

ANALISIS KINERJA PEDAGANG PASAR ALAI DAN FAKTOR YANG MEMPENGARUHINYA

Mery Trianita, Yuhelmi

Jurusan Manajemen, Fakultas Ekonomi, Universitas Bung Hatta, merytrianita@yahoo.com,
yuhelmis@yahoo.co.id

Diterima 25 Juli 2017

Disetujui 21 Agustus 2017

ABSTRAK

Penelitian ini dilakukan untuk mengetahui bagaimana pengaruh modal awal, lama usaha dan jam kerja terhadap kinerja pedagang pasar alai Padang. Adapun yang menjadi responden adalah semua pedagang yang berjualan di pasar alai yang memiliki toko, berbagai jenis usaha dan omzet yang hampir sama. Pengambilan sample dilakukan dengan sensus dimana semua populasi menjadi sampel dalam penelitian ini sebanyak 56 orang pedagang. Untuk menguji hipotesis, penelitian ini menggunakan analisa regresi linear berganda. Hasil analisis didapat bahwa modal awal dan lama usaha mempunyai pengaruh yang signifikan terhadap Kinerja pedagang pasar alai. Sedangkan Jam kerja tidak berpengaruh terhadap kinerja pedagang Pasar Alai.

Kata Kunci : Modal Awal, Lama Usaha dan Jam Kerja

ABSTRACT

This study was conducted to determine how the influence of the initial capital, long effort and hours of work on the performance of the market traders alai Padang. The respondents are all traders who sell in the market of alai which has shops, a variety of types of businesses and turnover are almost the same. Sampling done by the census where all the population into the sample in this study as many as 56 people traders. To test the hypothesis, this research uses multiple linear regression analysis. The results of the analysis obtained that the initial capital and long efforts has a significant influence on the Performance of the market traders alai. While working Hours have no effect on the performance of the market traders Alai.

Keywords : Initial Capital, Long Effort and Hours of Work

PENDAHULUAN

Pasar Alai merupakan salah satu pasar satelit yang ada di kota Padang yang menjadi daya tarik untuk diteliti karena lokasi yang strategis, akses transportasi lancar, area parkir juga luas dan pasarnya bersih serta lengkap. Semakin berkembangnya pedagang-pedagang di pasar Alai karena keuntungan yang mereka dapatkan sebagai bukti semakin bagusnya kinerja dari para pedagang. Kinerja para pedagang ini bisa kita lihat dengan peningkatan penjualan dari pedagang tersebut, dimana dengan semakin ramainya pembeli yang berbelanja akan menyebabkan transaksi jual beli yang semakin lancar. Kinerja adalah hasil atau keluaran dari suatu proses (Nurlaila, 2010). Hasil itu bisa bersifat kuantitatif dan kualitatif (Robbin, 2006). Kuantitatif dapat berupa besarnya penjualan yang diperoleh oleh para pedagang atau besarnya laba yang dihasilkan.

Pasar Alai salah satu sasaran dari para pelaku usaha untuk mengembangkan usaha dagang. Pasar satelit ini salah satu pasar yang memiliki akses yang paling mudah dikunjungi karena lokasi yang strategis. Awalnya pasar ini lebih fokus pada barang harian atau pasar yang menjual bahan makanan pokok, namun melihat perkembangan jumlah pengunjung yang berbelanja di Pasar Alai maka telah dibangun toko-toko untuk menjual berbagai macam kebutuhan konsumen seperti, pakaian, barang elektronik, toko buku dan lain sebagainya.

Pada penelitian terdahulu, penulis meneliti Kinerja Pedagang Pasar Alai yang ditinjau dari factor demografi (gender, usia dan pendidikan). Dari hasil penelitian, ditemukan tidak adanya perbedaan kinerja pedagang pasar alai berdasarkan gender, usia dan pendidikan. Jumlah sampel, pedagang perempuan lebih dominan dibandingkan pedagang laki-laki, yaitu 54 % adalah pedagang

perempuan dan sisanya 46 % pedagang laki-laki. Artinya pedagang perempuan saat ini tidak hanya sebagai ibu rumah tangga, tetapi ikut berpartisipasi dalam mencari nafkah. Hal ini juga didorong oleh tingginya tingkat kebutuhan dan keinginan seseorang.

Disamping gender, usia dan pendidikan, kinerja juga dipengaruhi oleh faktor modal awal, lama usaha, jam kerja, jumlah tanggungan, status dan lain sebagainya. Mayoritas pedagang pasar alai terdiri dari satu tenaga kerja. Modal yang dimiliki relatif tidak terlalu besar, dan terbagi atas modal tetap, berupa peralatan, dan modal kerja. Modal atau biaya adalah salah satu faktor yang sangat penting bagi setiap usaha, baik skala kecil, menengah maupun besar (Tambunan, 2002). Sedangkan Modal Awal adalah jumlah uang yang digunakan pada saat awal membuka usaha untuk membeli barang dagangan yang akan dijual kembali dan dinyatakan dalam satuan mata uang.

Disamping itu, semakin lama seseorang menekuni bidang usahanya maka dia akan memiliki strategi yang lebih matang dan tepat dalam mengelola serta memasarkan produknya. Pedagang-pedagang pasar Alai mempunyai variasi pengalaman, karena pedagang pasar alai memulai usaha pada waktu yang berbeda. Lamanya suatu usaha dapat menciptakan pengalaman berusaha, melalui pengalaman pedagang secara langsung mengetahui selera yang diinginkan oleh relasibisnis (Asmie, 2008). Jangka waktu pembukaan usaha perdagangan mempengaruhi tingkat pendapatan, karena berpengaruh terhadap peningkatan produktivitas dan kinerja pedagang sehingga menambah efisiensi dan menekan biaya produksi (Firdausa, 2013).

Jam kerja pedagang juga menentukan pendapatan pedagang, Karena ini menyangkut dengan kegiatan pasar dimulai sampai tutup. Jam kerja pedagang disini yang dimaksud adalah kegiatan pedagang menjajakan dagangannya. Pasar alai yang merupakan pasar satelit itu beroperasi mulai jam 7 pagi sampai menjelang malam. Aktivitas pasar ini sangat membantu ibu-ibu pulang kerja disore hari untuk mendapatkan bahan-bahan untuk memasak. Tentu dengan jam kerja yang sampai sore ini membuat pendapatan pedagang akan meningkat. Ketersediaan tenaga kerja untuk menghabiskan jam kerja dengan waktu yang panjang atau pendek merupakan keputusan tenaga kerja itu sendiri (Sukirno, 2006). Jam buka kios pedagang pasar mempengaruhi jumlah tamu yang terlayani, sebab pembeli tidak dapat ditentukan jam kedatangannya (Nama Artawa, 2012).

Berdasarkan uraian diatas, maka penelitian ini bermaksud untuk menganalisis pengaruh modal

awal, lama usaha dan jam kerja terhadap kinerja pedagang pasar alai Padang.

TEORI LITERATUR DAN HIPOTESIS

Pengertian Pasar Tradisional, Pedagang Pasar, Pendapatan dan Kinerja Pedagang

Pasar adalah tempat bertemunya pembeli dan penjual serta terjadi transaksi (Sukirno, 2004). Sedangkan pasar tradisional merupakan tempat bertemunya antara pembeli dan penjual dimana penjual bersifat kontinu dalam memperdagangkan barang dan jasa. **Pasar tradisional** berbentuk los dan kios dengan cirri khasnya menjual barang-barang yang sama. Disamping itu pada pasar tradisional penentuan harga dilakukan pada saat tawar-menawar.

Pedagang Pasar Tradisional cenderung berjualan dipasar binaan pemerintah daerah atau swasta yang ruang lingkungannya meliputi satu lingkungan pemukiman disekitar pasar dan cenderung menjual barang kebutuhan sehari-hari serta berjualan ditempat yang tetap.

Kinerja

Kinerja karyawan menurut Blumberg dan Pringle (1982) merupakan interaksi antara kemampuan, motivasi, dan kesempatan berkinerja. Apabila kemampuan yang meliputi kemampuan bekerja sama, ketahanan, kualitas, kecepatan, dan motivasi, baik yang datang dari dalam diri karyawan maupun dari luar akan berpengaruh terhadap kinerjanya, masih perlu ditambah satu variabel lagi yaitu kesempatan untuk berkinerja. Kesempatan untuk berkinerja adalah tingkatan kinerja yang merupakan fungsi dari absennya rintangan-rintangan yang menjadi kendala bagi para karyawan. Misalnya apakah lingkungan kerja mendukung, peralatan yang memadai, bahan yang cukup, suplai yang memadai, kondisi kerja yang menguntungkan, rekan sekerja yang membantu, aturan dan prosedur yang mendukung untuk bekerja, cukup informasi untuk pengambilan keputusan yang dikaitkan dengan kinerja, waktu yang memadai guna melaksanakan dengan baik dan semacamnya. Jika dari ketiga ini ada yang tidak memadai atau tidak dipenuhi, maka kinerja akan terganggu.

Penilaian kinerja (*performance appraisal*) memainkan peranan yang sangat penting dalam meningkatkan motivasi di tempat kerja. Menurut Bernardin dan Russel (1998) penilaian kinerja telah menjadi sebuah alat peningkatan organisasi, untuk mengukur kinerja karyawan, membuat kecukupan waktu, pengambilan keputusan yang akurat, dan meningkatkan jasa dan mutu produk perusahaan.

Menurut Gibson (1996) kinerja ditentukan oleh faktor motivasi dan kemampuan, disamping itu ada variabel lain yang mempengaruhi meliputi usaha, kemampuan, pengalaman, naluri, dan tingkat aspirasi, juga faktor pribadi seperti usia, pendidikan dan latar belakang keluarga. **Pendapatan**, Munandar (2006) menjelaskan pendapatan sebagai suatu penambahan *asset* perusahaan yang berdampak pada peningkatan kekayaan pemilik perusahaan, yang bertujuan untuk meningkatkan kinerja perusahaan serta kesejahteraan karyawan. Peningkatan pendapatan berpengaruh besar bagi kelangsungan perusahaan, sebab pendapatan digunakan dalam kegiatan perusahaan (Olaitan,2006). Menurut Kasmir (2006) dalam menentukan pendapatan pedagang atau pengusaha dibutuhkan beberapa faktor, diantaranya minat pengusaha, modal, waktu yang pasti, keuntungan, pengalaman berdagang, tenaga kerja, lingkungan sekitar, dan pendidikan.

Faktor-faktor yang mempengaruhi pendapatan pedagang :

a. Modal Usaha awal

Suatu usaha mampu berkembang karena memiliki modal awal yang relatif besar. Jika modal awal yang digunakan untuk membangun usaha relatif kecil dapat menciptakan pendapatan yang besar

b. Lama waktu Jangka waktu pedagang melakukan usahanya merupakan hal yang penting dalam menentukan cara memasarkan produk dan konsumen yang menjadi langganannya. Karena semakin tinggi jam terbang seorang pedagang, maka dia akan bias mengambil keputusan dan menentukan strategi dalam menarik konsumen

c. Jam kerja Jam kerja adalah waktu yang digunakan dalam memasarkan produknya. Aktivitas ini dimulai dengan mempersiapkan sampai tutup. Hal ini teragantung dari jenis barang dagangannya, kecepatan laku barang dagangan juga sangat dipengaruhi oleh cuaca .

Modal

Sumber modal UMKM berasal dari pribadi, kredit bank, campuran antara keduanya, atau kredit informal lain (Struyk,2011). Modal usaha digunakan untuk menunjang kelancaran operasional perusahaan (Ahiawodzi, 2012). Riyanto (2002) menambahkan bahwa modal sebagai barang nyata yang dimiliki oleh perusahaan yang terdapat dibuku neraca rumah tangga perusahaan.

Modal adalah semua bentuk kekayaan yang dapat digunakan langsung maupun tidak langsung dalam proses produksi untuk menambah

output. Dalam pengertian ekonomi, modal yaitu barang atau uang yang bersama-sama faktor- faktor produksi tanah dan tenaga kerja menghasilkan barang-barang dan jasa-jasa baru. Modal atau biaya adalah salah satu faktor yang sangat penting bagi setiap usaha, baik skala kecil, menengah maupun besar (Tambunan,2002). Sedangkan Modal Awal adalah jumlah uang yang digunakan pada saat awal membuka usaha untuk membeli barang dagangan yang akan dijual kembali dan dinyatakan dalam

Lama Usaha

Dalam menjalankan usaha perdagangan, lama usaha memegang peranan penting dalam proses melakukan usaha perdagangan (Utama,2012). Lamanya suatu usaha dapat menciptakan pengalaman berusaha, melalui pengalaman pedagang secara langsung mengetahui selera yang diinginkan oleh relasibisnis (Asmie, 2008). Jangka waktu pembukaan usaha perdagangan mempengaruhi tingkat pendapatan, karena berpengaruh terhadap peningkatan produktivitas dan kinerja pedagang sehingga menambah efisiensi dan menekan biaya produksi (Firdausa,2013).

Jam Kerja pedagang

Jam kerja merupakan curahan waktu yang digunakan oleh individu dalam melaksanakan kegiatan bekerja untuk memperoleh penghasilan. Kesediaantenaga kerja untuk menghabiskan jam kerja dengan waktu yang panjang atau pendek merupakan keputusan tenaga kerja itu sendiri (Sukirno,2006). Jam buka kios pedagang pasar seni mempengaruhi jumlah tamu yang terlayani, sebab pembeli tidak dapat ditentukan jam kedatangannya (Nama Artawa, 2012). Aktivitas ini dimulai dengan mempersiapkan sampai tutup. Hal ini teragantung dari jenis barang dagangannya, kecepatan laku barang dagangan juga sangat dipengaruhi oleh cuaca .

Tinjauan penelitian terdahulu dan Pengembangan Hipotesis

Pengaruh Antara Modal dengan Pendapatan

Menurut Supriadi (2012) modal kerja diperlukan untuk meningkatkan penjualan, karena dengan adanya pertumbuhan penjualan, perusahaan harus memiliki dana untuk membiayai aktiva lancar atau operasional sehari-harinya. Menurut Manurung (2007), dalam membangun sebuah bisnis dibutuhkan sebuah dana atau dikenal

dengan modal. Bisnis yang dibangun tidak akan berkembang tanpa didukung dengan modal. Sehingga modal dapat dikatakan jadi jantungnya bisnis yang dibangun tersebut. Maka dari itu, adanya modal akan mempengaruhi pendapatan yang akan diterima

Pengaruh Jam kerja terhadap Pendapatan

Menurut Simanjuntak (1985) jam kerja erat kaitannya dengan tingkat pendapatan. Pada pedagang sektor informal, jam kerja merupakan faktor yang tidak kalah penting dalam menentukan pendapatan mereka. Pendapatan pedagang sektor informal ditentukan oleh kuantitas barang atau jasa dagangan yang terjual. Maka jam kerja sangat berperan penting dalam menentukan kuantitas barang atau jasa dagangan yang terjual. Hubungan jam kerja dengan pendapatan juga didasari oleh teori alokasi waktu, dimana pendapatan dapat ditingkatkan melalui peningkatan jam kerja sehingga mengurangi waktu luang yang tersedia.

Pengaruh pengalaman berusaha terhadap tingkat pendapatan pedagang telah dibuktikan dalam penelitian Tjiptoroso (1993) maupun dalam studi yang dilakukan Swasono (1986). Lamanya seorang pelaku bisnis menekuni bidang usahanya akan mempengaruhi kemampuan profesionalnya. Semakin lama menekuni bidang usaha perdagangan akan makin meningkatkan pengetahuan tentang selera ataupun perilaku konsumen. Ketrampilan berdagang makin bertambah dan semakin banyak pula relasi bisnis maupun pelanggan yang berhasil dijaring (Asmie, 2008). Hasil penelitian Hariningsih dan Simatupang (2008) menemukan bahwa jam kerja berpengaruh terhadap kinerja usaha para pedagang. Hasil penelitian Jafar (1994) dan Tjiptoroso (1993) membuktikan adanya hubungan langsung antara jam kerja dengan tingkat pendapatan. Setiap penambahan waktu operasi akan makin membuka peluang bagi bagi bertambahnya omzet penjualan. Jam kerja pedagang pasar tradisional sangat bervariasi. Di daerah pedesaan, khususnya pulau Jawa, pedagang pasar beroperasi menurut hari pasaran Jawaseperti Kliwon, Pahing, dan seterusnya (Chandler, 1985 dan Alexander 1987). Sedangkan didaerah perkotaan tidak dikenal adanya hari pasaran dan jam kerja pedagang pasar relatif cukup panjang antara 12 – 15 jam per hari (Asmie, 2008).

Analisis jam kerja merupakan bagiandari teori ekonomi mikro, khususnya pada teori penawaran tenaga kerja yaitu tentang kesediaan individu untuk bekerja dengan harapan

memperoleh penghasilan atau tidak bekerja dengan konsekuensi mengorbankan penghasilan yang seharusnya ia dapatkan. Ketersediaan tenaga kerja untuk bekerja dengan jam kerja panjang atau pendek adalah merupakan keputusan individu (Nicholson dalam Wicaksono, 2011). Jam kerja dalam penelitian ini adalah jumlah atau lamanya waktu yang dipergunakan untuk berdagang atau membuka usaha mereka untuk melayani konsumen setiap harinya.

Pengaruh Lama Usaha terhadap Pendapatan

Pedagang yang lebih lama dalam menekuni usahanya pasti mempunyai jam terbang tinggi dalam melakukan bisnis atau usaha yang dijalankannya, mempunyai strategi yang lebih matang dan tepat dan mengetahui perilaku konsumen, dimana nantinya dapat berpengaruh terhadap konsumen yang digarapnya. Pedagang yang menekuni usahanya lebih lama, menandakan bahwa pedagang tersebut mempunyai pembeli atau pelanggan setia yang sangat tergantung dengan komoditas yang dijualnya. Pedagang yang lebih lama dalam menekuni usahanya juga menandakan bahwa pedagang tersebut mampu bertahan hidup dari hasil penjualannya.

Lama usaha merupakan lamanya pedagang berkarya pada usaha perdagangan yang sedang di jalani saat ini (Asmie, 2008). Lamanya suatu usaha dapat menimbulkan pengalaman berusaha, dimana pengalaman dapat mempengaruhi pengamatan seseorang dalam bertindak laku (Sukirno, 1994). Lama pembukaan usaha dapat mempengaruhi tingkat pendapatan, lama seorang pelaku bisnis menekuni bidang usahanya akan mempengaruhi produktivitasnya (kemampuan profesionalnya / keahliannya), sehingga dapat menambah efisiensi dan mampu menekan biaya produksi lebih kecil daripada hasil penjualan. Semakin lama menekuni bidang usaha perdagangan akan makin meningkatkan pengetahuan tentang selera atau pun perilaku konsumen (Wicaksono, 2011).

METODE PENELITIAN

Populasi dan Sample

Yang menjadi populasi dalam penelitian ini adalah semua pedagang yang berjualan di pasar alai baik yang memiliki toko yang memiliki jenis usaha dan omset yang hampir sama. Jenis usaha yang dipilih adalah usaha dagang kelontong, pakaian alat-alat listrik, barang pecah belah, toko buku dan alat tulis. Teknik pengambilan sample penelitian dilakukan secara sensus yaitu semua populasi di jadikan sampel penelitian, dimana

dalam hal ini adalah semua pedagang yang memiliki jenis usaha yang disebutkan diatas diambil sebagai sampel.

Jenis Data dan Teknik Pengumpulan Data

Jenis data penelitian ini adalah data primer. Data primer adalah data yang diperoleh langsung dari responden yang dikumpulkan melalui penyebaran kuesioner kepada para responden (Pedagang) yang berisikan pernyataan tentang identitas konsumen, pertanyaan terbuka tentang lama usaha, lama jam buka usaha, omzet/pendapatan rata-rata perhari dan jumlah Modal usaha awal. Sebelum kuisisioner disebar, peneliti menjelaskan tujuan penyebaran kuisisioner ini semata-mata untuk kepentingan penelitian dan perkembangan ilmu pengetahuan.

Variabel dan Pengukuran Variabel

1. Variabel Dependend.

Variabel dependend adalah variabel yang dipengaruhi oleh variabel lain. Dalam hal ini variabel dependennya berupa Kinerja Pedagang. Kinerja pedagang yaitu suatu hasil yang dapat diraih oleh pedagang tersebut dalam menjalankan usaha. Kinerja karyawan menurut Blumberg dan Pringle (1982) merupakan interaksi antara kemampuan, motivasi, dan kesempatan berkinerja. Menurut Kasmir (2006) dalam menentukan pendapatan pedagang atau pengusaha dibutuhkan beberapa faktor, diantaranya minat pengusaha, modal, waktu yang pasti, keuntungan, pengalaman berdagang, tenaga kerja, lingkungan sekitar, dan pendidikan. Ada beberapa indikator yang dapat digunakan untuk mengukur kinerja, yaitu : besarnya penjualan yang diraih, pertumbuhan laba atau pertumbuhan asset. Dalam penelitian ini peneliti menggunakan besarnya penjualan yang diperoleh.

2. Variabel Independen

Variabel independend adalah variabel yang dapat mempengaruhi variabel dependend. Dalam hal penelitian ini adalah faktor demografi. Ada 3 faktor yang akan digunakan sebagai variabel independ yaitu :

- a. Modal awal yaitu jumlah modal yang digunakan sebagai modal menjalankan usaha pada saat usaha dagang tersebut dibuka. Modal atau biaya adalah salah satu faktor yang sangat penting bagi setiap usaha, baik skala kecil, menengah maupun besar (Tambunan, 2002).

- b. Lama usaha yaitu lamanya usaha dari mulai berdiri sampai saat ini. Dalam menjalankan usaha perdagangan, lama usaha memegang peranan penting dalam proses melakukan usaha perdagangan (Utama, 2012).
- c. Jam kerja adalah lamanya jam buka usaha dagang . Ketersediaan tenaga kerja untuk menghabiskan jam kerja dengan waktu yang panjang atau pendek merupakan keputusan tenaga kerja itu sendiri (Sukirno, 2006).

HASIL DAN PEMBAHASAN

Gambaran Responden Penelitian

Penelitian ini mengambil populasi semua pedagang yang berjualan di pasar alai yang memiliki toko dengan jenis usaha dan omzet yang hampir sama. Jenis usaha yang dipilih adalah usaha dagang kelontong, pakaian, alat-alat listrik, barang pecah belah, toko buku dll. Metode pengambilan sample dalam penelitian ini adalah secara sensus sehingga semua populasi dijadikan sample sebanyak 56 orang.

Profil responden berdasarkan gender pada tabel 5.1 terdapat responden yang bergender laki-laki sebanyak 26 orang atau 45,6%, sedangkan perempuan sebanyak 30 orang atau 52,6%. Hal ini menunjukkan bahwa pedagang pasar alai di dominasi oleh pedagang yang bergender perempuan. Bisa kita katakan kalau tidak hanya kaum laki-laki yang berusaha untuk mencari nafkah dalam keluarga tetapi perempuan juga berperan yang cukup besar dalam memenuhi kebutuhan ekonomi keluarga.

Di lihat dari sisi usia lebih banyak di dominasi oleh usia produktif 36 – 45 tahun sebanyak 31 orang atau 54,4%. Sedangkan usia dibawah 36 tahun dan diatas 45 tahun sebanyak 25 orang atau 45,6%. Ini menunjukkan bahwa masyarakat memilih usaha berdagang pada usia produktif diatas 35 tahun dan dibawah 46 tahun. Dari hasil analisis dan wawancara dengan pedagang di dapat informasi bahwa membuka usaha dagang ini karena kebutuhan hidup setelah berumah tangga. Bagi pedagang yang berusia diatas 46 tahun usaha ini lebih banyak dilanjutkan oleh anak mereka.

Tabel 1: Profil Responden

Faktor	Value Label	Jumlah
Demografi		
Gender	Laki-laki	26
	Perempuan	30
Usia (tahun)	18-25	2
	26-35	10
	36-45	31
	46-55	10
	>55	3

Sumber : *Data primer yang diolah, 2017*

Hasil Uji Normalitas

Hasil normalitas data merupakan salah satu syarat untuk dapat di analisis lebih lanjut. Hasilnya ditemukan seperti terlihat pada Tabel 2.

Tabel 2 : Uji Normalitas

Keterangan	Kinerja (Pendapatan)
Kolmogorov-smirnov Z	0.624
Asymp. Sig. (2-tailed)	0.832

Sumber : *Data primer yang diolah, 2017*

Berdasarkan hasil uji normalitas dengan menggunakan Kolmogorov smirnov ditemukan nilainya sebesar 0.624 dengan nilai probabilitas 0.832 yang berarti nilai $p > 0.05$. Artinya data terdistribusi secara normal sehingga dapat di analisis lebih lanjut.

Hasil Uji Multikolinearitas

Tabel 3 : Uji Multikolinearitas

Model	Collinearity Statistics	
	Tolerance	VIF
Modal	.730	1.370
Lama Usaha	.703	1.422
Jam Kerja	.941	1.063

Sumber : *Data primer yang diolah, 2017*

Dalam melakukan uji Multikolonieritas bertujuan untuk melihat apakah dalam model regresi ditemukan korelasi antara variabel bebas (variable independent). Ketiga variabel bebas yang digunakan dalam penelitian ini mempunyai nilai Tolerance besar dari 0,10 sehingga dapat dikatakan tidak terdapat multikolonieritas terhadap data yang diuji. Begitu juga kalau dilihat dari Nilai VIF (Variance Inflation Factor) semuanya kecil dari 10.00 maka bisa disimpulkan juga bahwasanya tidak terjadi Multikolonieritas

Hasil Uji Heteroskedastisitas

Uji Heteroskedastisitas merupakan alat uji untuk mengetahui adanya penyimpangan dari syarat-syarat asumsi klasik pada regresi linear, dimana pada metode regresi harus dipenuhi syarat tidak adanya heteroskedastisitas. Hasil yang di dapat sebagai berikut :

Tabel 4 : Uji Heteroskedastisitas

Model	t	Sig
Modal	-.298	.767
Lama Usaha	.573	.569
Jam Kerja	.902	.371

Sumber : *Data primer yang diolah, 2017*

Berdasarkan uji heteroskedastisitas dengan menggunakan uji Glejser didapat bahwa tidak satupun variable independen yang signifikan di mana semuanya bernilai > dari 0,05. Artinya tidak ditemukan heteroskedastisitas.

Uji Kelayakan Model (Uji F)

Uji Kelayakan Model digunakan untuk melihat apakah regresi linear berganda yang

digunakan merupakan prediktor terbaik dalam melakukan pengujian variable independen terhadap variabel dependen secara simultan. Dilihat dari table dibawah bahwa significant sebesar $0.000 < 0.10$ sehingga dapat dikatakan variable independen berpengaruh signifikan terhadap variabel dependen secara simultan. Sehingga model regresi berganda ini layak digunakan.

Tabel 5 : Uji Kelayakan Model

Model	F	Sig
Regression	29.157	.000

Sumber: *Data primer yang diolah, 2017*

Pengujian Hipotesis dan Pembahasan

Untuk melihat pengaruh dari ketiga variable independen terhadap variabel dependen

digunakan analisis data dengan Regresi Linear Berganda sedangkan untuk membuktikan signifikan atau tidaknya kedua variable tersebut digunakan uji t.

Tabel 6 : Hasil Hipotesis

Model	Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	t	Sig.
	B	Std. Error	Beta		
1 (Constant)	.978	2.068		.473	.638
LN_Modal	.757	.114	.658	6.636	.000
Lama_Usaha	-.014	.006	-.221	-2.189	.033
Jam_Kerja	-.003	.027	-.011	-.123	.903

Sumber: *Data primer yang diolah 2017*

Persamaan Regresi Linear Berganda:

$$Y = 0.987 + 0.757X_1 - 0.014X_2 - 0.003X_3$$

Pengaruh Modal Awal Terhadap Kinerja Pedagang Pasar Alai

Dari hasil persamaan diatas di dapat kalau koefisien regresi Modal Awal bertanda Positif

sebesar 0.757, ini artinya semakin besar modal awal pedagang maka akan semakin baik kinerja pedagang yang diikuti semakin besar pendapatan pedagang tersebut. Dari pengujian hipotesis nilai sig 0.000 lebih kecil dari nilai alpha 0.05 sehingga H_0 ditolak dan H_a diterima artinya besarnya modal awal berpengaruh signifikan terhadap pendapatan pedagang pasar alai. Hasil penelitian ini sama

dengan penelitian Putra dan Sudirman (2015) yang mendapatkan Modal berpengaruh signifikan terhadap pendapatan pada usaha warung makan di Kecamatan Abiansemal dengan tingkat signifikan 0,019 lebih kecil dari 5%.

Hasil ini juga di dukung oleh penelitian Handayani (2013) dimana modal usaha berpengaruh signifikan terhadap Pendapatan Pedagang di Pasar Gede Hardjonagoro Surakarta. Penelitian Fidausa (2012) dan Atun (2016) juga mendapatkan hasil bahwa Modal berpengaruh signifikan terhadap pendapatan pedagang. Jadi dapat dikatakan modal awal yang besar sangat mendukung dalam penjualan karena dengan besarnya modal penjual akan dapat menyediakan barang-barang yang dijual dengan jumlah dan ragam yang banyak sehingga dapat memenuhi kebutuhan pembeli yang berimbas terjadinya pertumbuhan penjualan yang akan meningkatkan pendapatan pedagang. Dan dapat dikatakan bahwa modal adalah jantungnya bisnis yang dibangun tersebut.

Pengaruh Lama Usaha Terhadap Kinerja Pedagang Pasar Alai

Untuk melihat pengaruh lama usaha terhadap kinerja pedagang pasar alai, dilihat dari hasil koefisien regresi -0.014 yang menunjukkan bahwa antara lama usaha dengan kinerja pedagang berpengaruh negatif sehingga semakin lama usaha itu berdiri ternyata menurunkan kinerja pedagang pasar alai, dimana ini mempunyai hubungan yang signifikan dengan nilai sig 0.033 yang kecil dari α 0,05. Ini sejalan dengan penelitian Fidausa (2012) tentang Pengaruh Modal awal, Lama Usaha dan Jam Kerja terhadap Pendapatan Pedagang Kios Di Pasar Bintoro Demak yang mendapatkan hasil bahwa Lama Usaha berpengaruh signifikan dengan pendapatan pedagang.

Sehingga dikatakan semakin lama usaha pedagang maka akan menurunkan kinerja pedagang pasar alai. Ini bisa disebabkan karena semakin lama usaha mereka akan merasa semakin banyak pengalamannya sehingga tidak membuat mereka lebih kreatif baik dalam pengaturan layout maupun dalam memberikan pelayanan kepada konsumen, sementara pesaing yang baru masuk berusaha menarik perhatian pelanggan dengan memberikan pelayanan prima. Disamping itu dengan semakin lamanya suatu usaha berjalan yang sudah turun temurun dari orang tua ke anak menyebabkan pengalaman tidak sama lagi sehingga keberadaan usaha yang semakin lama dan diteruskan oleh anak akan menurunkan kinerja pedagang yang dalam hal ini pendapatan.

Pembahasan Pengaruh Jam Kerja Terhadap Kinerja Pedagang Pasar Alai

Dari hasil regresi untuk variabel jam kerja diperoleh nilai koefisien regresi -0.003 dengan tingkat signifikansi 0.903 yang besar dari nilai α 0.05 yang berarti bahwa jam kerja tidak berpengaruh terhadap kinerja pedagang Pasar Alai Padang. Hasil penelitian ini sejalan dengan penelitian Damariyah (2015) Pengaruh Modal Kerja, Lama Usaha, Jam Kerja, Lokasi Usaha dan Tingkat Pendidikan Terhadap Pendapatan Pedagang yang mendapatkan hasil jam kerja tidak signifikan terhadap pendapatan pedagang dengan signifikansi 0,164. Hal ini disebabkan walaupun pedagang berjualan dari pagi sampai sore atau sampai malam tetap tidak mempengaruhi pendapatan pedagang.

Menurut analisis penulis disebabkan masing-masing pedagang mempunyai jenis usaha yang berbeda. Semuanya tergantung dari kebutuhan konsumen, lokasi toko dan jenis barang yang ditawarkan. Misalnya pedagang pecah belah letak tokonya bagian dalam sehingga tidak buka sampai malam hari, pembeli sudah mengetahui kalau dia belanja kebutuhan pecah belah akan datang siang hari. Namun pedagang yang menjual alat-alat listrik posisi tokonya berada bagian luar sehingga buka sampai malam hari, sehingga konsumen juga dapat berbelanja pada malam harinya.

KESIMPULAN, KETERBATASAN DAN SARAN

Kesimpulan

Berdasarkan hasil pengolahan data, dapat ditarik kesimpulan dari hasil penelitian sebagai berikut :

1. Ditemukan Modal awal berpengaruh positif terhadap Kinerja Pedagang pasar alai dengan didapat nilai Sig 0.000 lebih kecil dari nilai α 0.05
2. Ditemukan Lama Usaha berpengaruh negatif terhadap Kinerja Pedagang Pasar Alai karena nilai sig 0.033 lebih kecil dari nilai α 0.05
3. Ditemukan Jam Kerja tidak berpengaruh terhadap Kinerja Pedagang Pasar Alai karena di dapat nilai sig 0.903 lebih besar dari nilai α 0.05

Keterbatasan dan Saran

Penelitian ini memiliki keterbatasan sehingga hasil penelitian yang di peroleh kurang

sempurna. Adapun keterbatasan penelitian ini adalah :

1. Banyak variabel independen lainnya yang dapat mempengaruhi dalam menganalisis kinerja pedagang pasar alai yang tidak termasuk dalam penelitian ini. Oleh sebab itu di sarankan kepada peneliti lainnya untuk menambah atau menggunakan variabel independen lainnya.
2. Keterbatasan jumlah sampel yang diteliti, dan disarankan untuk menambah jumlah sampel dengan memilih objek pasar tradisional yang lebih luas seperti pasar raya Padang.

Ucapan Terima Kasih

Dalam mewujudkan hasil penelitian ini tidak terlepas dari bantuan berbagai pihak terutama pedagang pasar Alai yang telah berpartisipasi dalam penyelesaian penelitian ini, beserta pihak LPPM STIE Pasaman yang bersedia menerbitkan artikel ini.

DAFTAR PUSTAKA

- AlfindanDwi. 2011. Identifikasi Faktor-faktor Yang Mempengaruhi Kinerja UKM Catering di Bandung. *Jurnal Manajemen Teknologi* Vol 10 Number 2.
- Ahiawodzi Anthony K,2012. *Accessto Creditand Growth of Small and Medium Scale Enterprises in the Ho Municipality of Ghana*. *British Journal of Economics, Finance and Management Sciences* November 2012,Vol.6 (2).
- Atun,Nur Isni.(2016). Pengaruh Modal, Lokasi dan Jenis Dagangan Terhadap Pendapatan Pedagang Pasar Prambanan Kabupaten Sleman. Skripsi. Universitas Negeri Yogyakarta.
- Damayanti, Irfan,. 2005. Analisis Faktor-faktor Yang Mempengaruhi Pendapatan Pedagang di Pasar Gede Surakarta .Skripsi. Fakultas Ekonomi Universitas Sebelas Maret.Surakarta.
- Damariyah. 2015. Pengaruh Modal Kerja, Lama Usaha, Jam Kerja, Lokasi Usaha dan Tingkat Pendidikan Terhadap Pendapatan Pedagang (Studi Kasus di Pasar Desa Pandansari Kabupaten Batang) Skripsi. STAIN Pekalongan.
- Dewa, Ni Nyomandan I Ketut. 2015. AnalisisFaktor-Faktor Yang Mempengaruhi Pendapatan Pedagang Pasar Seni Sukawati Gianyar. *E-Jurnal Ekonomi dan Bisnis Universitas Udayana* 4.02 (2015) : 87-105
- EndangdanRintar. 2008. Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Kinerja Usaha Pedagang EceranStudi Kasus: Pedagang Kaki Lima Di Kota Yogyakarta. *Jurnal Bisnis dan Manajemen* Vol.4, No.3.
- Gujarati, Damodar. 2001. *Dasar-dasar Ekonometrika Terapan*. Gramedia Pustaka, Jakarta
- Handayani, Umi (2013). Pengaruh Modal Usaha dan Tingkat Pendidikan Terhadap Pendapatan Pedagang di Pasar Gede Hardjonagoro Surakarta.Skripsi. Universitas Muhammadiyah Surakarta.
- Isrohah, Rohmatul. (2015). Analisis Pengaruh Modal Kerja dan Jam Kerja Terhadap Pendapatan Bersih Pedagang Kaki Lima di Kelurahan Ngaliyah Semarang. Skripsi Universitas Islam Negeri Walingsongo
- Kasmir,2006.*Kewirausahaan*. Jakarta. Penerbit Raja Grafindo Persada.
- Lubis, Rika Mayasari ,2010. Analisis Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Pedagang Pakaian Wanita Di Pasar Kota Tanjung Morawa. Fakultas Ekonomi Universitas Sumatera Utara
- Munandar, M. 2006. *Pokok-pokok Intermediate Accounting*, Universitas GadjahMada
- Manurung, AdlerHaymans. 2008. *Modal Untuk Bisnis UKM*. Jakarta: Buku Kompas
- Nama, Artawa. 2012, *Pasar Seni Sukawati Orientasi Sekolah Tinggi Pariwisata Nusa Dua*, Dinas Pendapatan Kabupaten Gianyar.
- Nurlaila, 2010. *Manajemen Sumber Daya Manusia I*. Penerbit LepKhair.
- Peter, F Drucker. 2005. *Inovasi dan Kewiraswastaan, Praktek dan Dasar – Dasar*. Alih Bahasa Rasjdi Naib. Penerbit Erlangga
- Olaitan,M.A, 2011.Finance for small and medium enterprises in Nigeria, Agricultural credit guarantee schemefund. *Journal of*

International Farm Management Vol.3.
No.2-January 2006.:67-77

- Purwanto, Suharyadi, 2010, *Statistika untuk Ekonomi dan Keuangan Modern* Salemba Empat, Jakarta
- Putra, I Putu Danendra dan Sudirman, I Wayan. (2015). Pengaruh Modal Dan Tenaga Kerja Terhadap Pendapatan Dengan Lama Usaha sebagai Variabel Moderating. *E.Jurnal Ekonomi Pembangunan Universitas Udayana* Vol.4 No.9 September 2015.
- Riyanto, Bambang. 2002. *Dasar-dasar Pembelanjaan Perusahaan*. Edisi Tiga Cetakan Ketujuh belas, Yogyakarta. Penerbit Yayasan Penerbit Gadjah Mada
- Sekaran, Uma., 2006, *Research Methods For Business* Penerjemah Kwan Men Yon, Edisi 4 Salemba empat, Jakarta,
- Saiman, Leonardus., 2014, *Kewirausahaan ; Teori, Praktek dan Kasus*, Salemba Empat, Jakarta
- Saryawan, Sudirmandan Yasa, Artikel Analisis Pengaruh Modal Usaha, Jam Kerja Dan Teknologi Terhadap Tingkat Keuntungan UKM di Kecamatan Denpasar Utara. Fakultas Ekonomi dan Bisnis Unud, Bali
- Sekaran, Uma., 2006, *Research Methods For Business* Penerjemah Kwan Men Yon, Edisi 4 Salemba empat, Jakarta,
- Suryana, 2013, *Kewirausahaan ; Kiat dan Proses menuju sukses*, Salemba Empat, Jakarta
- Simanjuntak, Payaman J. 1985. *Pengantar Ekonomi Sumber Daya Manusia*. Jakarta: FEUI (Fakultas Ekonomi Universitas Indonesia).
- Supriadi, Yoyon dan Ratih Puspitasari. 2012. Pengaruh Modal Kerja Terhadap Penjualan Dan Profitabilitas Perusahaan Pada PT Indocement Tunggal Prakarsa Tbk. *Jurnal Ilmiah Kesatuan Nomor 1 Volume 14, April 2012*.
- Sukirno, Sadono. 2006. *Makro Ekonomi*. Raja Grafindo Persada. Jakarta.
- Struyk Raymond J. 2011. Which Indonesian Small and Medium Firms Use Formal Financial Services?. *Journal of Economic and Finance*. Vol.3, No.4; September 2011.
- Widyatama, Dery Fauzan. 2015. Analisis Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Pendapatan Pedagang Sembako Di Pasar Besra Kota Malang, Skripsi. Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Brawijaya Malang
- Yuhelmi, Trianita, Mery., dan Husna, Nailal., 2015., Analisis Kinerja Keuangan Pasar Alai di Tinjau dari Faktor Demografi, Laporan Penelitian