



DETERMINAN PENDAPATAN PEDAGANG DI PASAR TRADISIONAL AUR DURI KOTA JAMBI DENGAN JUMLAH PENJUALAN SEBAGAI VARIABEL INTERVENING

Nurdiana Putri, Selamat Rahmadi, Etik Umiyati

Prodi Ekonomi Pembangunan, Fakultas Ekonomi dan Bisnis, Universitas Jambi

Abstrak

Penelitian ini bertujuan untuk menganalisis karakteristik sosial ekonomi pedagang serta menganalisis faktor-faktor yang memengaruhi pendapatan pedagang, baik secara langsung maupun tidak langsung, dengan jumlah penjualan sebagai variabel intervening pada pedagang di Pasar Tradisional Aur Duri Kota Jambi. Data yang digunakan adalah data primer dengan jumlah sampel sebanyak 173 responden pedagang di Pasar Tradisional Aur Duri Kota Jambi. Metode analisis yang digunakan meliputi analisis deskriptif dan kuantitatif dengan pendekatan analisis jalur (path analysis) menggunakan alat analisis AMOS. Hasil penelitian menunjukkan bahwa variabel modal, jam kerja, dan lama usaha berpengaruh positif dan signifikan terhadap jumlah penjualan. Variabel modal, jam kerja, dan lama usaha tersebut juga berpengaruh positif dan signifikan terhadap pendapatan pedagang. Hasil analisis jalur menunjukkan adanya pengaruh tidak langsung antara modal, jam kerja, dan lama usaha terhadap pendapatan melalui jumlah penjualan sebagai variabel intervening.

Kata Kunci: Modal, Jam Kerja, Lama Usaha, Jumlah Penjualan, Pendapatan.

PENDAHULUAN

Pembangunan di Indonesia terus mengalami perkembangan dalam berbagai sektor, termasuk ekonomi, politik, dan sosial budaya, yang bertujuan meningkatkan taraf hidup masyarakat dan mendorong modernisasi. Dalam konteks

pembangunan ekonomi, pemerintah berupaya menyediakan kesempatan kerja, menjaga stabilitas harga, serta meningkatkan kesejahteraan masyarakat. Namun demikian, ketimpangan distribusi pendapatan masih menjadi persoalan utama dalam

pencapaian pembangunan nasional (Pratiwi, 2024).

Sektor informal memiliki peran signifikan dalam perekonomian Indonesia. Menurut Sibagariang (2022), sektor ini menjadi penopang penting karena mampu menyerap tenaga kerja secara mandiri serta menyediakan lapangan pekerjaan bagi masyarakat. Unit usaha dalam sektor informal biasanya berskala kecil, tidak tercatat secara formal, dan menggunakan teknologi sederhana (Kamelia & Nugraha, 2021). Salah satu komponen utama sektor informal adalah pasar tradisional. Tambunan (2020) menjelaskan bahwa pasar tradisional merupakan tempat bertemunya penjual dan pembeli dengan sistem tawar-menawar yang fleksibel sehingga menjadi ruang ekonomi kerakyatan yang memberikan peluang usaha bagi masyarakat bermodal kecil. Selain sebagai pusat aktivitas ekonomi, pasar tradisional juga berfungsi sebagai tempat memenuhi kebutuhan pokok masyarakat sehari-hari (Khairi & Marsoyo, 2022).

Kontribusi pasar tradisional terhadap penyerapan tenaga kerja juga cukup besar. Badan Pusat Statistik Indonesia (2024) mencatat bahwa sektor informal menyerap sekitar 57 persen tenaga kerja nasional atau sekitar 75 juta orang, di mana sekitar 5 juta di antaranya bekerja sebagai pedagang pasar tradisional. Di Provinsi Jambi, pasar tradisional menjadi pusat kegiatan ekonomi lokal, dengan total 114 pasar yang tersebar di berbagai kabupaten dan kota (Dinas Perindustrian dan Perdagangan Provinsi Jambi, 2023). Kota Jambi menjadi daerah dengan jumlah pasar tradisional terbanyak, yaitu sebanyak 16 pasar (Dinas Perindustrian dan Perdagangan Kota Jambi, 2024).

Data jumlah pedagang pasar tradisional di Kota Jambi menunjukkan peningkatan dari 5.846 pedagang pada

2022 menjadi 7.108 pedagang pada 2024. Pasar Angso Duo memiliki pedagang terbanyak, diikuti oleh Pasar Talang Banjar dan Pasar Aur Duri. Pasar Aur Duri sendiri mengalami kenaikan jumlah pedagang dari 271 orang pada 2022 menjadi 305 orang pada 2024. Lokasinya yang strategis di Kecamatan Telanaipura menjadikan pasar ini mudah diakses dan berpotensi menarik lebih banyak konsumen (Sembiring & Wulandari, 2020).

Revitalisasi Pasar Aur Duri yang dilakukan Pemerintah Kota Jambi pada tahun 2016 dan 2019 menambah 348 unit fasilitas seperti kios dan los. Revitalisasi ini bertujuan meningkatkan kenyamanan pedagang dan pembeli serta mendorong peningkatan jumlah pengunjung (Rahmadi & Hastuti, 2023). Berdasarkan data Kantor Pengelolaan Pasar Aur Duri, terdapat 305 pedagang pada tahun 2024 dengan variasi komoditas yang cukup beragam, didominasi oleh pedagang sayur, cabe dan bawang, serta ayam potong dan daging.

Namun demikian, peningkatan jumlah pedagang dan upaya revitalisasi tidak selalu diikuti oleh peningkatan pendapatan. Hasil survei awal menunjukkan bahwa beberapa pedagang mengalami penurunan pendapatan akibat persaingan yang semakin ketat dan daya beli masyarakat yang tidak meningkat signifikan. Artini (2023) menegaskan bahwa modal usaha, jam kerja, dan lama usaha merupakan tiga faktor penting yang memengaruhi pendapatan pedagang tradisional.

Modal usaha berperan penting dalam menentukan kemampuan pedagang menyediakan barang dagangan. Modal operasional yang memadai memungkinkan pedagang menambah variasi komoditas dan meningkatkan kualitas produk, yang berdampak pada peningkatan jumlah penjualan (Karmin, 2020). Jam kerja juga

memengaruhi pendapatan pedagang. Semakin panjang waktu berdagang, semakin besar peluang pedagang untuk memperoleh lebih banyak transaksi. Selain itu, lama usaha memberikan keuntungan tersendiri karena pengalaman yang lebih panjang membuat pedagang memahami kebutuhan konsumen dan memiliki pelanggan tetap (Utomo, 2022).

Beberapa penelitian sebelumnya juga menunjukkan bahwa faktor-faktor seperti modal usaha, jenis dagangan, harga, dan lama usaha berpengaruh terhadap pendapatan pedagang. Berdasarkan penelitian Mardayanti et al. (2023), modal, jenis dagangan, dan lama usaha berpengaruh positif dan signifikan terhadap pendapatan pedagang, sedangkan harga tidak berpengaruh signifikan. Selanjutnya, penelitian Murthi (2023) menemukan bahwa modal usaha dan lama usaha berpengaruh signifikan terhadap pendapatan pedagang di Pasar Kediri Kabupaten Tabanan. Selain itu, Lete (2022) menegaskan bahwa modal usaha dan volume penjualan berpengaruh positif dan signifikan terhadap pendapatan, serta modal berpengaruh positif terhadap volume penjualan. Temuan-temuan tersebut mengindikasikan bahwa jumlah penjualan memiliki peran penting sebagai variabel yang menjembatani pengaruh faktor produksi terhadap pendapatan.

Berdasarkan kondisi tersebut, penelitian ini dilakukan dengan judul **“Determinan Pendapatan Pedagang di Pasar Tradisional Aur Duri Kota Jambi dengan Jumlah Penjualan sebagai Variabel Intervening.”**

Rumusan Masalah:

1. Bagaimana karakteristik kondisi sosial ekonomi pedagang di Pasar Tradisional Aur Duri di Kota Jambi?
2. Bagaimana pengaruh modal, jam kerja, dan lama usaha terhadap

jumlah penjualan pada pedagang di Pasar Tradisional Aur Duri Kota Jambi?

3. Bagaimana pengaruh modal, jam kerja, lama usaha, dan jumlah penjualan terhadap pendapatan pedagang di Pasar Tradisional Aur Duri Kota Jambi?
4. Bagaimana pengaruh modal, jam kerja, dan lama usaha terhadap pendapatan melalui jumlah penjualan sebagai variabel intervening pada pedagang di Pasar Tradisional Aur Duri Kota Jambi?

Tujuan Penelitian:

- 1) Untuk mendeskripsikan karakteristik kondisi sosial ekonomi pedagang di Pasar Tradisional Aur Duri Kota Jambi.
- 2) Untuk menganalisis pengaruh secara langsung modal, jam kerja, dan lama usaha terhadap jumlah penjualan pada pedagang di Pasar Tradisional Aur Duri Kota Jambi.
- 3) Untuk menganalisis pengaruh secara langsung modal, jam kerja, lama usaha, dan jumlah penjualan terhadap pendapatan pedagang di Pasar Tradisional Aur Duri Kota Jambi.
- 4) Untuk menganalisis pengaruh secara tidak langsung modal, jam kerja, dan lama usaha terhadap pendapatan melalui jumlah penjualan pada pedagang di Pasar Tradisional Aur Duri Kota Jambi.

METODE

Penelitian ini menggunakan data primer dan data sekunder. Data primer diperoleh melalui pedagang di Pasar Tradisional Aur Duri Kota Jambi, sedangkan data sekunder bersumber dari Badan Pusat Statistik (BPS) Kota Jambi dan Dinas Perindustrian dan

Perdagangan Kota Jambi. Metode pengumpulan data meliputi studi lapangan yang terdiri atas observasi, wawancara, kuesioner, dan dokumentasi, serta studi pustaka melalui buku, jurnal ilmiah, artikel, dan laporan penelitian yang relevan.

Populasi dalam penelitian ini adalah seluruh pedagang di Pasar Tradisional Aur Duri Kota Jambi yang berjumlah 305 pedagang. Penentuan sampel menggunakan rumus Slovin sebagai berikut:

$$n = \frac{N}{(1+N.e^2)} = \frac{305}{(1+305.0,05^2)} = 173 \dots \dots \dots (1)$$

Keterangan :

n : Jumlah sampel
N : Jumlah total populasi
e : Tingkat kesalahan (5% atau 0,05)

Analisis data dilakukan dengan menggunakan statistik deskriptif, analisis jalur (path analysis), uji asumsi klasik, uji hipotesis, dan uji koefisien determinasi dengan bantuan program AMOS 22. Variabel penelitian meliputi modal (X_1), jam kerja (X_2), lama usaha (X_3), jumlah penjualan (Z), dan pendapatan (Y). Analisis ini digunakan untuk melihat pengaruh langsung maupun tidak langsung, baik secara simultan maupun parsial antarsesama variabel.

Model analisis jalur yang digunakan dalam penelitian terdiri atas dua persamaan struktural, yaitu:

Persamaan Struktural 1:

$$Z = \rho_1 X_1 + \rho_2 X_2 + \rho_3 X_3 + \dots \dots \dots (1)$$

Persamaan Struktural 2:

$$Y = \rho_5 X_1 + \rho_6 X_2 + \rho_7 X_3 + \rho_8 Z + \varepsilon_1 \dots \dots \dots (2)$$

Keterangan:

Y : Pendapatan
Z : Jumlah Penjualan
 $\rho_1 \rho_2 \rho_3 \rho_4 \rho_5 \rho_6 \rho_7 \rho_8$: Koefisien Regresi
 X_1 : Modal
 X_2 : Jam Kerja

X_3 : Lama Usaha
 ε_1 : Standar Error

Hasil analisis jalur mencakup pengujian pengaruh langsung (*Standardized Direct Effects*), pengaruh tidak langsung (*Standardized Indirect Effects*) menggunakan Uji Sobel, serta pengaruh total (*Standardized Total Effects*). Uji asumsi klasik meliputi uji normalitas, uji multikolinearitas, uji autokorelasi, dan uji *model fit*, serta pengujian nilai koefisien determinasi (R^2). Metode analisis ini memberikan gambaran komprehensif mengenai faktor-faktor yang memengaruhi pendapatan pedagang di Pasar Tradisional Aur Duri Kota Jambi.

Definisi Operasional Variabel

1. Modal operasional adalah besaran biaya yang dikeluarkan pedagang untuk membeli atau menyediakan stok barang dagangan, dinyatakan dalam Rupiah (Rp) per bulan.
2. Jam kerja adalah total waktu yang digunakan pedagang untuk melakukan aktivitas berdagang, dinyatakan dalam jam per bulan.
3. Lama usaha adalah jangka waktu sejak pedagang memulai usahanya hingga waktu penelitian, dinyatakan dalam tahun.
4. Jumlah Penjualan adalah total nilai penjualan barang dagangan yang berhasil terjual, dinyatakan dalam satuan Rupiah (Rp) per bulan.
5. Pendapatan adalah pendapatan bersih yang diterima pedagang dari hasil berdagang, dinyatakan dalam Rupiah (Rp) per bulan.

HASIL DAN PEMBAHASAN

Karakteristik responden

Karakteristik responden dalam penelitian ini menggambarkan kondisi sosial ekonomi pedagang di Pasar Tradisional Aur Duri Kota Jambi. Berdasarkan hasil penelitian, mayoritas pedagang berada pada kelompok umur 41–50 tahun, menunjukkan bahwa mereka berada pada usia produktif dengan pengalaman berdagang yang cukup matang. Dari segi jenis kelamin, sebagian besar responden adalah perempuan, sehingga aktivitas perdagangan di pasar tradisional lebih banyak dilakukan oleh perempuan.

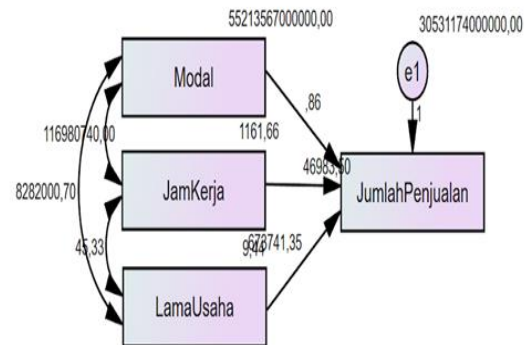
Dilihat dari tingkat pendidikan, mayoritas pedagang berpendidikan SMA/SMK, sehingga kemampuan berdagang lebih banyak diperoleh melalui pengalaman langsung di lapangan dibandingkan pendidikan formal. Jumlah tanggungan keluarga rata-rata sebanyak 2 orang, yang menunjukkan kondisi sosial ekonomi rumah tangga pada kategori sedang. Lama usaha sebagian besar responden berada pada rentang 8–10 tahun, mencerminkan pemahaman yang baik terhadap dinamika pasar. Selain itu, rata-rata jam kerja pedagang adalah 6–9 jam per hari dan seluruh responden menjadikan usaha berdagang sebagai pekerjaan utama.

Dari sisi ekonomi, sebagian besar pedagang memiliki modal usaha berkisar Rp1.500.000–Rp8.999.999, dengan jumlah penjualan per bulan sebesar Rp1.600.000–Rp12.299.999, serta pendapatan bersih berada pada rentang Rp1.500.000–Rp4.799.999. Kondisi ini menunjukkan bahwa pedagang berada pada skala usaha kecil dengan tingkat pendapatan yang bervariasi sesuai besaran modal dan volume penjualan.

Karakteristik tersebut menjadi dasar dalam menganalisis pengaruh modal, jam kerja, dan lama usaha terhadap jumlah penjualan serta pendapatan pedagang melalui analisis jalur (path analysis).

Hasil Estimasi Persamaan Struktural 1 (pengaruh langsung)

Hasil estimasi pada persamaan struktural pertama menunjukkan pengaruh modal, jam kerja, dan lama usaha terhadap jumlah penjualan. Gambaran hubungan antarvariabel disajikan pada Diagram Jalur 1 dan Tabel 1 berikut.



Gambar 1. Diagram jalur struktural 1

Tabel 1 Regression weights struktural 1

Variabel	Estimate	P
JumlahPenjualan<---Modal	,855	***
JumlahPenjualan<---JamKerja	46983,499	,001
JumlahPenjualan<---LamaUsaha	673741,354	***

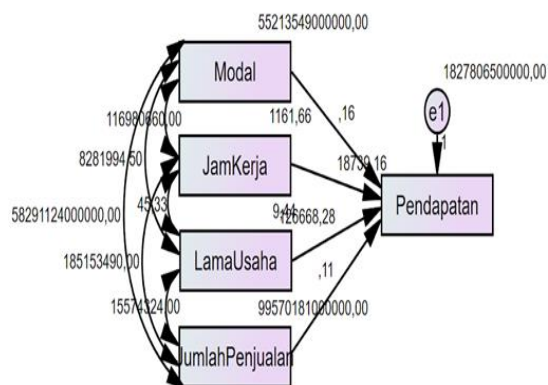
Sumber : Data diolah, 2025

Berdasarkan Tabel 1, diketahui bahwa modal berpengaruh positif dan signifikan terhadap jumlah penjualan dengan nilai koefisien sebesar 0,855 dan P-value $0,000 < 0,05$. Selanjutnya, jam kerja berpengaruh positif dan signifikan terhadap jumlah penjualan dengan nilai koefisien sebesar 46983,499 dan P-value $0,001 < 0,05$. Selain itu, lama usaha juga berpengaruh positif dan signifikan terhadap jumlah penjualan dengan nilai koefisien sebesar 673741,354 dan P-value $0,000 < 0,05$.

Hasil Estimasi Persamaan Struktural 2 (pengaruh langsung)

Hasil estimasi pada persamaan struktural kedua menggambarkan pengaruh modal, jam kerja, lama usaha,

dan jumlah penjualan terhadap pendapatan. Detail hasil analisis disajikan pada Tabel 2.



Gambar 2. Diagram jalur struktural 2

Tabel 2 Regression weights struktur 2

Variabel	Estimate	P
Pendapatan<--- Modal	,156	***
Pendapatan<--- JamKerja	18739,164	***
Pendapatan<--- LamaUsaha	126668,278	,002
Pendapatan<--- JumlahPenjualan	,106	***

Sumber : Data diolah, 2025

Berdasarkan Tabel 2, diketahui bahwa modal berpengaruh positif dan signifikan terhadap pendapatan dengan nilai koefisien 0,156 dan P-value 0,000 < 0,05. Jam kerja berpengaruh positif dan signifikan terhadap pendapatan dengan nilai koefisien 18739,164 dan P-value 0,000 < 0,05. Lama usaha juga berpengaruh positif dan signifikan terhadap pendapatan dengan nilai koefisien 126668,278 dan P-value 0,002 < 0,05. Jumlah penjualan juga menunjukkan pengaruh positif dan signifikan terhadap pendapatan dengan nilai koefisien 0,106 dan P-value 0,000 < 0,05.

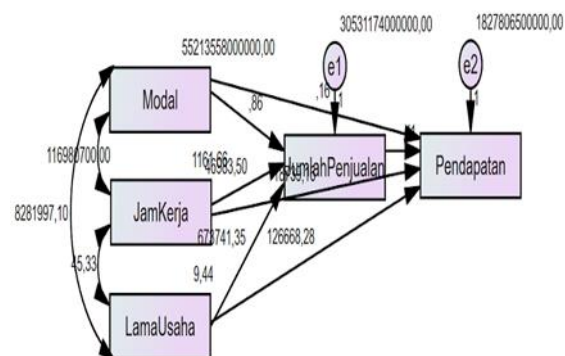
Hasil Analisis Jalur

Model analisis jalur dibentuk berdasarkan teori dan hasil estimasi menggunakan program AMOS 22 untuk melihat hubungan kausalitas antarvariabel. Diagram jalur lengkap yang dihasilkan ditampilkan pada

Gambar 3, dengan model persamaan struktural sebagai berikut:

$$Z = 0,855M + 46983,499JK + 673741,354LU + e1 \quad (1)$$

$$Y = 0,156M + 18739,164JK + 126668,278LU + 0,106Z + e2 \quad (2)$$



Gambar 3 Hasil Analisis Jalur

Tabel 3 Hasil Regresi Persamaan Struktural Pertama dan Kedua

Variabel	Estimate	S.E.	P
JumlahPenjualan<--- Modal	,855	,065	***
JumlahPenjualan<--- JamKerja	46983,499	14715,658	,001
JumlahPenjualan<--- LamaUsaha	673741,354	155336,898	***
Pendapatan<--- Modal	,156	,023	***
Pendapatan<--- JamKerja	18739,164	3705,745	***
Pendapatan<--- LamaUsaha	126668,278	40031,947	,002
Pendapatan<--- JumlahPenjualan	,106	,019	***

Sumber : Data diolah, 2025

Berdasarkan hasil regresi pada Tabel 3, diperoleh hasil sebagai berikut:

1. Modal berpengaruh positif dan signifikan terhadap jumlah penjualan dengan koefisien sebesar 0,855 dan P-value 0,000 < 0,05. Selain itu, modal juga berpengaruh positif dan signifikan terhadap pendapatan dengan koefisien sebesar 0,156 dan P-value 0,000 < 0,05.
2. Jam kerja berpengaruh positif dan signifikan terhadap jumlah penjualan dengan koefisien sebesar 46983,499 dan P-value 0,001 < 0,05. Jam kerja juga berpengaruh

positif dan signifikan terhadap pendapatan dengan koefisien sebesar 18739,164 dan P-value $0,002 < 0,05$.

3. Lama usaha berpengaruh positif dan signifikan terhadap jumlah penjualan dengan koefisien sebesar 673741,354 dan P-value $0,000 < 0,05$. Selain itu, lama usaha juga berpengaruh positif dan signifikan terhadap pendapatan dengan koefisien sebesar 126668,278 dan P-value $0,002 < 0,05$.
4. Jumlah penjualan terbukti berpengaruh positif dan signifikan terhadap pendapatan dengan koefisien sebesar 0,106 dan P-value = $0,000 < 0,05$.

Faktor – faktor yang mempengaruhi secara langsung pendapatan petani kelapa sawit (standardized direct effects)

Uji pengaruh langsung variabel modal, jam kerja, dan lama usaha terhadap jumlah penjualan serta pengaruh langsung terhadap pendapatan ditunjukkan pada Tabel 4.

Tabel 4 Standardized direct effects

	Modal	JamKerja	LamaUsaha	JumlahPenjualan
JumlahPenjualan	,637	,160	,207	,000
Pendapatan	,383	,211	,129	,349

Sumber : Data diolah, 2025

Berdasarkan Tabel 4, diketahui bahwa kekuatan pengaruh langsung variabel modal terhadap jumlah penjualan sebesar 0,637, sedangkan pengaruh langsung modal terhadap pendapatan sebesar 0,383. Selanjutnya, pengaruh langsung jam kerja terhadap jumlah penjualan sebesar 0,160 dan pengaruh langsung jam kerja terhadap pendapatan sebesar 0,211. Pengaruh langsung lama usaha terhadap jumlah penjualan sebesar 0,207, sedangkan pengaruh langsung lama usaha terhadap pendapatan sebesar 0,129. Adapun

pengaruh langsung jumlah penjualan terhadap pendapatan sebesar 0,349.

Faktor-Faktor yang mempengaruhi secara tidak langsung pendapatan pedagang (Standardized Indirect Effects)

Uji pengaruh tidak langsung variabel modal, jam kerja dan lama usaha terhadap pendapatan melalui jumlah penjualan ditunjukkan pada Tabel 5.

Tabel 5. Standardized Indirect Effects

	Modal	JamKerja	LamaUsaha	JumlahPenjualan
JumlahPenjualan	,000	,000	,000	,000
Pendapatan	,222	,056	,072	,000

Sumber : Data diolah, 2025

Berdasarkan Tabel 5, diketahui bahwa pengaruh tidak langsung modal terhadap pendapatan melalui jumlah penjualan sebesar 0,222. Selanjutnya, pengaruh tidak langsung jam kerja terhadap pendapatan melalui jumlah penjualan sebesar 0,056, sedangkan pengaruh tidak langsung lama usaha terhadap pendapatan melalui jumlah penjualan sebesar 0,072.

Faktor-Faktor yang mempengaruhi secara total pendapatan pedagang (Standardized Total Effects)

Hasil pengaruh total masing-masing variabel ditunjukkan pada Tabel 6.

Tabel 6 Standardized total effects

	Modal	JamKerja	LamaUsaha	JumlahPenjualan
Pendapatan	,605	,267	,201	,349

Sumber : Data diolah, 2025

Berdasarkan Tabel 6, diketahui bahwa pengaruh total modal terhadap pendapatan sebesar 0,605, pengaruh total jam kerja sebesar 0,267, dan pengaruh total lama usaha sebesar 0,201. Sementara itu, jumlah penjualan memiliki pengaruh total terhadap pendapatan sebesar 0,349. Hasil ini

menunjukkan bahwa modal merupakan variabel yang memiliki pengaruh total terbesar terhadap pendapatan pedagang, baik secara langsung maupun tidak langsung melalui jumlah penjualan.

Uji Sobel

Uji Sobel digunakan untuk menguji signifikansi pengaruh tidak langsung variabel independen terhadap variabel dependen melalui variabel mediasi, yaitu jumlah penjualan. Kriteria pengambilan keputusan dalam uji Sobel adalah apabila nilai $Z\text{-Sobel} > 1,96$ atau $P\text{-Value} < 0,05$, maka pengaruh tidak langsung dinyatakan signifikan.

Tabel 7 Hasil Sobel Test

Jalur	Estimate	P-Value	Sobel Test
Modal --> JumlahPenjualan -->Pendapatan	0,0176	0,0000	5,1361
JamKerja --> JumlahPenjualan -->Pendapatan	1797,2344	0,0056	2,7711
LamaUsaha --> JumlahPenjualan -->Pendapatan	20856,3547	0,0006	3,4242

Sumber : Data diolah, 2025

Berdasarkan Tabel 7 hasil uji Sobel, pengaruh tidak langsung modal terhadap pendapatan melalui jumlah penjualan menunjukkan nilai $Z\text{-Sobel}$ sebesar 5,1361 $> 1,96$ dengan $P\text{-Value}$ sebesar 0,0000 $< 0,05$. Hasil ini menunjukkan bahwa pengaruh tidak langsung tersebut signifikan, sehingga jumlah penjualan terbukti mampu memediasi pengaruh modal terhadap pendapatan pedagang. Selanjutnya, pengaruh tidak langsung jam kerja terhadap pendapatan melalui jumlah penjualan memiliki nilai $Z\text{-Sobel}$ sebesar 2,7711 $> 1,96$ dengan $P\text{-Value}$ sebesar 0,0056 $< 0,05$. Hal ini menunjukkan bahwa jumlah penjualan berperan sebagai variabel mediasi dalam hubungan antara jam kerja dan pendapatan. Pengaruh tidak langsung lama usaha terhadap pendapatan melalui jumlah penjualan juga menunjukkan hasil yang signifikan dengan nilai $Z\text{-Sobel}$ sebesar 3,4242 $> 1,96$ dan $P\text{-Value}$ sebesar 0,0006 $< 0,05$. Berdasarkan

keseluruhan hasil uji Sobel tersebut, dapat disimpulkan bahwa jumlah penjualan berperan sebagai variabel mediasi yang signifikan dalam hubungan antara modal, jam kerja, dan lama usaha terhadap pendapatan pedagang di Pasar Tradisional Aur Duri Kota Jambi.

Uji Asumsi Klasik

Uji Normalitas

Uji normalitas dilakukan untuk mengetahui apakah data dalam model berdistribusi normal. Hasil uji normalitas disajikan pada Tabel 8.

Tabel 8 Hasil Uji Normalitas

Variabel	skew	kurtosis	c.r.
Modal	,780	-,163	-,345
JamKerja	,815	-,468	-,992
LamaUsaha	-,419	-1,310	-2,778
JumlahPenjualan	1,621	,627	1,331
Pendapatan	,825	-,474	-1,006
Multivariate		-,102	-,063

Sumber : Data diolah, 2025

Berdasarkan Tabel 8, diketahui bahwa secara univariat seluruh variabel memiliki nilai skewness yang berada di bawah batas $\pm 2,58$, sehingga dapat disimpulkan bahwa data berdistribusi normal secara univariat. Selanjutnya, secara multivariat diperoleh nilai kurtosis sebesar -0,102 dengan nilai *critical ratio* (c.r) sebesar -0,063. Nilai tersebut masih berada dalam batas yang diperkenankan, sehingga data dinyatakan berdistribusi normal secara multivariat.

Uji Multikolineritas

Uji multikolineritas bertujuan untuk mengetahui apakah terdapat hubungan yang terlalu tinggi antar variabel independen. Hasil uji multikolineritas disajikan pada Tabel 9.

Tabel 9 Hasil Uji Multikolineritas

		Estimate
LamaUsaha	<--> JamKerja	,433
Modal	<--> JamKerja	,462
Modal	<--> LamaUsaha	,363

Sumber : Data diolah, 2025

Berdasarkan Tabel 9, diketahui nilai korelasi antar variabel independen berada di bawah angka 0,90, sehingga dapat disimpulkan bahwa tidak terdapat masalah multikolinearitas dalam model. Artinya, masing-masing variabel independen dalam model berdiri sendiri dan layak untuk digunakan dalam analisis lebih lanjut.

Uji signifikan Statistik Secara Parsial (Uji t)

Uji t-statistik pada dasarnya menunjukkan cara pengaruh variabel independen mempengaruhi variabel dependen.

5.10 Tabel Hasil Uji t

Variabel	Estimate	S.E.	P
JumlahPenjualan<--- Modal	,855	,065	***
JumlahPenjualan<--- JamKerja	46983,499	14715,658	,001
JumlahPenjualan<--- LamaUsaha	673741,354	155336,898	***
Pendapatan<--- Modal	,156	,023	***
Pendapatan<--- JamKerja	18739,164	3705,745	***
Pendapatan<--- LamaUsaha	126668,278	40031,947	,002
Pendapatan<--- JumlahPenjualan	,106	,019	***

Sumber : Data diolah, 2025

Berdasarkan Tabel 10 yang memuat nilai t dan signifikan hasil analisis jalur maka dapat diketahui bahwa :

1. Terdapat pengaruh positif dan signifikan modal terhadap jumlah penjualan, ditunjukkan oleh probabilitas *** atau P-value < 0,000, yang lebih kecil dari 0,05. Dengan demikian, hipotesis 1 diterima.
2. Terdapat pengaruh positif dan signifikan jam kerja terhadap jumlah penjualan, dengan probabilitas 0,001 atau P-value < 0,000, yang lebih kecil dari 0,05, sehingga hipotesis 2 diterima.
3. Terdapat pengaruh positif dan signifikan lama usaha terhadap jumlah penjualan, ditunjukkan oleh probabilitas *** atau P-value < 0,000, yang lebih kecil dari 0,05, sehingga hipotesis 3 diterima.
4. Terdapat pengaruh positif dan signifikan modal terhadap

pendapatan, dengan probabilitas *** atau P-value < 0,000, yang lebih kecil dari 0,05, sehingga hipotesis 4 diterima.

5. Terdapat pengaruh positif dan signifikan jam kerja terhadap pendapatan, ditunjukkan oleh probabilitas ***, yang lebih kecil dari 0,05, sehingga hipotesis 5 diterima.
6. Terdapat pengaruh positif dan signifikan lama usaha terhadap pendapatan, dengan probabilitas 0,002 atau P-value < 0,000, yang lebih kecil dari 0,05, sehingga hipotesis 6 diterima.
7. Terdapat pengaruh positif dan signifikan jumlah penjualan terhadap pendapatan, ditunjukkan oleh probabilitas *** atau P-value < 0,000, yang lebih kecil dari 0,05, sehingga hipotesis 7 diterima.

Koefisien Determinasi (R²)

Koefisien determinasi digunakan untuk mengukur kemampuan model dalam menjelaskan variabel dependen. Ringkasan hasil disajikan pada Tabel 11.

Tabel 11 Square Mutiple Corelations

	Estimate
JumlahPenjualan	,693
Pendapatan	,800

Sumber : Data diolah, 2025

Nilai R² pada jumlah penjualan sebesar 0,693 menunjukkan bahwa modal, jam kerja, dan lama usaha mampu menjelaskan variasi jumlah penjualan sebesar 69,3%, sedangkan sisanya 30,7% dijelaskan oleh faktor lain di luar model penelitian. Sementara itu, nilai R² pendapatan sebesar 0,800 mengindikasikan bahwa modal, jam kerja, lama usaha, dan jumlah penjualan mampu menjelaskan variasi pendapatan sebesar 80,0%, sedangkan 20,0% lainnya dijelaskan oleh variabel lain yang tidak diteliti dalam penelitian ini.

Uji Kecocokan Model (*Goodness of Fit*)

Hasil uji kelayakan model ditampilkan pada Tabel 10.

Tabel 5.12 Hasil Uji *Goodness of Fit*

Kriteria	Nilai cut-off	Hasil model	Keterangan
IFI	> 0,900	1,000	Baik
GFI	> 0,900	1,000	Baik
NFI	> 0,900	1,000	Baik
CFI	> 0,900	1,000	Baik

Sumber : Data diolah, 2025

Berdasarkan tabel tersebut, seluruh indikator kelayakan model (IFI, GFI, NFI, CFI) memiliki nilai > 0,900 yang menunjukkan bahwa model pengaruh modal, jam kerja, dan lama usaha terhadap pendapatan melalui jumlah penjualan dinyatakan sesuai (*fit*) dengan data. Dengan demikian, model yang digunakan dalam penelitian ini layak untuk digunakan dalam proses inferensi statistik.

Interpretasi dan Analisis

Pengaruh Modal terhadap Jumlah Penjualan

Nilai koefisien modal terhadap jumlah penjualan sebesar 0,855 dengan probabilitas 0,000, sehingga dapat disimpulkan bahwa modal berpengaruh positif dan signifikan terhadap jumlah penjualan. Artinya, setiap peningkatan modal sebesar Rp1 juta akan meningkatkan jumlah penjualan sebesar 0,855 juta rupiah. Dengan demikian, semakin besar modal yang dimiliki pedagang, semakin besar pula jumlah penjualan yang diperoleh. Hasil penelitian ini sejalan dengan Herman (2020) yang menyatakan bahwa modal berpengaruh positif dan signifikan terhadap jumlah penjualan. Modal yang lebih besar mendorong pedagang untuk menambah stok dan variasi barang, yang secara langsung menarik lebih banyak konsumen.

Pengaruh Jam Kerja Terhadap Jumlah Penjualan

Nilai koefisien jam kerja terhadap jumlah penjualan sebesar 46983,499 dengan probabilitas 0,001, sehingga dapat disimpulkan bahwa jam kerja berpengaruh positif dan signifikan terhadap jumlah penjualan. Artinya, setiap penambahan 1 jam kerja per bulan akan meningkatkan jumlah penjualan sebesar Rp46.983,499. Dengan demikian, semakin lama jam kerja pedagang, semakin besar jumlah penjualan yang dapat dicapai. Hasil penelitian ini sejalan dengan Wardiningsih (2021) yang menyatakan bahwa semakin lama jam kerja, semakin besar peluang pedagang melayani konsumen, sehingga penjualan meningkat.

Pengaruh Lama Usaha Terhadap Jumlah Penjualan

Nilai koefisien lama usaha terhadap jumlah penjualan sebesar 673741,354 dengan probabilitas 0,000, sehingga dapat disimpulkan bahwa lama usaha berpengaruh positif dan signifikan terhadap jumlah penjualan. Artinya, setiap tambahan 1 tahun lama usaha akan meningkatkan jumlah penjualan sebesar Rp673.741,354. Dengan demikian, semakin lama pedagang menjalankan usahanya, semakin besar jumlah penjualan yang diperoleh. Hasil penelitian ini sejalan dengan Herman (2020) yang menyatakan bahwa pengalaman usaha yang lebih lama meningkatkan kemampuan pedagang dalam memahami pasar dan pelanggan, sehingga berdampak pada peningkatan jumlah penjualan.

Pengaruh Modal Terhadap Pendapatan

Nilai Koefisien modal terhadap pendapatan sebesar 0,156 dengan probabilitas 0,000, sehingga dapat

disimpulkan bahwa modal berpengaruh positif dan signifikan terhadap pendapatan. Artinya, setiap peningkatan modal sebesar Rp1 juta akan meningkatkan pendapatan sebesar 0,156 juta rupiah. Dengan demikian, semakin besar modal yang dimiliki pedagang, semakin tinggi pendapatan yang diperoleh. Hasil penelitian ini sejalan dengan Siti & Hamidi (2024) yang menyatakan bahwa modal yang besar menjadikan pedagang lebih mampu meningkatkan kapasitas usaha serta memenuhi permintaan konsumen secara optimal.

Pengaruh Jam Kerja Terhadap Pendapatan

Nilai koefisien jam kerja terhadap pendapatan sebesar 18739,164 dengan probabilitas 0,000, sehingga dapat disimpulkan bahwa jam kerja berpengaruh positif dan signifikan terhadap pendapatan. Artinya, setiap penambahan 1 jam kerja per bulan akan meningkatkan pendapatan sebesar Rp18.739,164. Dengan demikian, semakin lama jam kerja pedagang, semakin besar pendapatan yang diperoleh. Hasil penelitian ini sejalan dengan Ayuni et al. (2025) yang menyatakan bahwa durasi kerja yang lebih lama meningkatkan peluang memperoleh pendapatan yang lebih besar.

Pengaruh Lama Usaha Terhadap Pendapatan

Nilai koefisien lama usaha terhadap pendapatan sebesar 126668,278 dengan probabilitas 0,002, sehingga dapat disimpulkan bahwa lama usaha berpengaruh positif dan signifikan terhadap pendapatan. Artinya, setiap tambahan 1 tahun lama usaha akan meningkatkan pendapatan sebesar Rp126.668,278. Dengan demikian, semakin lama pedagang menjalankan usahanya, semakin tinggi pendapatan yang diperoleh. Hasil penelitian ini

sejalan dengan Mardayanti et al. (2025) yang menyatakan bahwa pengalaman usaha yang lebih lama meningkatkan kemampuan pedagang dalam mengelola usaha dan menyesuaikan strategi penjualan.

Pengaruh Jumlah Penjualan Terhadap Pendapatan

Nilai koefisien jumlah penjualan terhadap pendapatan sebesar 0,106 dengan probabilitas 0,000, sehingga dapat disimpulkan bahwa jumlah penjualan berpengaruh positif dan signifikan terhadap pendapatan. Artinya, setiap peningkatan jumlah penjualan sebesar Rp1 juta akan meningkatkan pendapatan sebesar 0,106 juta rupiah. Dengan demikian, semakin tinggi jumlah penjualan yang dicapai pedagang, semakin besar pendapatan yang diperoleh. Hasil penelitian ini sejalan dengan Lete (2022) yang menyatakan bahwa peningkatan penjualan secara langsung berdampak pada peningkatan pendapatan.

KESIMPULAN

Berdasarkan hasil penelitian dapat disimpulkan bahwa kondisi sosial ekonomi pedagang di Pasar Tradisional Aur Duri Kota Jambi berada pada kategori menengah ke bawah, dengan mayoritas pedagang berusia 41–50 tahun, berjenis kelamin perempuan, berpendidikan terakhir SMA/SMK, memiliki dua tanggungan keluarga, serta telah berdagang selama 8–10 tahun dengan jam kerja 6–9 jam per hari dan menjadikan berdagang sebagai pekerjaan utama. Dari aspek ekonomi, sebagian besar pedagang memiliki modal antara Rp1.500.000–Rp8.999.999 per bulan, jumlah penjualan Rp1.600.000–Rp12.299.999 per bulan, serta pendapatan bersih Rp1.500.000–Rp4.799.999 per bulan.

Hasil analisis menunjukkan bahwa modal, jam kerja, dan lama usaha berpengaruh positif dan signifikan

terhadap jumlah penjualan pedagang. Selain itu, modal, jam kerja, dan lama usaha juga berpengaruh positif dan signifikan terhadap pendapatan pedagang. Selanjutnya, hasil uji Sobel membuktikan bahwa jumlah penjualan berperan sebagai variabel mediasi yang signifikan dalam hubungan antara modal, jam kerja, dan lama usaha terhadap pendapatan. Dengan demikian, peningkatan modal, optimalisasi jam kerja, dan pengalaman usaha yang lebih lama akan meningkatkan pendapatan pedagang, baik secara langsung maupun melalui peningkatan jumlah penjualan.

Saran

Berdasarkan hasil penelitian, disarankan kepada pedagang di Pasar Tradisional Aur Duri Kota Jambi untuk meningkatkan modal usaha serta memperluas variasi barang yang dijual guna mendorong peningkatan jumlah penjualan dan pendapatan. Selain itu, pedagang perlu mengoptimalkan waktu berdagang agar peluang transaksi dapat meningkat. Pemerintah daerah diharapkan memberikan dukungan melalui kemudahan akses permodalan, pembinaan manajemen usaha, dan pelatihan pemasaran guna memperkuat keberlanjutan usaha pedagang. Penelitian selanjutnya disarankan untuk menambahkan variabel lain yang relevan agar dapat memberikan gambaran yang lebih komprehensif mengenai faktor-faktor yang memengaruhi pendapatan pedagang di pasar tradisional.

DAFTAR PUSTAKA

Artini, N. R. (2023). Beberapa faktor yang mempengaruhi pendapatan pedagang di Pasar Poh Gading Ubung Denpasar. *Jurnal Ganec Swara*, 17(1), 53-63.

Ayuni, M. P., Umiyati, E., & Nurjanah, R. (2025). Analisis faktor-faktor yang mempengaruhi pendapatan usaha mikro kecil dan menengah kuliner di Kota Jambi (Studi kasus

di Kecamatan Telanaipura). *Meraca Manajemen dan Ekonomi*, 24(10)

Badan Pusat Statistik (BPS). (2024). *Data Tenaga Kerja dan Kegiatan Ekonomi Informal di Indonesia*.

Herman. (2020). Pengaruh Modal, Lama Usaha, dan Jam Kerja Terhadap Omzet Penjualan Pedagang Kios di Pasar Tradisional Tarawang Kabupaten Jeneponto. *Jurnal Penelitian Ekonomi*, 1(1), 1-10.

Kamelia, N., & Nugraha, J. (2021). Peran Sektor Informal Dalam Penyerapan Tenaga Kerja di Kecamatan Labang Kabupaten Bangkalan. *Independent: Journal Of Economics*, 1(1), 205-221.

Khairi, D. A., & Marsoyo, A. (2022). Sektor Informal: Peninjauan Kembali dalam Perspektif Konseptual. *Region: Jurnal Pembangunan Wilayah dan Perencanaan Partisipatif*, 17(2), 360-386.

Lete, F. Y. (2020). Pengaruh Volume Penjualan terhadap Pendapatan Pedagang di Pasar Banyuasri. *Jurnal Dinamika Ekonomi*, 8(2), 45-55.

Mardayanti, T., Rahmadi, S., & Parkhurst, H. (2025). Analisis pendapatan pedagang pasar mingguan di Desa Sumber Agung Kecamatan Sungai Gelam Kabupaten Muaro Jambi. *Neraca Akuntansi Manajemen dan Ekonomi*, 24(11).

Murthi, N. W. (2023). Analisis pendapatan pedagang di Pasar Kediri Kecamatan Kediri Kabupaten Tabanan ditinjau dari faktor internal. *Jurnal Ganec Swara*, 17(2), 703-710.

Pratiwi, R. (2024). Analisis Ketimpangan Distribusi Pendapatan di Indonesia. *Jurnal Ekonomi dan Pembangunan Indonesia*, 35(1), 15-30.

Rahmadi, S., & Hastuti, D. (2023). Peran Pengelolaan Pasar dalam Meningkatkan Pendapatan Pedagang Pasar Rakyat Aur Duri. *Studium Jurnal Pengabdian kepada Masyarakat*, 3(1), 29-36.

Sembiring, R., & Wulandari, D. (2022). Determinan Pendapatan Pedagang di Pasar Tradisional: Studi Empiris di Indonesia. *Jurnal Ekonomi Terapan*, 10(2), 75- 88.

Sibagariang, F. A., Mauboy, L. M., Erviana, R., & Kartiasih, F. (2022). Gambaran pekerja informal dan faktor-faktor yang memengaruhinya di Indonesia tahun 2022. *Seminar Nasional Official Statistics 2023*.

Siti, M., & Hamidi, L. (2024). Factors That Influence Income Traditional Market Traders. *International Journal of Management and Organizational Research*, 3(6), 50-56.

Sugiyono. (2017). *Statistika untuk Penelitian*. Bandung: Alfabeta.

Sugiyono. (2019). *Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif, dan R&D*. Bandung: Alfabeta.

Wardiningsih, S. S. (2021). Faktor-faktor yang mempengaruhi omzet penjualan UMKM kuliner partner GoFood di Kota Solo. *Jurnal Fakultas Ekonomi Universitas Slamet Riyadi Surakarta*. <https://doi.org/10.33061>