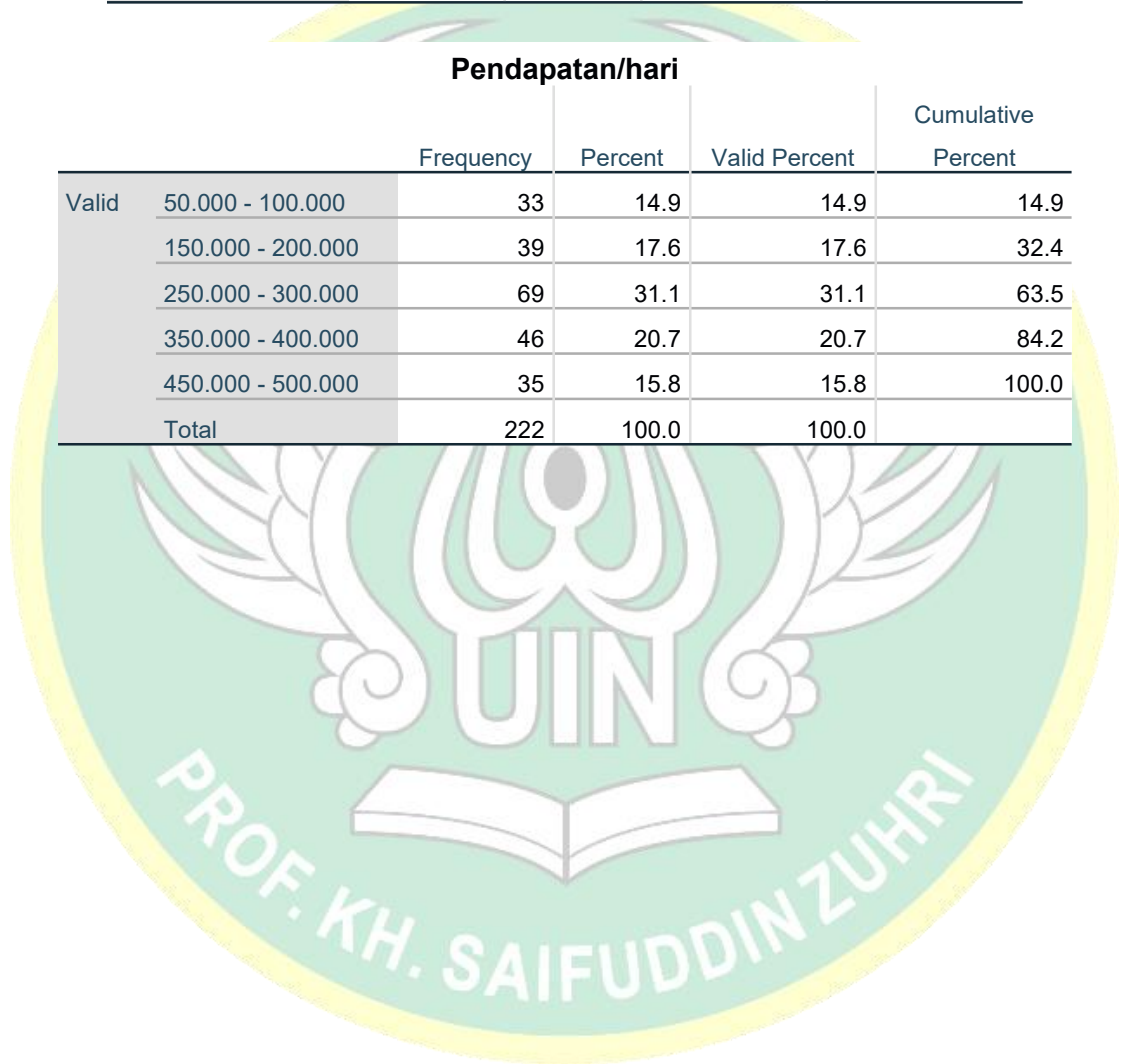
		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent	
Valid	Plastik	5	2.3	2.3	2.3	
	Kembang	4	1.8	1.8	4.1	
	Ayam/Ikan/Daging	25	11.3	11.3	15.3	
	Kuliner/Lawuhan/Buntil	37	16.7	16.7	32.0	
	Jajanan/Bumbu Dapur/Kue Kering	37	16.7	16.7	48.6	
	Sembako/elur/Frozen Food	36	16.2	16.2	64.9	
	Lontong Kupat	10	4.5	4.5	69.4	
	Sayuran/Buah/Tahu/Tempe	54	24.3	24.3	93.7	
	Pakaian	7	3.2	3.2	96.8	
	Kacamata/Abra/Service/Jasa	7	3.2	3.2	100.0	
	Total		222	100.0	100.0	

Jam Kerja/hari

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	5-6 Jam	57	25.7	25.7	25.7
	7-8 Jam	108	48.6	48.6	74.3
	9-10 Jam	57	25.7	25.7	100.0
	Total	222	100.0	100.0	

Pendapatan/hari

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	50.000 - 100.000	33	14.9	14.9	14.9
	150.000 - 200.000	39	17.6	17.6	32.4
	250.000 - 300.000	69	31.1	31.1	63.5
	350.000 - 400.000	46	20.7	20.7	84.2
	450.000 - 500.000	35	15.8	15.8	100.0
	Total		222	100.0	100.0



Lampiran 5 Uji Validitas

Lampiran 5.1 Uji Validitas Lokasi Usaha (X1)



Correlations

		LU1	LU2	LU3	LU4	LU5	LU6	LU7	LU8	LU9	LU10	LU11	LU12	LU13	LU14	Lokasi Usaha
LU1	Pearson Correlation	1	.586**	.410**	.456**	.459**	.367**	.263**	.284**	.272**	.213**	.258**	.255**	.304**	.331**	.611**
	Sig. (1-tailed)		.000	.000	.000	.000	.000	.000	.000	.000	.001	.000	.000	.000	.000	.000
	N	222	222	222	222	222	222	222	222	222	222	222	222	222	222	222
LU2	Pearson Correlation	.586**	1	.473**	.449**	.517**	.389**	.428**	.410**	.378**	.335**	.230**	.363**	.289**	.249**	.683**
	Sig. (1-tailed)	.000		.000	.000	.000	.000	.000	.000	.000	.000	.000	.000	.000	.000	.000
	N	222	222	222	222	222	222	222	222	222	222	222	222	222	222	222
LU3	Pearson Correlation	.410**	.473**	1	.509**	.407**	.265**	.254**	.350**	.447**	.264**	.139*	.265**	.212**	.252**	.588**
	Sig. (1-tailed)	.000	.000		.000	.000	.000	.000	.000	.000	.000	.019	.000	.001	.000	.000
	N	222	222	222	222	222	222	222	222	222	222	222	222	222	222	222
LU4	Pearson Correlation	.456**	.449**	.509**	1	.450**	.365**	.473**	.419**	.458**	.404**	.238**	.333**	.214**	.311**	.680**
	Sig. (1-tailed)	.000	.000	.000		.000	.000	.000	.000	.000	.000	.000	.000	.001	.000	.000
	N	222	222	222	222	222	222	222	222	222	222	222	222	222	222	222
LU5	Pearson Correlation	.459**	.517**	.407**	.450**	1	.340**	.402**	.496**	.470**	.348**	.409**	.367**	.270**	.239**	.687**
	Sig. (1-tailed)	.000	.000	.000	.000		.000	.000	.000	.000	.000	.000	.000	.000	.000	.000
	N	222	222	222	222	222	222	222	222	222	222	222	222	222	222	222

LU6	Pearson Correlation	.367**	.389**	.265**	.365**	.340**	1	.413**	.320**	.247**	.205**	.180**	.244**	.172**	.074	.505**
	Sig. (1-tailed)	.000	.000	.000	.000	.000		.000	.000	.000	.001	.004	.000	.005	.135	.000
	N	222	222	222	222	222	222	222	222	222	222	222	222	222	222	222
LU7	Pearson Correlation	.263**	.428**	.254**	.473**	.402**	.413**	1	.423**	.429**	.445**	.261**	.229**	.085	.141*	.587**
	Sig. (1-tailed)	.000	.000	.000	.000	.000	.000		.000	.000	.000	.000	.000	.104	.018	.000
	N	222	222	222	222	222	222	222	222	222	222	222	222	222	222	222
LU8	Pearson Correlation	.284**	.410**	.350**	.419**	.496**	.320**	.423**	1	.531**	.461**	.419**	.539**	.412**	.271**	.707**
	Sig. (1-tailed)	.000	.000	.000	.000	.000	.000	.000		.000	.000	.000	.000	.000	.000	.000
	N	222	222	222	222	222	222	222	222	222	222	222	222	222	222	222
LU9	Pearson Correlation	.272**	.378**	.447**	.458**	.470**	.247**	.429**	.531**	1	.590**	.493**	.548**	.384**	.254**	.730**
	Sig. (1-tailed)	.000	.000	.000	.000	.000	.000	.000	.000		.000	.000	.000	.000	.000	.000
	N	222	222	222	222	222	222	222	222	222	222	222	222	222	222	222
LU10	Pearson Correlation	.213**	.335**	.264**	.404**	.348**	.205**	.445**	.461**	.590**	1	.442**	.464**	.464**	.314**	.668**
	Sig. (1-tailed)	.001	.000	.000	.000	.000	.001	.000	.000	.000		.000	.000	.000	.000	.000
	N	222	222	222	222	222	222	222	222	222	222	222	222	222	222	222
LU11	Pearson Correlation	.258**	.230**	.139*	.238**	.409**	.180**	.261**	.419**	.493**	.442**	1	.477**	.535**	.464**	.621**
	Sig. (1-tailed)	.000	.000	.019	.000	.000	.004	.000	.000	.000	.000		.000	.000	.000	.000
	N	222	222	222	222	222	222	222	222	222	222	222	222	222	222	222
LU12	Pearson Correlation	.255**	.363**	.265**	.333**	.367**	.244**	.229**	.539**	.548**	.464**	.477**	1	.570**	.419**	.682**
	Sig. (1-tailed)	.000	.000	.000	.000	.000	.000	.000	.000	.000	.000	.000		.000	.000	.000
	N	222	222	222	222	222	222	222	222	222	222	222	222	222	222	222
LU13	Pearson Correlation	.304**	.289**	.212**	.214**	.270**	.172**	.085	.412**	.384**	.464**	.535**	.570**	1	.598**	.620**
	Sig. (1-tailed)	.000	.000	.001	.001	.000	.005	.104	.000	.000	.000	.000	.000		.000	.000
	N	222	222	222	222	222	222	222	222	222	222	222	222	222	222	222

N		222	222	222	222	222	222	222	222	222	222	222	222	222	222	222
LU14	Pearson Correlation	.331**	.249**	.252**	.311**	.239**	.074	.141*	.271**	.254**	.314**	.464**	.419**	.598**	1	.559**
	Sig. (1-tailed)	.000	.000	.000	.000	.000	.135	.018	.000	.000	.000	.000	.000	.000		.000
N		222	222	222	222	222	222	222	222	222	222	222	222	222	222	222
Lokasi Usaha	Pearson Correlation	.611**	.683**	.588**	.680**	.687**	.505**	.587**	.707**	.730**	.668**	.621**	.682**	.620**	.559**	1
	Sig. (1-tailed)	.000	.000	.000	.000	.000	.000	.000	.000	.000	.000	.000	.000	.000	.000	
N		222	222	222	222	222	222	222	222	222	222	222	222	222	222	222

** . Correlation is significant at the 0.01 level (1-tailed).

* . Correlation is significant at the 0.05 level (1-tailed).



Lampiran 5.2 Uji Validitas Pengalaman Usaha (X2)

		Correlations						Pengalaman Usaha
		PU1	PU2	PU3	PU4	PU5	PU6	
PU1	Pearson Correlation	1	.837**	.961**	.987**	.957**	.986**	.958**
	Sig. (1-tailed)		.000	.000	.000	.000	.000	.000
	N	222	222	222	222	222	222	222
PU2	Pearson Correlation	.837**	1	.857**	.844**	.868**	.834**	.878**
	Sig. (1-tailed)	.000		.000	.000	.000	.000	.000
	N	222	222	222	222	222	222	222
PU3	Pearson Correlation	.961**	.857**	1	.955**	.932**	.963**	.946**
	Sig. (1-tailed)	.000	.000		.000	.000	.000	.000
	N	222	222	222	222	222	222	222
PU4	Pearson Correlation	.987**	.844**	.955**	1	.957**	.982**	.958**
	Sig. (1-tailed)	.000	.000	.000		.000	.000	.000
	N	222	222	222	222	222	222	222
PU5	Pearson Correlation	.957**	.868**	.932**	.957**	1	.954**	.950**
	Sig. (1-tailed)	.000	.000	.000	.000		.000	.000
	N	222	222	222	222	222	222	222
PU6	Pearson Correlation	.986**	.834**	.963**	.982**	.954**	1	.957**
	Sig. (1-tailed)	.000	.000	.000	.000	.000		.000
	N	222	222	222	222	222	222	222
Pengalaman Usaha	Pearson Correlation	.958**	.878**	.946**	.958**	.950**	.957**	1
	Sig. (1-tailed)	.000	.000	.000	.000	.000	.000	
	N	222	222	222	222	222	222	222

** . Correlation is significant at the 0.01 level (1-tailed).

Lampiran 5.3 Uji Validitas Pengelolaan Pasar (X3)

Correlations

		PP1	PP2	PP3	PP4	PP5	PP6	PP7	PP8	PP9	PP10	PP11	PP12	Pengelolaan Pasar
PP1	Pearson Correlation	1	.812**	.895**	.831**	.905**	.898**	.893**	.821**	.842**	.862**	.777**	.864**	.933**
	Sig. (1-tailed)		.000	.000	.000	.000	.000	.000	.000	.000	.000	.000	.000	.000
	N	222	222	222	222	222	222	222	222	222	222	222	222	222
PP2	Pearson Correlation	.812**	1	.855**	.741**	.830**	.839**	.830**	.809**	.831**	.756**	.855**	.761**	.891**
	Sig. (1-tailed)	.000		.000	.000	.000	.000	.000	.000	.000	.000	.000	.000	.000
	N	222	222	222	222	222	222	222	222	222	222	222	222	222
PP3	Pearson Correlation	.895**	.855**	1	.852**	.875**	.923**	.837**	.775**	.898**	.854**	.804**	.833**	.934**
	Sig. (1-tailed)	.000	.000		.000	.000	.000	.000	.000	.000	.000	.000	.000	.000
	N	222	222	222	222	222	222	222	222	222	222	222	222	222
PP4	Pearson Correlation	.831**	.741**	.852**	1	.816**	.873**	.782**	.764**	.846**	.814**	.783**	.786**	.888**
	Sig. (1-tailed)	.000	.000	.000		.000	.000	.000	.000	.000	.000	.000	.000	.000
	N	222	222	222	222	222	222	222	222	222	222	222	222	222
PP5	Pearson Correlation	.905**	.830**	.875**	.816**	1	.908**	.893**	.855**	.880**	.870**	.794**	.861**	.941**
	Sig. (1-tailed)	.000	.000	.000	.000		.000	.000	.000	.000	.000	.000	.000	.000
	N	222	222	222	222	222	222	222	222	222	222	222	222	222
PP6	Pearson Correlation	.898**	.839**	.923**	.873**	.908**	1	.878**	.807**	.910**	.871**	.854**	.842**	.953**
	Sig. (1-tailed)	.000	.000	.000	.000	.000		.000	.000	.000	.000	.000	.000	.000
	N	222	222	222	222	222	222	222	222	222	222	222	222	222

	N	222	222	222	222	222	222	222	222	222	222	222	222	222
PP7	Pearson Correlation	.893**	.830**	.837**	.782**	.893**	.878**	1	.850**	.860**	.861**	.857**	.874**	.936**
	Sig. (1-tailed)	.000	.000	.000	.000	.000	.000		.000	.000	.000	.000	.000	.000
	N	222	222	222	222	222	222	222	222	222	222	222	222	222
PP8	Pearson Correlation	.821**	.809**	.775**	.764**	.855**	.807**	.850**	1	.835**	.820**	.829**	.836**	.898**
	Sig. (1-tailed)	.000	.000	.000	.000	.000	.000	.000		.000	.000	.000	.000	.000
	N	222	222	222	222	222	222	222	222	222	222	222	222	222
PP9	Pearson Correlation	.842**	.831**	.898**	.846**	.880**	.910**	.860**	.835**	1	.921**	.899**	.911**	.956**
	Sig. (1-tailed)	.000	.000	.000	.000	.000	.000	.000	.000		.000	.000	.000	.000
	N	222	222	222	222	222	222	222	222	222	222	222	222	222
PP10	Pearson Correlation	.862**	.756**	.854**	.814**	.870**	.871**	.861**	.820**	.921**	1	.885**	.960**	.942**
	Sig. (1-tailed)	.000	.000	.000	.000	.000	.000	.000	.000	.000		.000	.000	.000
	N	222	222	222	222	222	222	222	222	222	222	222	222	222
PP11	Pearson Correlation	.777**	.855**	.804**	.783**	.794**	.854**	.857**	.829**	.899**	.885**	1	.886**	.921**
	Sig. (1-tailed)	.000	.000	.000	.000	.000	.000	.000	.000	.000	.000		.000	.000
	N	222	222	222	222	222	222	222	222	222	222	222	222	222
PP12	Pearson Correlation	.864**	.761**	.833**	.786**	.861**	.842**	.874**	.836**	.911**	.960**	.886**	1	.936**
	Sig. (1-tailed)	.000	.000	.000	.000	.000	.000	.000	.000	.000	.000	.000		.000
	N	222	222	222	222	222	222	222	222	222	222	222	222	222
Pengelolaan Pasar	Pearson Correlation	.933**	.891**	.934**	.888**	.941**	.953**	.936**	.898**	.956**	.942**	.921**	.936**	1
	Sig. (1-tailed)	.000	.000	.000	.000	.000	.000	.000	.000	.000	.000	.000	.000	
	N	222	222	222	222	222	222	222	222	222	222	222	222	222

** Correlation is significant at the 0.01 level (1-tailed).

Lampiran 6 Uji Reliabilitas

Lokasi Usaha

Reliability Statistics

Cronbach's Alpha	N of Items
.888	14

Pengalaman Usaha

Reliability Statistics

Cronbach's Alpha	N of Items
.986	6

Pengelolaan Pasar

Reliability Statistics

Cronbach's Alpha	N of Items
.985	12

Lampiran 7 Uji Normalitas

One-Sample Kolmogorov-Smirnov Test

		Unstandardized Residual
N		222
Normal Parameters ^{a,b}	Mean	.0000000
	Std. Deviation	108794.876487
Most Extreme Differences	Absolute	.057
	Positive	.057
	Negative	-.034
Test Statistic		.057
Asymp. Sig. (2-tailed)		.081 ^c

a. Test distribution is Normal.

b. Calculated from data.

c. Lilliefors Significance Correction.

Lampiran 8 Uji Multikolinearitas

Coefficients^a

Model	Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	t	Sig.	Collinearity Statistics	
	B	Std. Error	Beta			Tolerance	VIF
1 (Constant)	-63484.382	57533.421		-1.103	.271		
Lokasi Usaha	-1173.927	828.869	-.085	-1.416	.158	.961	1.041
Pengalaman Usaha	4368.957	1066.827	.248	4.095	.000	.943	1.061
Pengelolaan Pasar	1569.880	536.490	.173	2.926	.004	.990	1.010
Jam Kerja	32161.289	5290.984	.364	6.079	.000	.962	1.039

a. Dependent Variable: Pendapatan Pedagang

Lampiran 9 Uji Heteroskedastisitas

Coefficients^a

Model	Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	t	Sig.
	B	Std. Error	Beta		
1 (Constant)	93989.359	31839.214		2.952	.004
Lokasi Usaha	217.754	458.699	.033	.475	.635
Pengalaman Usaha	-704.076	590.386	-.083	-1.193	.234
Pengelolaan Pasar	-319.367	296.896	-.073	-1.076	.283
Jam Kerja	1877.856	2928.051	.044	.641	.522

a. Dependent Variable: ABS_RES

Lampiran 10 Uji Linearitas

Lokasi Usaha-Pendapatan Pedagang

ANOVA Table

			Sum of Squares	df	Mean Square	F	Sig.
Pendapatan Pedagang *	Between Groups	(Combined)	567680564086.814	39	14555911899.662	.904	.635
		Linearity	3501380004.734	1	3501380004.734	.217	.642
Lokasi Usaha		Deviation from Linearity	564179184082.080	38	14846820633.739	.922	.604
Within Groups			2931103219696.970	182	16104962745.588		
Total			3498783783783.784	221			

Pengalaman Usaha-Pendapatan Pedagang

ANOVA Table

			Sum of Squares	df	Mean Square	F	Sig.
Pendapatan Pedagang *	Between Groups	(Combined)	794914755263.285	21	37853083583.966	2.800	.000
Pengalaman Usaha		Linearity	318198419660.781	1	318198419660.781	23.537	.000
		Deviation from Linearity	476716335602.504	20	23835816780.125	1.763	.127
Within Groups			2703869028520.49	20	13519345142.602		
Total			3498783783783.78	22			

Pengelolaan Pasar-Pendapatan Pedagang

ANOVA Table

			Sum of Squares	df	Mean Square	F	Sig.
Pendapatan Pedagang *	Between Groups	(Combined)	604613301488.301	32	18894165671.509	1.23	.195
Pengelolaan Pasar		Linearity	104759520644.443	1	104759520644.44	6.84	.010
Within Groups						4	
Total						3	1

	Deviation from Linearity	499853780843.858	31	16124315511.092	1.053	.399
	Within Groups	2894170482295.482	189	15313071334.897		
	Total	3498783783783.784	224			

Jam Kerja-Pendapatan Pedagang

ANOVA Table

			Sum of Squares	df	Mean Square	F	Sig.
Pendapatan Pedagang * Jam Kerja	Between Groups	(Combined)	598220170416.722	5	119644034083.344	8.910	.000
		Linearity	557142082889.848	1	557142082889.848	41.489	.000
		Deviation from Linearity	41078087526.874	4	10269521881.719	.765	.549
	Within Groups		2900563613367.062	216	13428535247.070		
	Total		3498783783783.783	221			

Lampiran 11 Analisis Regresi Linear Berganda, Uji Parsial (t)

Coefficients^a

Model		Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	t	Sig.
		B	Std. Error	Beta		
1	(Constant)	-63484.382	57533.421		-1.103	.271
	Lokasi Usaha	-1173.927	828.869	-.085	-1.416	.158
	Pengalaman Usaha	4368.957	1066.827	.248	4.095	.000
	Pengelolaan Pasar	1569.880	536.490	.173	2.926	.004
	Jam Kerja	32161.289	5290.984	.364	6.079	.000

a. Dependent Variable: Pendapatan Pedagang

Lampiran 12 Uji Simultan (f)

		ANOVA ^a				
Model		Sum of Squares	df	Mean Square	F	Sig.
1	Regression	882955925641. 800	4	220738981410. 450	18.312	.000 ^b
	Residual	2615827858141 .985	217	12054506258.7 19		
	Total	3498783783783 .785	221			

a. Dependent Variable: Pendapatan Pedagang

b. Predictors: (Constant), Jam Kerja, Pengelolaan Pasar, Lokasi Usaha, Pengalaman Usaha

Lampiran 13 Uji R^2_{Adj} (Koefisien Determinasi)

Model Summary ^b				
Model	R	R Square	Adjusted R Square	Std. Error of the Estimate
1	.502 ^a	.252	.239	109793.016

a. Predictors: (Constant), Jam Kerja, Pengelolaan Pasar, Lokasi Usaha, Pengalaman Usaha

b. Dependent Variable: Pendapatan Pedagang

Lampiran 14 R tabel, T tabel dan F tabel

Tabel R-Hitung (lanjutan)

DF = n-2	0,1	0,05	0,02	0,01	0,001
	r 0,005	r 0,05	r 0,025	r 0,01	r 0,001
201	0,1158	0,1378	0,1632	0,1804	0,2293
202	0,1155	0,1374	0,1628	0,1800	0,2287
203	0,1152	0,1371	0,1624	0,1795	0,2282
204	0,1149	0,1367	0,1620	0,1791	0,2276
205	0,1146	0,1364	0,1616	0,1787	0,2271
206	0,1144	0,1361	0,1612	0,1782	0,2265
207	0,1141	0,1358	0,1608	0,1778	0,2260
208	0,1138	0,1354	0,1604	0,1774	0,2255
209	0,1135	0,1351	0,1601	0,1770	0,2250
210	0,1133	0,1348	0,1597	0,1766	0,2244
211	0,1130	0,1345	0,1593	0,1761	0,2239
212	0,1127	0,1342	0,1589	0,1757	0,2234
213	0,1125	0,1338	0,1586	0,1753	0,2229
214	0,1122	0,1335	0,1582	0,1749	0,2224
215	0,1120	0,1332	0,1578	0,1745	0,2219
216	0,1117	0,1329	0,1575	0,1741	0,2214
217	0,1114	0,1326	0,1571	0,1737	0,2209
218	0,1112	0,1323	0,1568	0,1733	0,2204
219	0,1109	0,1320	0,1564	0,1729	0,2199
220	0,1107	0,1317	0,1561	0,1726	0,2194
221	0,1104	0,1314	0,1557	0,1722	0,2189
222	0,1102	0,1311	0,1554	0,1718	0,2184
223	0,1099	0,1308	0,1550	0,1714	0,2179
224	0,1097	0,1305	0,1547	0,1710	0,2175
225	0,1094	0,1303	0,1543	0,1707	0,2170
226	0,1092	0,1300	0,1540	0,1703	0,2165
227	0,1090	0,1297	0,1537	0,1699	0,2161
228	0,1087	0,1294	0,1533	0,1695	0,2156
229	0,1085	0,1291	0,1530	0,1692	0,2151
230	0,1083	0,1288	0,1527	0,1688	0,2147
231	0,1080	0,1286	0,1523	0,1684	0,2142
232	0,1078	0,1283	0,1520	0,1681	0,2138
233	0,1075	0,1280	0,1517	0,1677	0,2133
234	0,1073	0,1277	0,1514	0,1674	0,2129
235	0,1071	0,1275	0,1510	0,1670	0,2124
236	0,1069	0,1272	0,1507	0,1667	0,2120
237	0,1067	0,1269	0,1504	0,1663	0,2115
238	0,1064	0,1267	0,1501	0,1660	0,2111
239	0,1062	0,1264	0,1498	0,1656	0,2107
240	0,1060	0,1261	0,1495	0,1653	0,2102
241	0,1058	0,1259	0,1492	0,1650	0,2098

T tabel

α	0.1	0.05	0.025	0.01	0.005	0.0025	0.001
df							
162	1.286799	1.654314	1.974716	2.349586	2.606518	2.845993	3.141301
163	1.286767	1.654256	1.974625	2.349442	2.606328	2.845751	3.140983
164	1.286735	1.654198	1.974535	2.349300	2.606140	2.845511	3.140669
165	1.286703	1.654141	1.974446	2.349160	2.605954	2.845275	3.140358
166	1.286672	1.654085	1.974358	2.349021	2.605770	2.845042	3.140052
167	1.286641	1.654029	1.974271	2.348884	2.605589	2.844812	3.139749
168	1.286611	1.653974	1.974185	2.348749	2.605410	2.844584	3.139450
169	1.286581	1.653920	1.974100	2.348615	2.605233	2.844359	3.139155
170	1.286551	1.653866	1.974017	2.348483	2.605058	2.844137	3.138863
171	1.286522	1.653813	1.973934	2.348352	2.604886	2.843917	3.138575
172	1.286493	1.653761	1.973852	2.348223	2.604715	2.843700	3.138290
173	1.286464	1.653709	1.973771	2.348096	2.604546	2.843486	3.138008
174	1.286436	1.653658	1.973691	2.347970	2.604379	2.843274	3.137729
175	1.286408	1.653607	1.973612	2.347845	2.604215	2.843064	3.137454
176	1.286380	1.653557	1.973534	2.347722	2.604052	2.842857	3.137182
177	1.286353	1.653508	1.973457	2.347600	2.603891	2.842652	3.136913
178	1.286326	1.653459	1.973381	2.347479	2.603731	2.842450	3.136648
179	1.286299	1.653411	1.973305	2.347360	2.603574	2.842250	3.136385
180	1.286272	1.653363	1.973231	2.347243	2.603418	2.842052	3.136125
181	1.286246	1.653316	1.973157	2.347126	2.603264	2.841856	3.135868
182	1.286220	1.653269	1.973084	2.347011	2.603112	2.841663	3.135614
183	1.286195	1.653223	1.973012	2.346897	2.602961	2.841471	3.135363
184	1.286169	1.653177	1.972941	2.346785	2.602813	2.841282	3.135114
185	1.286144	1.653132	1.972870	2.346673	2.602665	2.841095	3.134868
186	1.286120	1.653087	1.972800	2.346563	2.602520	2.840910	3.134625
187	1.286095	1.653043	1.972731	2.346454	2.602376	2.840726	3.134385
188	1.286071	1.652999	1.972663	2.346346	2.602233	2.840545	3.134147
189	1.286047	1.652956	1.972595	2.346240	2.602092	2.840366	3.133911
190	1.286023	1.652913	1.972528	2.346134	2.601952	2.840189	3.133679
191	1.286000	1.652871	1.972462	2.346030	2.601814	2.840013	3.133448
192	1.285976	1.652829	1.972396	2.345926	2.601678	2.839840	3.133220
193	1.285953	1.652787	1.972332	2.345824	2.601543	2.839668	3.132995
194	1.285931	1.652746	1.972268	2.345723	2.601409	2.839498	3.132772
195	1.285908	1.652705	1.972204	2.345623	2.601276	2.839329	3.132551
196	1.285886	1.652665	1.972141	2.345524	2.601145	2.839163	3.132332
197	1.285864	1.652625	1.972079	2.345425	2.601016	2.838998	3.132116
198	1.285842	1.652586	1.972017	2.345328	2.600887	2.838835	3.131902
199	1.285820	1.652547	1.971957	2.345232	2.600760	2.838674	3.131690
200	1.285799	1.652508	1.971896	2.345137	2.600634	2.838514	3.131480
201	1.285778	1.652470	1.971837	2.345043	2.600510	2.838355	3.131272
202	1.285757	1.652432	1.971777	2.344950	2.600387	2.838199	3.131067
203	1.285736	1.652394	1.971719	2.344857	2.600265	2.838044	3.130863
204	1.285715	1.652357	1.971661	2.344766	2.600144	2.837890	3.130661
205	1.285695	1.652321	1.971603	2.344675	2.600024	2.837738	3.130462
206	1.285675	1.652284	1.971547	2.344586	2.599906	2.837588	3.130264
207	1.285655	1.652248	1.971490	2.344497	2.599788	2.837438	3.130069
208	1.285635	1.652212	1.971435	2.344409	2.599672	2.837291	3.129875
209	1.285615	1.652177	1.971379	2.344322	2.599557	2.837145	3.129683
210	1.285596	1.652142	1.971325	2.344236	2.599443	2.837000	3.129493
211	1.285577	1.652107	1.971271	2.344150	2.599330	2.836856	3.129305
212	1.285558	1.652073	1.971217	2.344066	2.599218	2.836714	3.129118
213	1.285539	1.652039	1.971164	2.343982	2.599108	2.836574	3.128934
214	1.285520	1.652005	1.971111	2.343899	2.598998	2.836434	3.128751
215	1.285502	1.651972	1.971059	2.343817	2.598889	2.836296	3.128570
216	1.285483	1.651939	1.971007	2.343735	2.598782	2.836159	3.128390
217	1.285465	1.651906	1.970956	2.343655	2.598675	2.836024	3.128212
218	1.285447	1.651873	1.970906	2.343575	2.598569	2.835890	3.128036
219	1.285429	1.651841	1.970855	2.343496	2.598465	2.835757	3.127862
220	1.285411	1.651809	1.970806	2.343417	2.598361	2.835625	3.127689
221	1.285394	1.651778	1.970756	2.343339	2.598258	2.835494	3.127517
222	1.285377	1.651746	1.970707	2.343262	2.598156	2.835365	3.127347

F tabel

F $\alpha = 0.05$

df2	df1	1	2	3	4	5	6
160	3.900236	3.052529	2.661108	2.428164	2.270667	2.155661	
161	3.899867	3.052172	2.660755	2.427810	2.270312	2.155302	
162	3.899502	3.051819	2.660406	2.427461	2.269960	2.154948	
163	3.899142	3.051471	2.660061	2.427116	2.269613	2.154598	
164	3.898787	3.051127	2.659720	2.426775	2.269270	2.154252	
165	3.898436	3.050787	2.659384	2.426438	2.268932	2.153911	
166	3.898089	3.050451	2.659052	2.426106	2.268597	2.153573	
167	3.897746	3.050120	2.658723	2.425777	2.268267	2.153240	
168	3.897407	3.049792	2.658399	2.425453	2.267940	2.152911	
169	3.897073	3.049468	2.658079	2.425132	2.267618	2.152586	
170	3.896742	3.049149	2.657762	2.424815	2.267299	2.152264	
171	3.896415	3.048833	2.657449	2.424502	2.266984	2.151947	
172	3.896092	3.048520	2.657140	2.424193	2.266673	2.151633	
173	3.895773	3.048212	2.656834	2.423887	2.266366	2.151323	
174	3.895458	3.047906	2.656532	2.423585	2.266062	2.151016	
175	3.895146	3.047605	2.656234	2.423286	2.265761	2.150713	
176	3.894838	3.047307	2.655939	2.422991	2.265464	2.150414	
177	3.894533	3.047012	2.655647	2.422699	2.265171	2.150118	
178	3.894232	3.046721	2.655359	2.422410	2.264880	2.149825	
179	3.893934	3.046433	2.655074	2.422125	2.264593	2.149535	
180	3.893640	3.046148	2.654792	2.421843	2.264310	2.149249	
181	3.893349	3.045866	2.654513	2.421564	2.264029	2.148966	
182	3.893061	3.045588	2.654237	2.421288	2.263752	2.148686	
183	3.892776	3.045312	2.653965	2.421016	2.263477	2.148410	
184	3.892494	3.045040	2.653695	2.420746	2.263206	2.148136	
185	3.892216	3.044771	2.653428	2.420479	2.262937	2.147865	
186	3.891940	3.044504	2.653165	2.420215	2.262672	2.147597	
187	3.891668	3.044240	2.652904	2.419954	2.262409	2.147332	
188	3.891398	3.043980	2.652646	2.419696	2.262149	2.147070	
189	3.891131	3.043722	2.652390	2.419440	2.261892	2.146811	
190	3.890867	3.043466	2.652138	2.419187	2.261638	2.146555	
191	3.890606	3.043214	2.651888	2.418937	2.261387	2.146301	
192	3.890348	3.042964	2.651640	2.418690	2.261138	2.146050	
193	3.890092	3.042717	2.651396	2.418445	2.260891	2.145801	
194	3.889839	3.042472	2.651153	2.418202	2.260647	2.145556	
195	3.889589	3.042230	2.650914	2.417963	2.260406	2.145312	
196	3.889341	3.041990	2.650677	2.417725	2.260167	2.145071	
197	3.889096	3.041753	2.650442	2.417490	2.259931	2.144833	
198	3.888853	3.041518	2.650209	2.417258	2.259697	2.144597	
199	3.888613	3.041286	2.649979	2.417028	2.259466	2.144364	
200	3.888375	3.041056	2.649752	2.416800	2.259237	2.144133	
201	3.888139	3.040828	2.649526	2.416574	2.259010	2.143904	
202	3.887906	3.040603	2.649303	2.416351	2.258785	2.143677	
203	3.887675	3.040379	2.649082	2.416130	2.258563	2.143453	
204	3.887447	3.040158	2.648863	2.415911	2.258342	2.143231	
205	3.887220	3.039940	2.648647	2.415694	2.258124	2.143011	
206	3.886996	3.039723	2.648432	2.415480	2.257909	2.142793	
207	3.886774	3.039508	2.648220	2.415267	2.257695	2.142578	
208	3.886555	3.039296	2.648010	2.415057	2.257483	2.142364	
209	3.886337	3.039085	2.647801	2.414848	2.257274	2.142153	
210	3.886121	3.038877	2.647595	2.414642	2.257066	2.141943	
211	3.885908	3.038670	2.647391	2.414437	2.256860	2.141736	
212	3.885697	3.038466	2.647188	2.414235	2.256657	2.141530	
213	3.885487	3.038264	2.646988	2.414034	2.256455	2.141327	
214	3.885280	3.038063	2.646790	2.413836	2.256255	2.141125	
215	3.885074	3.037864	2.646593	2.413639	2.256057	2.140926	
216	3.884870	3.037667	2.646398	2.413444	2.255861	2.140728	
217	3.884669	3.037472	2.646205	2.413251	2.255667	2.140532	
218	3.884469	3.037279	2.646014	2.413059	2.255474	2.140338	
219	3.884271	3.037088	2.645824	2.412870	2.255283	2.140145	
220	3.884075	3.036898	2.645637	2.412682	2.255094	2.139955	
221	3.883880	3.036710	2.645451	2.412496	2.254907	2.139766	
222	3.883688	3.036524	2.645266	2.412311	2.254722	2.139579	

Lampiran 15 Input Data ke SPSS

DATA FIX.sav [DataSet1] - IBM SPSS Statistics Data Editor

Visible: 44 of 44 Variables

	X1.1	X1.2	X1.3	X1.4	X1.5	X1.6	X1.7	X1.8	X1.9	X1.10	X1.11	X1.12	X1.13	X1.14	LokasiUsaha
1	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	42
2	3	3	4	2	3	2	3	3	3	4	3	2	3	3	41
3	4	5	4	5	4	5	5	4	5	5	4	5	4	5	64
4	2	2	3	3	2	3	2	2	2	3	2	2	2	2	32
5	5	4	5	4	5	4	5	5	4	5	4	5	5	5	65
6	3	2	2	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	40
7	3	2	3	2	3	2	3	3	3	3	3	2	3	3	38
8	3	3	4	4	3	2	3	3	4	4	3	3	3	3	45
9	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	56
10	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	42
11	4	5	4	3	4	5	4	4	5	4	5	5	4	4	60
12	3	3	4	4	3	2	3	3	4	4	3	3	3	3	45
13	5	5	5	5	5	5	4	2	4	1	2	1	1	1	46
14	2	2	2	2	2	3	2	2	2	2	2	2	2	2	29
15	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	42
16	3	4	3	3	3	4	3	3	3	3	3	3	3	3	44
17	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	42
18	5	5	5	5	5	5	4	2	4	1	2	1	1	5	50
19	3	2	2	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	40
20	2	3	2	2	3	2	2	2	2	2	2	2	2	2	30
21	3	4	3	3	4	3	4	4	4	4	3	3	3	3	48
22	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	2	2	3	40

IBM SPSS Statistics Processor is ready | Unicode ON

DATA FIX.sav [DataSet1] - IBM SPSS Statistics Data Editor

Visible: 44 of 44 Variables

	X2.1	X2.2	X2.3	X2.4	X2.5	X2.6	PengalamanUsaha	X3.1	X3.2	X3.3	X3.4	X3.5	X3.6	X3.7	X3.8
1	4	5	4	4	5	5	27	3	4	3	2	3	4	3	2
2	3	4	3	3	4	3	20	1	2	1	1	1	1	1	1
3	5	5	5	4	4	5	28	5	5	5	4	5	5	5	4
4	2	3	2	2	3	2	14	2	3	2	2	3	3	2	2
5	4	4	4	4	5	4	25	4	4	4	5	4	4	4	4
6	3	3	3	3	3	3	18	3	2	3	3	3	3	3	3
7	5	5	5	5	5	5	30	4	5	5	4	4	5	4	4
8	5	5	5	5	5	5	30	4	5	5	4	4	4	5	4
9	3	4	4	3	4	4	22	5	5	4	4	5	5	5	5
10	4	3	4	4	4	4	23	3	3	3	2	3	2	3	3
11	4	5	4	5	5	4	27	3	2	4	3	3	4	2	4
12	2	2	3	2	2	2	13	1	2	1	1	1	1	1	1
13	3	3	4	3	3	4	20	2	3	2	2	3	3	2	2
14	5	4	5	5	5	5	29	5	4	4	5	4	5	4	5
15	4	5	4	4	4	4	25	3	2	3	2	3	3	2	3
16	3	3	3	3	3	3	18	4	4	4	4	4	4	4	4
17	5	5	5	5	5	5	30	4	5	4	3	4	5	4	3
18	2	1	2	1	2	2	10	5	5	5	5	5	5	5	5
19	4	4	4	4	4	4	24	4	3	4	4	3	4	4	3
20	3	2	3	3	3	3	17	2	2	3	2	3	2	2	2
21	4	5	4	4	5	4	26	5	4	5	4	4	5	5	4

IBM SPSS Statistics Processor is ready | Unicode ON

DATA FIX.sav [DataSet1] - IBM SPSS Statistics Data Editor

File Edit View Data Transform Analyze Graphs Utilities Extensions Window Help

Visible: 44 of 44 Variables

	X3_9	X3_10	X3_11	X3_12	PengelolaanPasar	JamKerja	PendapatanPedagang	RES_1	ABS_RES	JenisKategori	Usia	Dagangan	JamKerjaHari	PendapatanHarian	var
1	4	3	4	3	30	7	250000	-39956.97832	39956.98	1	2	1	2	3	
2	1	1	1	1	13	6	100000	-89139.91413	89139.91	2	3	2	1	1	
3	5	5	5	5	58	7	450000	150102.86764	150102.87	1	4	3	2	5	
4	3	2	3	2	29	8	200000	-62932.17807	62932.18	2	2	4	2	2	
5	4	4	4	4	49	8	250000	-53648.70211	53648.70	1	4	8	2	3	
6	3	3	2	3	34	9	300000	-11027.27696	11027.28	2	5	7	3	3	
7	5	4	5	4	53	7	350000	18692.23914	18692.24	1	2	6	2	4	
8	5	5	5	5	55	6	400000	105931.26082	105931.26	2	1	4	1	4	
9	5	5	5	5	58	7	450000	166925.19118	166925.19	1	4	3	2	5	
10	3	3	2	3	33	8	300000	3206.96142	3206.96	2	2	5	2	3	
11	3	3	2	3	36	7	250000	-15686.52362	15686.52	2	2	6	2	3	
12	1	1	1	1	13	7	100000	-86022.79314	86022.79	2	5	2	2	1	
13	2	2	3	2	28	8	150000	-121141.05668	121141.06	2	2	8	2	2	
14	5	5	5	5	56	6	300000	-10052.50164	10052.50	2	2	6	1	3	
15	2	2	2	3	30	9	250000	-82982.60232	82982.60	2	2	8	3	3	
16	4	4	4	4	48	8	300000	3851.40152	3851.40	2	3	4	2	3	
17	5	4	5	4	50	7	350000	28097.58923	28097.59	2	3	4	2	4	
18	5	5	5	5	60	8	400000	127008.06339	127008.06	2	3	4	2	4	
19	4	4	3	4	44	8	250000	-70778.53147	70778.53	1	3	8	2	3	
20	3	2	2	2	27	6	300000	89075.43440	89075.43	1	2	4	1	3	
21	5	4	5	5	55	7	250000	-55232.41734	55232.42	2	3	5	2	3	

Data View Variable View

IBM SPSS Statistics Processor is ready Unicode:ON



DATA FIX.sav [DataSet1] - IBM SPSS Statistics Data Editor

File Edit View Data Transform Analyze Graphs Utilities Extensions Window Help

	Name	Type	Width	Decimals	Label	Values	Missing	Columns	Align	Measure	Role
1	X1.1	Numeric	8	0	LU1	None	None	8	Right	Nominal	Input
2	X1.2	Numeric	8	0	LU2	None	None	8	Right	Nominal	Input
3	X1.3	Numeric	8	0	LU3	None	None	8	Right	Nominal	Input
4	X1.4	Numeric	8	0	LU4	None	None	8	Right	Nominal	Input
5	X1.5	Numeric	8	0	LU5	None	None	8	Right	Nominal	Input
6	X1.6	Numeric	8	0	LU6	None	None	8	Right	Nominal	Input
7	X1.7	Numeric	8	0	LU7	None	None	8	Right	Nominal	Input
8	X1.8	Numeric	8	0	LU8	None	None	8	Right	Nominal	Input
9	X1.9	Numeric	8	0	LU9	None	None	8	Right	Nominal	Input
10	X1.10	Numeric	8	0	LU10	None	None	8	Right	Nominal	Input
11	X1.11	Numeric	8	0	LU11	None	None	8	Right	Nominal	Input
12	X1.12	Numeric	8	0	LU12	None	None	8	Right	Nominal	Input
13	X1.13	Numeric	8	0	LU13	None	None	8	Right	Nominal	Input
14	X1.14	Numeric	8	0	LU14	None	None	8	Right	Nominal	Input
15	LokasiUsaha	Numeric	8	0	Lokasi Usaha	None	None	8	Right	Scale	Input
16	X2.1	Numeric	8	0	PU1	None	None	8	Right	Nominal	Input
17	X2.2	Numeric	8	0	PU2	None	None	8	Right	Nominal	Input
18	X2.3	Numeric	8	0	PU3	None	None	8	Right	Nominal	Input
19	X2.4	Numeric	8	0	PU4	None	None	8	Right	Nominal	Input
20	X2.5	Numeric	8	0	PU5	None	None	8	Right	Nominal	Input
21	X2.6	Numeric	8	0	PU6	None	None	8	Right	Nominal	Input
22	Pengalama...	Numeric	8	0	Pengalaman U...	None	None	8	Right	Nominal	Input
23	X3.1	Numeric	8	0	PP1	None	None	8	Right	Nominal	Input
24	X3.2	Numeric	8	0	PP2	None	None	8	Right	Nominal	Input

Data View Variable View

IBM SPSS Statistics Processor is ready Unicode:ON

DATA FIX.sav [DataSet1] - IBM SPSS Statistics Data Editor

File Edit View Data Transform Analyze Graphs Utilities Extensions Window Help

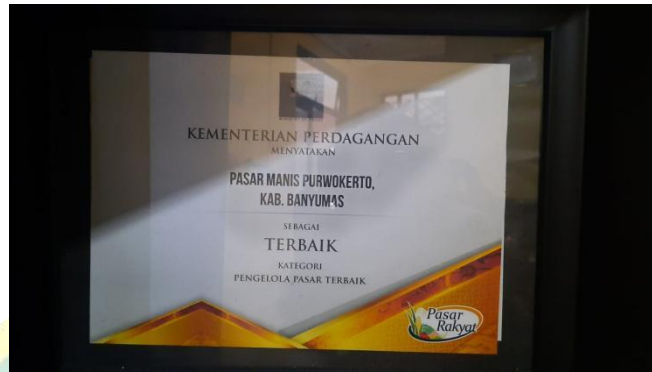
	Name	Type	Width	Decimals	Label	Values	Missing	Columns	Align	Measure	Role
25	X3.3	Numeric	8	0	PP3	None	None	8	Right	Nominal	Input
26	X3.4	Numeric	8	0	PP4	None	None	8	Right	Nominal	Input
27	X3.5	Numeric	8	0	PP5	None	None	8	Right	Nominal	Input
28	X3.6	Numeric	8	0	PP6	None	None	8	Right	Nominal	Input
29	X3.7	Numeric	8	0	PP7	None	None	8	Right	Nominal	Input
30	X3.8	Numeric	8	0	PP8	None	None	8	Right	Nominal	Input
31	X3.9	Numeric	8	0	PP9	None	None	8	Right	Nominal	Input
32	X3.10	Numeric	8	0	PP10	None	None	8	Right	Nominal	Input
33	X3.11	Numeric	8	0	PP11	None	None	8	Right	Nominal	Input
34	X3.12	Numeric	8	0	PP12	None	None	8	Right	Nominal	Input
35	Pengelolaan...	Numeric	8	0	Pengelolaan Pa...	None	None	8	Right	Scale	Input
36	JamKerja	Numeric	8	0	Jam Kerja	None	None	8	Right	Nominal	Input
37	Pendapatan...	Numeric	8	0	Pendapatan Pe...	None	None	8	Right	Scale	Input
38	RES_1	Numeric	11	5	Unstandardized	None	None	13	Right	Scale	Input
39	ABS_RES	Numeric	8	2		None	None	10	Right	Scale	Input
40	JenisKelamin	Numeric	8	0	Jenis Kelamin	{1, Laki laki}...	None	8	Right	Nominal	Input
41	Usia	Numeric	8	0	Usia	{1, 25-35}...	None	8	Right	Nominal	Input
42	Dagangan	Numeric	8	0	Jenis Dagangan	{1, Plastik}...	None	8	Right	Nominal	Input
43	JamKerja/hari	Numeric	8	0	Jam Kerja/hari	{1, 5-6 Jam}...	None	8	Right	Nominal	Input
44	Pendapatan...	Numeric	8	0	Pendapatan/hari	{1, 50.000 - ...}	None	8	Right	Nominal	Input
45											
46											
47											
48											

Data View Variable View

IBM SPSS Statistics Processor is ready Unicode:ON



Lampiran 16 Dokumentasi Penelitian





DAFTAR RIWAYAT HIDUP

A. Identitas Diri

1. Nama Lengkap : Dara Ayu Atira
2. NIM : 2017201074
3. Tempat/ Tgl. Lahir : Jakarta, 27 Mei 2002
4. Alamat Rumah : Dusun Karanggan No.60 Rt02/Rw05, Desa Puspasari, Kecamatan Citeureup, Kabupaten Bogor.
5. Nama Orang Tua
 - Nama Ayah : Haryanto
 - Nama Ibu : Rahayuningsih

B. Riwayat Pendidikan

1. Pendidikan Formal
 - a. TK/ PAUD : TK Pelita Bangsa
 - b. SD/MI, tahun lulus : SDN Puspasari 01, 2014
 - c. SMP/MTs, tahun lulus : SMPN 4 Cibinong, 2017
 - d. SMA/MA, tahun lulus : SMAN 4 Cibinong, 2020
 - e. S.1 tahun masuk : UIN Prof. K. H. Saifuddin Zuhri Purwokerto 2020

Purwokerto, 1 Oktober 2024

Saya yang menyatakan.



Dara Ayu Atira

NIM. 2017201074