

## **Pengaruh Lama Usaha, Modal Dan Volume Penjualan Terhadap Pendapatan Pedagang Di Pasar Banyuasri**

**Putu Wahyu Adi Pramasta**

Manajemen, Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi Satya Dharma

Email: [ayuwarsinipramasta@gmail.com](mailto:ayuwarsinipramasta@gmail.com)

### ***Abstrak.***

Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui pengaruh Lama Usaha, Modal dan Volume Penjualan Terhadap Pendapatan Pedagang di Pasar Banyuasri. Teknik pengumpulan data yang digunakan dalam penelitian ini berupa kuesioner dengan berupa alat ukur *skala likert*, dimana dipilih sebagai responden adalah pengguna uang elektronik sebanyak 83 orang. Teknik analisis data yang digunakan dalam penelitian ini adalah Model Regresi Linier Berganda, yang terkenal disebut *SPSS Statistik*. Adapun variabel yang digunakan dalam penelitian ini adalah Lama Usaha, Modal dan Volume Penjualan. Hasil penelitian ini menunjukkan bahwa Lama Usaha memiliki pengaruh positif dan signifikan dengan hasil (8,512) dengan nilai t-hitung yang lebih besar dari t-tabel (1.663). Modal tidak berpengaruh dengan hasil (0.351) dan nilai t-hitung yang lebih kecil dari t-tabel (1.663). Volume Penjualan memiliki pengaruh positif tetapi tidak signifikan dengan hasil (2,419) dengan nilai t-hitung yang lebih besar dari t-tabel (1.663).

### ***Abstract.***

This study aims to determine the effect of Business Length, Capital and Sales Volume on the Income of Traders in the Banyuasri Market. The data collection technique used in this study was in the form of a questionnaire with a Likert scale measuring instrument, where 83 respondents were selected as electronic money users. The data analysis technique used in this study is the Multiple Linear Regression Model, which is known as SPSS Statistics. The variables used in this research are Business Length, Capital and Sales Volume. The results of this study indicate that the length of business has a positive and significant effect with the result (8.512) with a t-count value that is greater than the t-table (1.663). Capital has no effect on the results (0.351) and the t-count value is smaller than the t-table (1.663). Sales Volume has a positive but not significant effect with the result (2.419) with the t-count value greater than the t-table (1.663).

### **Keywords:**

***Business Length, Capital, Sales Volume, Income***

## **PENDAHULUAN**

Pengembangan pasar tradisional sesungguhnya semakin strategis posisinya dalam memperkuat perekonomian, karena dapat menciptakan lapangan usaha dan lapangan pekerjaan. Para pedagang pasar diharapkan untuk menjadi pelaku ekonomi yang berdaya saing melalui perkuatan kewirausahaan dan peningkatan produktivitas yang didukung oleh upaya peningkatan adaptasi terhadap kebutuhan pasar. Menurut Mankiw (2007) pasar adalah sekumpulan pembeli dan penjual dari sebuah barang atau jasa tertentu. Para pembeli sebagai sebuah kelompok yang menentukan permintaan terhadap produk dan para penjual sebagai kelompok yang menentukan penawaran terhadap produk (Zayinul Fata, 2010).

PD Pasar yang ada di wilayah Bali, khususnya di Kabupaten Buleleng sampai saat ini mengelola beberapa unit pasar milik Pemerintah Kabupaten Buleleng. Pasar Banyuasri merupakan salah satu pasar yang berada di pusat Kota Singaraja, pasar tersebut timbul dari sekelompok pedagang yang melihat adanya suatu perdagangan sebagai akibat adanya permintaan (*demand*) dan penawaran (*supply*) yang semakin meningkat intensitasnya. Pasar sebagai salah satu bentuk pelayanan sosial karena pasar tersebut berhubungan langsung dengan masyarakat dalam rangka pemenuhan kebutuhannya. Di sisi lain pasar sebagai pelayanan ekonomi ditunjukkan dengan peranannya dalam menyokong secara langsung pada kegiatan ekonomi dan produksi masyarakat maupun daerah, serta memberikan keuntungan finansial bagi pelaku kegiatan pasar dan pemasukan pendapatan bagi daerah.

Para pedagang di Pasar Banyuasri yang menjual beragam kebutuhan masyarakat bertujuan untuk terus meningkatkan pendapatannya. Akan tetapi dalam perjalanannya jumlah pedagang di Pasar Banyuasri terus mengalami peningkatan sehingga menyebabkan persaingan. Persaingan tersebut membuat para pedagang di Pasar Banyuasri berkompetisi untuk meningkatkan pendapatan sehingga perlu diteliti faktor yang mempengaruhinya. Hal ini disajikan dalam bentuk table dibawah ini :

Jumlah Pedagang Pasar Banyuasri  
Periode 2016 - 2020

PERIODE	JUMLAH PEDAGANG	SELISIH	PERSENTASE
2016	236		
2017	307	71	23,12 %
2018	396	89	22,47 %
2019	435	39	8,94 %
2020	476	41	8,61 %

Sumber : PD. Pasar Banyuasri (data diolah)

Berdasarkan data di atas menunjukkan bahwa jumlah pedagang di Pasar Banyuasri selama 5 tahun terakhir mengalami peningkatan dari tahun 2016 sampai 2020. Kenaikan jumlah pedagang paling tinggi terjadi pada tahun 2018 sebesar 89 pedagang dengan persentase 22,47 tetapi secara persentase kenaikan jumlah pedagang terbesar terjadi pada tahun 2017 sebesar 23,12 %. Jika dilihat berdasarkan persentase jumlah pedagang di Pasar Banyuasri mengalami penurunan setiap tahunnya, Penurunan terbesar terjadi pada tahun 2019 sebesar 8,94 %. Kenaikan jumlah pedagang di setiap tahunnya pastinya akan menimbulkan persaingan antar pedagang. Persaingan yang semakin meningkat menyebabkan setiap pedagang saling berlomba untuk meningkatkan pendapatan atau dengan kata lain memajukan usahanya.

Salah satu faktor penentu dari pendapatan adalah lama usaha. Lama usaha merupakan waktu yang sudah dijalani pengusaha dalam menjalankan usahanya. Lama usaha menentukan pengalaman, semakin lama usaha maka akan semakin baik kualitas usaha tersebut (Asmie, 2008). Semakin lama pedagang menekuni usahanya maka akan semakin meningkat pula pengetahuan mengenai perilaku konsumen dan kondisi pasar.

Salah satu faktor yang berpengaruh terhadap pendapatan adalah modal. Modal mempunyai peran cukup penting karena modal diperlukan ketika pengusaha hendak mendirikan perusahaan baru atau untuk memperluas usaha yang sudah ada, tanpa modal yang cukup maka akan berpengaruh terhadap pendapatan yang diperoleh. Modal adalah semua bentuk kekayaan yang dapat digunakan langsung maupun tidak langsung dalam proses produksi untuk menambah output (Hentiani, 2011).

Faktor lain yang mempengaruhi pendapatan yaitu volume penjualan. Dalam memasuki pasar untuk meningkatkan volume penjualan, perusahaan harus melakukan proses pemasaran

terlebih dahulu. Menurut Jakfar dan Kasmir (2012:47), pemasaran dapat diartikan sebagai upaya untuk menciptakan dan menjual produk kepada berbagai pihak dengan maksud tertentu. Dengan demikian pendapatan suatu perusahaan sangat tergantung dari banyaknya barang atau produk yang dijual.

## **METODOLOGI PENELITIAN**

Penelitian ini merupakan penelitian kuantitatif. Bertujuan untuk mencari bukti hubungan sebab akibat melalui pengaruh yang ditimbulkan antara variabel independen dan variabel dependen

Populasi dalam penelitian ini adalah para pedagang di Pasar Banyuasri. Teknik pengambilan sampel yang digunakan adalah *non probability sampling*, dengan jumlah responden sebanyak 83. Data yang digunakan berupa data primer dan sekunder, data diperoleh melalui penyebaran angket.

Penelitian ini menggunakan empat variabel yang terdiri dari variabel bebas, dan variabel terikat. Variabel bebas yaitu lama usaha, modal, dan volume penjualan serta variabel terikat yaitu pendapatan

Teknik pengumpulan data yang digunakan dalam penelitian ini adalah wawancara, dokumentasi, dan angket . Wawancara dilakukan untuk mengetahui kesesuaian responden dengan karakteristik populasi yang telah ditentukan, setelah sesuai dengan karakteristik responden yang ditentukan sehingga dapat dijadikan responden penelitian, angket disebarikan kepada 83 responden yang berisi tentang karakteristik demografi responden dan item-item pernyataan tentang variabel penelitian dan dokumentasi dilakukan dengan membaca, memahami dan mempelajari buku, jurnal dan artikel yang berhubungan dengan pengaruh lama usaha, modal dan volume penjualan terhadap pendapatan

Skala pengukuran yang digunakan adalah skala likert. Skala likert adalah skala yang digunakan secara luas yang meminta responden menandai derajat persetujuan atau ketidaksetujuan terhadap masing-masing dari serangkaian pernyataan mengenai objek stimulus dalam pengukurannya setiap item skala mempunyai bobot 1 sampai dengan bobot 10 skala likert (Sarwono, 2007:37).

Teknik analisis data menggunakan analisis regresi linear berganda. Setelah melalui uji validitas, diketahui bahwa semua item-item pernyataan dalam indikator untuk variabel lama usaha, modal dan volume penjualan terhadap pendapatan memiliki nilai *corrected item-total correlation* lebih besar dari nilai r tabel (0,1818) sehingga dapat disimpulkan bahwa pernyataan-pernyataan pada instrumen penelitian (angket) dinyatakan valid dan dapat digunakan sebagai alat ukur untuk mengukur pengaruh lama usaha, modal dan volume penjualan terhadap pendapatan

Hal tersebut menunjukkan bahwa indikator dari masing-masing variabel dinyatakan valid atau dapat mengukur variabel-variabel tersebut dengan tepat. Setelah melalui uji reliabilitas, diketahui bahwa nilai *Cronbach's Alpha* untuk masing-masing variabel memiliki nilai lebih besar dari 0,60 sehingga dapat dinyatakan bahwa keseluruhan variabel memiliki reliabilitas yang baik.

## **HASIL DAN PEMBAHASAN**

Teknik analisis data yang digunakan dalam penelitian ini adalah model persamaan regresi linier berganda dengan menggunakan uji asumsi klasik yaitu uji normalitas, uji multikolinieritas dan uji heterokedastisitas. Hasil uji normalitas memperlihatkan bahwa nilai signifikansi 0,208 lebih besar dari 0,05. Hal tersebut menunjukkan residual terdistribusi normal. Hasil uji multikolinieritas dapat diketahui dengan cara melihat hasil nilai *tolerance* dan VIF. Nilai *tolerance* variabel lama usaha, modal dan volume penjualan di atas 0,05 dan nilai VIF dibawah 10. Sehingga dapat disimpulkan bahwa uji regresi tidak terdapat gejala multikolinieritas. Hasil uji heterokedastisitas dengan menggunakan uji diagram scatter plot. Dengan melihat grafik *ScatterPlot*, terlihat titik-titik secara acak, serta tersebar baik diatas maupun dibawah angka 0 pada sumbu Y. Maka dapat diambil kesimpulan bahwa tidak terdapat gejala heterokedastisitas.

Tahap selanjutnya yaitu menguji model regresi linier berganda. Berikut ini adalah hasil analisis regresi linier berganda:

**Tabel 1**  
**Hasil Analisis Regresi Linear Berganda**  
**Coefficients<sup>a</sup>**

Model	Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	t	Sig.
	B	Std. Error	Beta		
(Constant)	.174	.753		.232	.817
1 LU	.696	.082	.705	8.512	.000
MO	.032	.091	.031	.351	.726
VP	.250	.103	.186	2.419	.018

a. Dependent Variable: PD

Berdasarkan tabel 1 dapat diketahui bahwa nilai signifikansi pada variabel lama usaha lebih kecil daripada nilai alpha (0,05) sehingga hipotesis diterima. Nilai signifikansi pada variabel modal dan volume penjualan lebih kecil daripada nilai alpha (0,05) sehingga hipotesis ditolak dengan lama usaha, modal dan volume penjualan secara bersama-sama mempengaruhi pendapatan pedagang di Pasar Banyuasri.

Sedangkan hasil uji t pada variable lama usaha, modal dan volume penjualan diketahui bahwa nilai signifikansi lebih kecil daripada nilai alpha (0,05) yang artinya secara parsial terdapat pengaruh antara lama usaha, modal dan volume penjualan terhadap pendapatan pedagang di Pasar Banyuasri.

Dari tabel di atas, maka dapat diperoleh persamaan regresi linier berganda sebagai berikut:  

$$Y = .174 + .696X_1 + .032 X_2 + .250 X_3 + .753$$

Keterangan :

Y = Pendapatan

X1 = Lama Usaha

X2 = Modal

X3 = Volume Penjualan

Selanjutnya, pengujian menghasilkan nilai R (korelasi) dan R<sup>2</sup> (koefisien determinasi) sebagai berikut:

**Tabel 2**  
**Nilai Korelasi dan Koefisien Determinasi**  
**Model Summary<sup>b</sup>**

Model	R	R Square	Adjusted R Square	Std. Error of the Estimate	Durbin-Watson
1	.833 <sup>a</sup>	.694	.682	.55640	2.200

a. Predictors: (Constant), VP, LU, MO

b. Dependent Variable: PD

Berdasarkan tabel diatas menunjukkan bahwa *R Square* sebesar 0,694 atau 69,4 %. Artinya bahwa variabel Lama usaha, Modal dan volume penjualan dapat menjelaskan 69,4 % variabel pendapatan. Sisanya 30,6 % dijelaskan oleh variabel lain yang tidak dimasukkan dalam penelitian ini.

## SIMPULAN DAN SARAN

Berdasarkan hasil penelitian ini dengan mempertimbangkan pembahasan yang telah diuraikan sebelumnya maka dapat diambil suatu kesimpulan sebagai berikut :

1. Dapat dikatakan dalam berdagang di Pasar Banyuasri para pedagang membutuhkan waktu beradaptasi yang bertujuan untuk mempelajari situasi dan kondisi. Semakin lama suatu usaha (berdagang) di Pasar Banyuasri hal ini dapat meningkatkan kemampuan berdagang yang sangat berguna untuk meningkatkan pendapatan.

2. Modal tidak berpengaruh terhadap pendapatan. Hal ini berarti dalam berdagang di Pasar Banyuasri dengan modal minim pun dapat berdagang di Pasar Banyuasri atau pedagang di Pasar Banyuasri dapat membantu menjajakan produk pedagang lainnya sehingga mendapat pendapatan. Selain itu yang paling dibutuhkan untuk berdagang adalah keberanian dan jiwa kewirausahaan

3. Volume penjualan yang stabil sangat dibutuhkan untuk menjaga pendapatan pedagang di Pasar Banyuasri agar stabil pula. Dengan volume penjualan yang stabil maka pedagang tersebut dikatakan dapat bersaing dengan pedagang lainnya dan akan bertahan lama.

## DAFTAR RUJUKAN

- Adnyana, P. A., Rianita, N. M., & Kasih, N. L. S. (2021). Digital-based Performance Management Concept Within an Effort to Improve Employee Performance BUMDes During the Covid-19 Pandemic. *International Journal of Social Science and Business*, 5(2), 249-255.
- Ardila, Nur (2019) Faktor-Faktor yang Mempengaruhi Pendapatan Usaha Pembuat Kue Karasa di Kabupaten Pinrang. Undergraduate (S1) thesis, Universitas Islam Negeri Alauddin Makassar.
- Astana, I. G. M. O. (2021). Ecommerce Strategy Towards Shopee Consumer Behaviour In Online Shopping Through Electronic Word Of Mouth (EWOM) Variables. *International Journal of Social Science and Business*, 5(4), 593-598.
- Astana, I. G. M. O. (2021). Strategies to Create Competitive Advantage Through Promotions at Samana Resto Villa and Catering. *International Journal of Social Science and Business*, 5(2), 242-248.
- Ayuni, N. M. S., Budiasni, N. W. N., & Budiartiwi, L. P. S. (2021). PENTINGNYA LIKUIDITAS DI KOPERASI MITRA DANA MANDIRI. *Jurnal Ilmiah Akuntansi dan Bisnis*, 6(2), 90-97.
- Budiasni, N. W. N., & Ayuni, N. M. S. (2021). Accountability: Efforts to Prevent Rush Money at Village Credit Institutions. *International Journal of Social Science and Business*, 5(2), 207-213.
- Budiasni, N. W. N., Ayuni, N. M. S., & Eliasih, D. K. (2021). Analisis Profitabilitas Lembaga Perkreditan Desa Berdasarkan Cash Turnover, Credit Turnover Dan Receivable Turnover. *Jurnal Ilmiah Akuntansi dan Bisnis*, 6(2), 53-62.
- Dewi, M. S., Dewi, K. T. S., & Ferayani, M. D. (2021). Assessing the Ethical Behavior of Accounting Accounts Through the Application of the Tri Kaya Parisudha Philosophy on Equity Sensitivity and Ethical Sensitivity. *International Journal of Social Science and Business*, 5(3), 361-366
- Dhika, Labara, Metisia. Pengaruh Modal Kerja Dan Jenis Usaha Terhadap Pendapatan Bersih Pedagang Kaki Lima Dalam Perspektif Ekonomi Islam. Lampung: Skripsi UIN Raden Intan Lampung. 2017
- Echdar, Saban. Manajemen Enterpreneurship- Kiat Sukses Menjadi Wirausaha. Yogyakarta: ANDI. 2013
- FIRDAUSA, Rosetyadi Artistyan and ARIANTI , Fitrie (2012) PENGARUH MODAL AWAL, LAMA USAHA DAN JAM KERJA TERHADAP PENDAPATAN PEDAGANG KIOS DI PASAR BINTORO DEMAK. Undergraduate thesis, Fakultas Ekonomika dan Bisnis.
- Hartono. SPSS 16 Analisis data statistik dan penelitian. Yogyakarta: Zanava, 2013
- Kurniawan, H., Machasin, M., & Nas, S. (2020). Analisis Kinerja UMKM Mitra Binaan PT. Chevron Pacific Indonesia Dengan Motivasi Usaha Sebagai Variabel Moderasi. *Bahtera Inovasi*
- Kuswadi. Pencatatan Keuangan Usaha Dagang Untuk Orang-Orang Awam. Rev.ed. Jakarta : PT. Alex Media Komputindo. 2016

- Nopiyani, P. E., Sanjaya, N. M. W. S., & Kartika, R. D. (2021). The Effect Credit Restructuring Relaxation on Financial Performance in LPD Buleleng Regency During the Pandemic of Covid-19. *International Journal of Social Science and Business*, 5(4), 475-480.
- Nurkariani, N. L., & Kusuma, G. P. E. (2021). Customers Loyalty Through Experiential Marketing on The Salon Crisni in Singaraja. *International Journal of Social Science and Business*, 5(2), 220-225.
- Riziiq Ma'rufaa, Laili. Pengaruh Modal Usaha, Tenaga Kerja, Jam Kerja dan Lama Usaha Terhadap Pendapatan Usaha Counter Pulsa di Kecamatan Gresik (Studi Pada Counter Pulsa Yang Terdaftar di PT. Multi Media Selular Cabang Gresik). Gresik: Skripsi Universitas Muhammadiyah Gresik. 2017
- Safitri, Vebriyanti and , Siti Fatimah Nurhayati, S.E., M.S (2018) Analisis Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Pendapatan Pedagang Kuliner Kaki Lima Di Sepanjang Jalan Area Kampus Universitas Muhammadiyah Surakarta. Skripsi thesis, Universitas Muhammadiyah Surakarta.
- Samuelson, Paul A & William Nordhaus, (2003). *Makroekonomi*, Edisi 14. Jakarta: Erlangga.
- Setiaji, K., & Fatuniah, A. L. (2018). Pengaruh Modal, Lama Usaha dan Lokasi Terhadap Pendapatan Pedagang Pasar Pasca Relokasi. *Jurnal Pendidikan Ekonomi Dan Bisnis (JPEB)*
- Suardika, I. K., & Dewi, M. S. (2021). Effectiveness of Non-Performing Loans Management at the Penglatan Traditional Village Credit Institution (LPD). *International Journal of Social Science and Business*, 5(4), 599-606.
- Suardika, I. K., & Dewi, M. S. (2021). The Impact of Brand, Product Quality and Price on Sales Volume of Samana Mart Stores. *International Journal of Social Science and Business*, 5(2), 256-261.
- Suroto. (2002). *Strategi Pembangunan dan Perencanaan Kesempatan Kerja*. Yogya-karta: Gajah Mada University Press.
- Trisnawati, N. L. D. E., Kartika, R. D., & Kasih, N. L. S. (2021). Business Continuity: Application of The Value of Catur Purusa Artha and Product Innovation in Holding Company of BUMDes. *International Journal of Social Science and Business*, 5(3), 303-310.
- Trisnawati, N. L. D. E., Kartika, R. D., & Kasih, N. L. S. (2021). Business Continuity: Toward to the Holding Company of BUMDes in Buleleng Regency. *International Journal of Social Science and Business*, 5(2).