

**PENGARUH LOKASI, BIAYA SEWA, DAN LAMA USAHA
TERHADAP PENDAPATAN PEDAGANG SENTRA WISATA
KULINER DI WILAYAH SURABAYA TIMUR**

SKRIPSI

Oleh :

MUCHAMAD TAUCHID ALFIAN

NIM : G91218083



**UIN SUNAN AMPEL
S U R A B A Y A**

UNIVERSITAS ISLAM NEGERI SUNAN AMPEL SURABAYA

FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM

PROGRAM STUDI ILMU EKONOMI

SURABAYA

2022

PERNYATAAN KEASLIAN

Yang bertanda tangan di bawah ini saya

Nama : Muchamad Tauchid Alfian

NIM : G91218083

Fakultas/Prodi : Ekonomi dan Bisnis Islam / Ilmu Ekonomi

Judul Skripsi : Pengaruh Lokasi, Biaya Sewa dan Lama Usaha Terhadap
Pendapatan Pedagang Sentra Wisata Kuliner di Wilayah Surabaya
Timur

Dengan sungguh-sungguh menyatakan bahwa skripsi ini secara keseluruhan
adalah hasil dari penelitian saya/karya saya sendiri, kecuali pada bagian-bagian
yang dirujuk sumbernya.

Surabaya, 28 Juli 2022

Saya yang menyatakan



Muchamad Tauchid Alfian

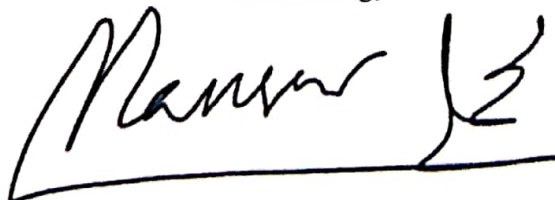
NIM. G91218083

PERSETUJUAN DOSEN PEMBIMBING

Skripsi yang ditulis oleh Muchamad Tauchid Alfian NIM G91218083 ini telah diperiksa dan disetujui untuk dimunaqosahkan.

Surabaya, 01 Agustus 2022

Pembimbing,

A handwritten signature in black ink, appearing to read 'Mansur', followed by a long horizontal line and a stylized flourish.

Dr. H. Ahmad Mansur, BBA, MEI, MA

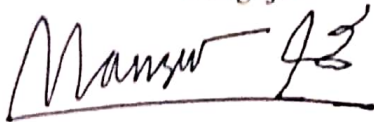
NIP. 197109242003121003

LEMBAR PENGESAHAN

Skripsi yang ditulis oleh Muchamad Tauchid Alfian NIM. G91218083 ini telah dipertahankan di depan sidang Majelis Munaqosah Skripsi Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam UIN Sunan Ampel Surabaya pada hari Selasa, 09 Agustus 2022 dan dapat diterima sebagai satu persyaratan untuk menyelesaikan program sarjana strata satu Ilmu Ekonomi.

Majelis Munaqosah Skripsi

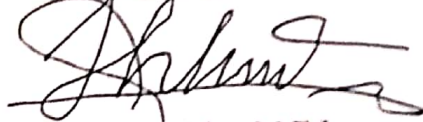
Penguji I



Dr. H. Ahmad Mansur, BBA, MEI, MA

NIP. 197109242003121003

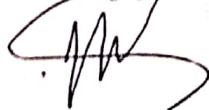
Penguji II



Dr. H. Abdul Hakim, M.E.I.

NIP. 197008042005011003

Penguji III



Hj. Nurlailah, S.E., M.M.

NIP. 19620522000032001

Penguji IV



Abdullah Kafabih, M.SE

NIP. 199108072019031006

Surabaya, 09 Agustus 2022

Mengesahkan,

Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam

Universitas Islam Negeri Sunan Ampel Surabaya

Dekan,



Dr. Sirajul Arifin, S.Ag., S.S., M.E.I.

NIP. 197005142000031001

LEMBAR PERNYATAAN PERSETUJUAN PUBLIKASI
KARYA ILMIAH UNTUK KEPENTINGAN AKADEMIS

Sebagai sivitas akademika UIN Sunan Ampel Surabaya, yang bertanda tangan di bawah ini, saya:

Nama : Muchamad Tauchid Alfian
NIM : G9121√8083
Fakultas/Jurusan : Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam/ Ilmu Ekonomi
E-mail address : tauchid.alfian55@gmail.com

Demi pengembangan ilmu pengetahuan, menyetujui untuk memberikan kepada Perpustakaan UIN Sunan Ampel Surabaya, Hak Bebas Royalti Non-Eksklusif atas karya ilmiah :

☒ Sekripsi ☐ Tesis ☐ Desertasi ☐ Lain-lain (.....)
yang berjudul :

PENGARUH LOKASI, BIAYA SEWA, DAN LAMA USAHA TERHADAP PENDAPATAN
PEDAGANG SENTRA WISATA KULINER DI WILAYAH SURABAYA TIMUR

beserta perangkat yang diperlukan (bila ada). Dengan Hak Bebas Royalti Non-Eksklusif ini Perpustakaan UIN Sunan Ampel Surabaya berhak menyimpan, mengalih-media/format-kan, mengelolanya dalam bentuk pangkalan data (database), mendistribusikannya, dan menampilkan/mempublikasikannya di Internet atau media lain secara **fulltext** untuk kepentingan akademis tanpa perlu meminta ijin dari saya selama tetap mencantumkan nama saya sebagai penulis/pencipta dan atau penerbit yang bersangkutan.

Saya bersedia untuk menanggung secara pribadi, tanpa melibatkan pihak Perpustakaan UIN Sunan Ampel Surabaya, segala bentuk tuntutan hukum yang timbul atas pelanggaran Hak Cipta dalam karya ilmiah saya ini.

Demikian pernyataan ini yang saya buat dengan sebenarnya.

Surabaya, 10 Agustus 2022

Penulis



(Muchamad Tauchid Alfian)
nama terang dan tanda tangan

ABSTRAK

Skripsi yang berjudul “Pengaruh Lokasi, Biaya Sewa dan Lama Usaha Terhadap Pendapatan Pedagang Sentra Wisata Kuliner di Wilayah Surabaya Timur”. Penelitian ini merupakan hasil penelitian kuantitatif yang bermaksud untuk menjawab pertanyaan terkait pengaruh variabel bebas yaitu variabel lokasi, biaya sewa dan lama usaha secara parsial dan simultan terhadap variabel terikat yaitu variabel pendapatan pedagang.

Penelitian ini menggunakan pendekatan kuantitatif dengan melakukan uji regresi linier berganda menggunakan program aplikasi SPSS dengan jumlah 60 sampel, dari total populasi 387. Peneliti menggunakan dasar pengambilan sampel menurut Arikunto dimana ketika jumlah populasi lebih dari 100 maka pengambilan sampel 10% - 15% dari populasi. Sehingga peneliti menggunakan sampel 15% dari populasi yakni ditemukan 60 sampel.

Hasil dari penelitian ini diperolehnya hasil uji secara parsial variabel lokasi dan lama usaha berpengaruh terhadap pendapatan dan variabel biaya sewa tidak berpengaruh terhadap pendapatan. Sementara itu, secara keseluruhan atau simultan seluruh variabel berpengaruh terhadap pendapatan pedagang Sentra Wisata Kuliner di Wilayah Surabaya Timur. Kemudian variabel yang berpengaruh secara dominan yaitu variabel lokasi.

Penelitian ini diharapkan dapat memberikan informasi kepada para pelaku usaha agar memperhatikan lokasi yang strategis dalam berwirausaha serta menambah pengalaman usaha untuk memberikan keputusan yang terbaik bagi usahanya mendatang.

Kata kunci : Lokasi, Lama Usaha, Pendapatan

UIN SUNAN AMPEL
S U R A B A Y A

DAFTAR ISI

SAMPUL.....	i
PERNYATAAN KEASLIAN.....	ii
PERSETUJUAN DOSEN PEMBIMBING.....	iii
LEMBAR PENGESAHAN	iv
LEMBAR PERNYATAAN PUBLIKASI.....	v
ABSTRAK	vi
KATA PENGANTAR.....	vii
DAFTAR ISI.....	ix
DAFTAR TABEL	xi
DAFTAR GAMBAR.....	xii
BAB I.....	1
PENDAHULUAN.....	1
A. Latar Belakang.....	1
B. Rumusan Masalah	7
C. Tujuan Penelitian.....	8
D. Manfaat Hasil Penelitian.....	8
BAB II.....	10
KAJIAN PUSTAKA.....	10
A. Landasan Teori	10
1. Lokasi.....	10
2. Biaya Sewa.....	13
3. Lama Usaha.....	16
4. Pendapatan Pedagang	18
5. Wisata Kuliner	24
B. Penelitian Terdahulu	25
C. Kerangka Konseptual	28
D. Hipotesis.....	29
BAB III.....	31
METODOLOGI PENELITIAN	31
A. Jenis Penelitian.....	31
B. Waktu dan Tempat	31
C. Populasi dan Sampel.....	32
D. Variabel Penelitian.....	33

E. Definisi Operasional.....	34
F. Uji Validitas dan Reliabilitas	35
G. Data dan Sumber Data	36
H. Teknik Pengumpulan Data	37
I. Teknik Analisis Data.....	38
BAB IV.....	43
HASIL PENELITIAN.....	43
A. Deskripsi Umum Objek Penelitian.....	43
B. Analisis Data Penelitian.....	51
1. Uji Validitas dan Reliabilitas	51
2. Uji Asumsi Klasik	52
3. Uji Regresi Linear Berganda	54
4. Uji Hipotesis	56
BAB V	59
PEMBAHASAN.....	59
A. Pengaruh Lokasi Terhadap Pendapatan Pedagang.....	59
B. Pengaruh Biaya Sewa Terhadap Pendapatan Pedagang	61
C. Pengaruh Lama Usaha Terhadap Pendapatan Pedagang	63
D. Pengaruh Lokasi,Biaya Sewa dan Lama Usaha Terhadap Pendapatan....	65
BAB VI.....	66
PENUTUP.....	66
A. Kesimpulan.....	66
B. Saran	66
DAFTAR PUSTAKA.....	68
LAMPIRAN.....	71
A. Kuesioner Penelitian	71
B. Dokumentasi Penelitian.....	73
C. Data Penelitian	73
D. Uji Validitas dan Reliabilitas	75
E. Uji Asumsi Klasik	75
F. Uji Pengaruh.....	77
G. Uji Hipotesis	77
BIODATA PENULIS	78

DAFTAR TABEL

Tabel 1. 1 Jumlah Pedagang yang Aktif di Sentra Wisata Kuliner Kota Surabaya...	5
Tabel 4. 1 Jumlah Penduduk dan Luas Wilayah Surabaya Timur Tahun 2020	44
Tabel 4. 2 Umur Responden Pedagang Sentra Wisata Kuliner di Wilayah Surabaya Timur.....	44
Tabel 4. 3 Jenis Kelamin Pedagang Sentra Wisata Kuliner di Wilayah Surabaya Timur.....	45
Tabel 4. 4 Tingkat pendidikan Pedagang Sentra Wisata Kuliner di Wilayah Surabaya Timur.....	46
Tabel 4. 5 Indikator aksesibilitas	47
Tabel 4. 6 Indikator Visibilitas.....	48
Tabel 4. 7 Indikator Tempat Parkir	48
Tabel 4. 8 Indikator Tempat/Kondisi Lokasi	49
Tabel 4. 9 Biaya Sewa Pedagang Sentra Wisata Kuliner di Wilayah Surabaya Timur	49
Tabel 4. 10 Lama Usaha Pedagang Sentra Wisata Kuliner di Wilayah Surabaya Timur.....	50
Tabel 4. 11 Uji Validitas.....	51
Tabel 4. 12 Uji Reliabilitas	52
Tabel 4. 13 Uji Normalitas	52
Tabel 4. 14 Uji Multikolinearitas	53
Tabel 4. 15 Uji Heterokedastisitas.....	54
Tabel 4. 16 Uji Regresi Linear Berganda	55
Tabel 4. 17 Koefisien Determinasi (Uji R ²)	56
Tabel 4. 18 Uji Parsial (Uji t)	57
Tabel 4. 19 Uji Simultan (Uji F)	58

UIN SUNAN AMPEL
S U R A B A Y A

DAFTAR GAMBAR

Gambar 2. 1 Kerangka Konseptual.....	29
--------------------------------------	----



BAB I

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang

Surabaya merupakan salah satu kota yang memiliki kepadatan penduduk tertinggi di Indonesia. Hal ini dibuktikan dalam data sensus BPS tahun 2020 dengan jumlah penduduk di kota Surabaya mencapai angka 2,8 juta jiwa yang menetap di Surabaya dengan luas wilayahnya 350,5 km².¹ Banyak sekali faktor yang membuat tingginya jumlah penduduk di kota Surabaya. Salah satu diantaranya adalah tingginya angka migrasi jumlah penduduk yang masuk di Surabaya yang merupakan kota metropolitan dengan memiliki UMR sebesar 4.3 juta rupiah. Sehingga banyak sekali faktor yang membuat masyarakat untuk tinggal di kota Surabaya karena kemudahan-kemudahan akses informasi maupun transportasi. Disamping hal itu tidak sedikit juga yang menggantungkan nasib di Surabaya dengan berdagang. Biasanya kegiatan yang sering dilakukan oleh masyarakat di kawasan padat penduduk ialah kegiatan sektor informal terutama sektor perdagangan, dimana masalah yang sering dihadapi di wilayah padat penduduk ialah tingginya angka pengangguran dan pengangguran terbuka.²

¹ Badan Pusat Statistik Kota Surabaya, "Proyeksi Penduduk Kota Surabaya (Jiwa), 2018-2020," accessed May 17, 2022, surabayakota.bps.go.id/indicator/12/197/1/proyeksi-penduduk-kota-surabaya.html.

² Mulyadi Subri, *Ekonomi Sumber Daya Manusia Dalam Perspektif Pembangunan* (Jakarta: Rajawali Pers, 2017).

Sektor perdagangan di Surabaya juga memiliki angka yang cukup tinggi baik dari usaha kelas atas hingga kelas menengah kebawah.³ Sektor informal di kota kota besar seperti Surabaya banyak sekali tertuju pada kegiatan perekonomian berskala kecil serta sering mengalami banyak sekali permasalahan dalam cara penyesuaian dan penerimaan. Sektor informal ini dipilih masyarakat karena keterbatasan lahan pekerjaan yang tersedia sehingga mau tidak mau mencari alternatif jalan untuk terus mencukupi kebutuhannya. Sektor informal yang bisa dipilih sesuai dengan keterbatasan modal ialah sektor perdagangan. Di Surabaya sendiri sektor perdagangan baik dari skala besar hingga kecil memiliki beraneka ragamnya. Sektor perdagangan di kelas atas atau skala besar di tempati oleh pengusaha-pengusaha besar dan skala menengah kebawah ditempati oleh pelaku pelaku UMKM.⁴

Walaupun Surabaya tampak terlihat dengan segudang kemewahan wajah tata kotanya tidak sedikit juga pedagang kaki lima yang terlihat di kota Surabaya. Maraknya pedagang kaki lima yang berada di pusat-pusat wilayah di Surabaya membuat pemerintah kota Surabaya mengeluarkan kebijakan tentang revitalisasi PKL yang ada di beberapa lokasi di Surabaya. Pemerintah kota Surabaya melalui Dinas Koperasi dan UMKM Surabaya pada tahun 2015 banyak sekali melakukan relokasi PKL di sejumlah lokasi. Tingginya angka pertumbuhan para Pedagang Kaki Lima yang ada di

³ Fatma dan Ali Imron Alfiyana, "Revitalisasi Sentra Wisata Kuliner," accessed May 17, 2022, ejournal.unesa.ac.id/index.php/paradigma/article/view/28617/26194.

⁴ Alisjahbana, *Marginalisasi Sektor Informal Perkotaan* (Surabaya: ITS Press, 2006).

wilayah Surabaya dan tidak sedikit pula yang memenuhi tempat berjualan yang tidak seharusnya. Sehingga, upaya-upaya pemerintah kota Surabaya untuk terus menertibkan kasus-kasus tersebut agar tidak terjadi permasalahan – permasalahan baru di wilayah perkotaan seperti, kemacetan, terganggunya kenyamanan pengguna jalan, tata perkotaan menjadi tidak teratur, dan lain sebagainya.⁵

Maka dari itu upaya-upaya yang dilakukan pemerintah kota Surabaya untuk mengurangi para Pedagang Kaki Lima yang berjualan di sembarang tempat dengan tidak mematikan usaha dari PKL tersebut terus dilakukan. Kajian-kajian dari tahun ke tahun dan kebijakan-kebijakan yang diterapkan untuk mengatur para pekerja di sektor informal ini memiliki wadah tersendiri yang nantinya tidak lagi berjualan di sembarang tempat yang melanggar aturan pemerintah kota Surabaya. Pemberdayaan dan penataan Pedagang Kaki Lima sendiri telah diatur sebagaimana dalam Perda No.17 Tahun 2003 yaitu untuk mewujudkan PKL yang terdaftar, berhak mendapatkan perlindungan dan pembinaan sehingga dapat terus melakukan kegiatannya pada lokasi yang sudah ditetapkan.⁶

Berbagai riset dan kajian untuk mengatasi permasalahan PKL sendiri di Surabaya sudah banyak dilakukan. agar para pedagang nantinya mempunyai tempat berjualan yang diteloh disediakan. Tentunya hal ini membantu pemerintah kota Surabaya untuk memberikan wajah perkotaan

⁵ Ibid.

⁶ JDIH Kota Surabaya, "Peraturan Daerah KOTA SURABAYA Nomor 17 Tahun 2003," accessed May 18, 2022, jdih.surabaya.go.id/pdfdoc/perda_739.pdf.

yang lebih tertata dan para Pedagang Kaki Lima memiliki tempat berdagangnya. Salah satu wujud upaya tersebut adalah dengan dibangunkannya Sentra Wisata Kuliner yang tersebar di berbagai wilayah di kota Surabaya. Dengan adanya Sentra Wisata Kuliner ini sebagai wujud implementasi Perda No.17 Tahun 2003 untuk memberdayakan dan menata para Pedagang Kaki Lima yang ada di kota Surabaya sebagai wadah serta sentra untuk berdagang para Pedagang Kaki Lima.⁷

Dengan adanya Sentra Wisata Kuliner yang tersebar di berbagai wilayah kota Surabaya harapannya memberikan berbagai keuntungan baik pemerintah kota Surabaya, para pedagang dan juga para pembeli. Dimana lahan-lahan dan retribusi parkir di SWK (Sentra Wisata Kuliner) menjadi sumber pendapatan oleh pemerintah kota Surabaya, Para pedagang yang memiliki tempat berdagang dengan sewa yang terjangkau, serta para pembeli tidak perlu bingung lagi mencari destinasi kuliner di Surabaya. Mengingat Surabaya merupakan kota yang besar dan ramai sehingga destinasi sentra wisata kuliner bisa menjadi alternatif solusi tempat kuliner untuk masyarakat.

Dengan berbagai keuntungan yang didapatkan ternyata juga memiliki berbagai permasalahan-permasalahan yang dihadapi yakni apabila dengan dibangunkannya Sentra Wisata Kuliner di berbagai wilayah di kota Surabaya tetapi langkah untuk menghidupkan SWK itu sendiri juga perlu dilakukan agar para pedagang yang menyewa kios di SWK tidak sepi

⁷ Ibid.

pengunjung. Akan tetapi memang realitas beberapa SWK di Surabaya tidak semuanya ramai pengunjung. Sehingga para pedagang merasa rugi dan justru menutup standnya.⁸ Mengingat persaingan usaha serupa di sekitar SWK juga banyak maupun kondisi SWK yang tidak berada di wilayah pusat kota sehingga mobilitas masyarakat di sekitaran SWK juga terpengaruh. Maka, pentingnya upaya pemerintah kota Surabaya untuk menghidupkan Sentra Wisata Kuliner agar tetap ramai pengunjung. Jika hanya sekedar membangun SWK tetapi tidak memperhatikan cara bagaimana menghidupkan SWK yang dibangun juga nantinya menjadi hal yang percuma dan tidak sejalan dengan tujuan dikeluarkannya Perda No.17 Tahun 2003.

Tabel 1. 1 Jumlah Pedagang yang Aktif di Sentra Wisata Kuliner Kota Surabaya

NO.	WILAYAH SENTRA WISATA KULINER	JUMLAH PEDAGANG YANG AKTIF
1.	WILAYAH SURABAYA BARAT	148
2.	WILAYAH SURABAYA PUSAT	94
3.	WILAYAH SURABAYA UTARA	182
4.	WILAYAH SURABAYA SELATAN	224
5	WILAYAH SURABAYA TIMUR	387
TOTAL		1035

ssumber : Dinas Koperasi dan UMKM Kota Surabaya 2018

⁸ Alfiyana, "Revitalisasi Sentra Wisata Kuliner."

Data yang diperoleh dari Dinas Koperasi dan UMKM kota Surabaya, saat ini terdapat 47 titik Sentra Wisata Kuliner yang tersebar di beberapa wilayah kota Surabaya, wilayah Surabaya timur merupakan wilayah paling banyak jumlah sentra yakni 15 Sentra yang tersebar di beberapa kecamatan mencakup Kecamatan Gubeng, Gunung Anyar, Sukolilo, Tambaksari, Mulyorejo, Rungkut dan Tenggiling Mejoyo dengan jumlah pedagang yang aktif 387 pedagang.⁹ Wilayah Surabaya Timur memiliki karakteristik tersendiri karena merupakan wilayah sisi Timur Surabaya dengan ciri khas adanya Jalan Lingkar Dalam Timur (JLDT) yang menghubungkan bandara Juanda hingga Jembatan Suramadu sehingga begitu tinggi mobilitas yang terjadi, dengan adanya Sentra Wisata Kuliner yang tersebar di berbagai kecamatan terutama di Wilayah Surabaya Timur diharapkan dapat meningkatkan perekonomian pedagang sentra karena tolak ukur kesejahteraan seorang pedagang dapat diukur dari pendapatannya, oleh sebab itu faktor-faktor yang memengaruhi pendapatan pedagang perlu diperhatikan agar eksistensi pedagang sentra dapat terus stabil dan kesejahteraannya meningkat.

Adapun faktor-faktor yang memengaruhi pendapatan pedagang salah satu diantaranya yaitu pemilihan lokasi. Adanya relokasi Pedagang Kaki Lima untuk berjualan di Sentra Wisata Kuliner yang telah disediakan tentunya akan berdampak pada pendapatan pedagang. Lokasi sentra yang tidak strategis akan menghambat eksistensi para pedagang. Salah satu yang

⁹ Dinas Koperasi dan Usaha Mikro Kota Surabaya, "Rencana Kerja Perubahan 2018," accessed May 20, 2022, dinkopum.surabaya.go.id.

memengaruhi strategisnya suatu lokasi usaha akan mengakibatkan tingginya biaya sewa, maka hal itu biaya sewa yang ditetapkan oleh pemerintah Kota Surabaya terhadap stand di Sentra Wisata Kuliner juga harus relatif terjangkau. Dengan penentuan lokasi yang strategis akan menarik banyak konsumen dan penetapan biaya sewa yang terjangkau akan menarik para pedagang untuk mau berjualan di dalam Sentra. Faktor lama usaha juga memengaruhi pendapatan pedagang, dalam kegiatan pada sektor informal semakin tingginya pengalaman seseorang pedagang akan memengaruhi penghasilannya. Dengan masing-masing ciri khas jenis makanan yang dijual para pedagang di Sentra Wisata Kuliner, semakin berpengalamannya pedagang mengolah citra rasa makanan yang dapat menarik para pembeli hingga menjadi pelanggan tetap maka pendapatan yang diterima juga kian meningkat. Dengan kondisi pemulihan ekonomi dan mendorong pelaku usaha kecil menengah kebawah untuk terus berkembang dan berbagai ulasan diatas sehingga peneliti tertarik untuk melakukan penelitian lebih lanjut dengan mengambil judul **“Pengaruh Lokasi, Biaya Sewa, Dan Lama Usaha Terhadap Pendapatan Pedagang Sentra Wisata Kuliner Di Wilayah Surabaya Timur”**.

B. Rumusan Masalah

Dari uraian latar belakang masalah diatas, dalam penelitian ini dapat ditarik rumusan masalah sebagai berikut:

1. Apakah lokasi, biaya sewa, dan lama usaha berpengaruh secara parsial terhadap pendapatan pedagang Sentra Wisata Kuliner di Wilayah Surabaya Timur?
2. Apakah lokasi, biaya sewa, dan lama usaha berpengaruh secara simultan terhadap pendapatan pedagang Sentra Wisata Kuliner di Wilayah Surabaya Timur?

C. Tujuan Penelitian

Selanjutnya, dari uraian rumusan masalah yang telah dikemukakan, maka penelitian ini memiliki tujuan adalah sebagai berikut :

1. Untuk mengetahui pengaruh lokasi, biaya sewa, dan lama usaha secara parsial terhadap pendapatan pedagang Sentra Wisata Kuliner di Wilayah Surabaya Timur.
2. Untuk mengetahui pengaruh lokasi, biaya sewa, dan lama usaha secara simultan terhadap pendapatan pedagang Sentra Wisata Kuliner di Wilayah Surabaya Timur.

D. Manfaat Hasil Penelitian

Berdasarkan dari tujuan penelitian yang telah dikemukakan diatas, maka kegunaan dari penelitian ini adalah sebagai berikut :

1. Manfaat Teoritis :
 - a. Hasil Penelitian ini diharapkan dapat menambah pengetahuan, wawasan dan bahan literature serta kajian penelitian terkait pengaruh

lokasi, biaya sewa dan lama usaha terhadap pendapatan pedagang Sentra Wisata Kuliner di Wilayah Surabaya Timur.

- b. Hasil Penelitian ini juga diharapkan menjadi bahan kajian maupun perbandingan untuk penelitian yang serupa.

2. Manfaat Praktis

a. Bagi Penulis

Untuk mengetahui bagaimana pengaruh lokasi, biaya sewa dan lama usaha terhadap pendapatan pedagang Sentra Wisata Kuliner di Wilayah Surabaya Timur.

b. Bagi Masyarakat

Untuk memberikan pengetahuan dan wawasan terkait tujuan dari adanya sentra wisata kuliner serta pengaruh lokasi, biaya sewa dan lama usaha terhadap pendapatan pedagang Sentra Wisata Kuliner di Wilayah Surabaya Timur.

UIN SUNAN AMPEL
S U R A B A Y A

BAB II

KAJIAN PUSTAKA

A. Landasan Teori

1. Lokasi

a. Pengertian Lokasi

Lokasi merupakan suatu tempat/ruang untuk melayani konsumen, atau diartikan sebagai tempat dimana pedagang memajangkan barang-barang dagangannya.¹⁰ Lokasi usaha memiliki peranan penting dalam penentuan strategi bisnis. Teori lokasi merupakan suatu teori yang menganalisa tentang penataan ruang yang mempunyai nilai ekonomi, ataupun dikenal sebagai teori yang menganalisa suatu lingkungan geografis yang mempunyai sumber daya potensial, serta memiliki pengaruh terhadap keberadaan dari berbagai macam kegiatan baik dari segi ekonomi maupun sosial, setiap tempat memiliki karakteristik dan potensi yang berbeda-beda. Setiap potensi dari suatu lokasi dipengaruhi oleh faktor dasar, yakni faktor biaya bahan baku, faktor biaya transportasi, maupun faktor keuntungan aglomerasi. Ketika para pedagang memutuskan lokasi usahanya beroperasi maka faktor terpenting yang diperhatikan ialah letak strategisnya lokasi tersebut.

¹⁰ Kasmir, *Marketing Dan Kasus-Kasus Pilihan* (Jakarta: CAPS (Center For Academic Publishing Service), 2006).

Dalam dunia bisnis pemilihan lokasi yang tepat dan strategis akan memudahkan para pedagang dalam menarik banyak pelanggan. Kedekatan dengan pasar memungkinkan sebuah organisasi memberikan pelayanan yang lebih baik kepada pelanggan.¹¹

Zimmerer mengemukakan bahwa keberhasilan suatu usaha merupakan pencapaian hasil atas kemampuan mengembangkan ide-ide baru atas kemampuan dalam menemukan cara penyelesaian yang solutif terhadap suatu masalah dan peluang yang berguna untuk meningkatkan kehidupan setiap orang/ individu. Lokasi usaha merupakan hal yang sangat perlu diperhatikan dan dipertimbangkan. Lokasi yang strategis akan menjadi salah satu faktor terpenting dalam keberhasilan suatu usaha.¹²

Fandy Tjiptono mengemukakan bahwa lokasi usaha merupakan tempat perusahaan beroperasi dalam menjalankan kegiatan yang menghasilkan produk baik barang maupun jasa yang mempunyai nilai ekonomi.¹³ Ketika suatu usaha jauh dari *supplier* nya maka biaya transportasi dan distribusi barang akan begitu tinggi. Harga jual suatu barang akan dipengaruhi oleh harga bahan dasar yang digunakan dalam proses produksi. Semakin tinggi harga bahan dasar maka harga jual barang juga semakin tinggi. Sehingga untuk mencapai keuntungan yang

¹¹ Robinson Tarigan, *Ekonomi Regional* (Jakarta: Bumi Aksara, 2005).

¹² Thomas Zimmerer, *Kewirausahaan Dan Manajemen Usaha Kecil* (Jakarta: Salemba Empat, 2008).

¹³ Fandy Tjiptono, *Manajemen Operasional* (Jakarta: Ghalia Indonesia, 2009).

maksimal bagi suatu perusahaan perlunya penentuan lokasi yang strategis dekat dengan *supplier* ataupun kemudahan pendistribusian barang ke konsumen perlu dipertimbangkan.

b. Langkah-langkah dalam Pemilihan Lokasi

Teguh Astriyanto mengemukakan bahwa cara pemilihan lokasi dapat menggunakan 3 langkah sebagai berikut:

- 1) Memilih wilayah (Daerah) secara umum. Terdapat 5 faktor yaitu:
 - a) Lokasi dekat dengan pasar.
 - b) Lokasi dekat dengan bahan baku.
 - c) Tersedianya fasilitas pendistribusian.
 - d) Pelayanan umum yang terjamin.
 - e) Kondisi lingkungan yang menyenangkan.
- 2) Memilih Masyarakat tertentu. Terdapat 6 faktor yaitu
 - a) Tersedianya tenaga kerja yang cukup terampil.
 - b) Tingkat upah lebih murah.
 - c) Terdapat perusahaan yang bersifat suplemen atau komplementer dalam hal bahan baku.
 - d) Memiliki kerjasama yang baik antar perusahaan yang ada
 - e) Adanya peraturan daerah yang mendukung
 - f) Kehidupan masyarakat di lokasi tersebut menyenangkan

- 3) Memilih lokasi tertentu. Pada pertimbangan yang ketiga ini merupakan soal lahan yang tersedia apakah memungkinkan untuk bisa digunakan untuk perluasan.¹⁴

c. Faktor yang Memengaruhi Pemilihan Lokasi

Ada beberapa faktor yang perlu diperhatikan dalam memilih sebuah lokasi usaha adalah sebagai berikut:¹⁵

- 1) Aksesibilitas, Kemudahan lokasi untuk dapat dijangkau.
- 2) Visibilitas, Kemudahan lokasi untuk dapat dilihat.
- 3) Parkir, adanya fasilitas tempat parkir yang luas, nyaman dan aman bagi kendaraan roda dua maupun roda empat.
- 4) Tempat, kondisi lokasi mendukung jasa/produk yang ditawarkan.
- 5) Peraturan Pemerintah, adanya peraturan pemerintah untuk memberikan legalitas dan keamanan para pedagang untuk melakukan usaha di lokasi tersebut.

2. Biaya Sewa

a. Pengertian Biaya

Biaya adalah salah satu faktor penting dalam menunjang keberhasilan suatu usaha. Biaya dapat diartikan sebagai alokasi nilai ekonomi yang dibebankan untuk tujuan tertentu yang sulit dihindari.

¹⁴ Teguh Astriyanto, *Analisis Lokasi Usaha Sektor Informal Bidang Perdagangan Dan Jasa Di Lingkungan Kampus Universitas Negeri Semarang Desa Sekaran Kecamatan Gunungpati Kota Semarang* (Semarang, 2010).

¹⁵ Fandy Tjiptono, *Pemasaran Jasa* (Yogyakarta: Andi Offset, 2014).

Menurut Henry Simamora, biaya merupakan kas ataupun nilai yang setara dengan kas yang dikorbankan untuk barang atau jasa dengan harapan dapat memberi manfaat jangka pendek atau saat ini maupun jangka panjang atau di masa yang akan datang bagi suatu organisasi.¹⁶

Biaya sewa merupakan biaya yang dikeluarkan oleh seseorang atas tempat atau jasa yang telah dipinjam atau sewa yang digunakan dalam menjalankan suatu usaha.

b. Penggolongan Biaya

Biaya dapat digolongkan menjadi hal-hal sebagai berikut:¹⁷

1) Menurut objek pengeluaran

Penggolongan obyek pengeluaran merupakan dasar penggolongan biaya, seperti semua pengeluaran untuk memenuhi kegiatan produksi seperti bahan baku atau sewa tempat disebut biaya bahan baku atau biaya sewa

2) Menurut fungsi pokok

Terdapat tiga fungsi pokok dalam biaya, yaitu biaya produksi, biaya pemasaran dan biaya administrasi dan umum.

a) Biaya Produksi, biaya yang dikeluarkan untuk kegiatan produksi

b) Biaya Pemasaran, biaya yang digunakan untuk kegiatan pemasaran.

¹⁶ Henry Simamora, *Manajemen Sumber Daya Manusia* (Yogyakarta: STIE YKPN, 2006).

¹⁷ Mulyadi, *Akuntansi Biaya* (Yogyakarta: UPP STIM YKPN, 2009).

- c) Biaya Administrasi dan Umum, biaya yang digunakan untuk mengkoordinir dalam kelancaran kegiatan produksi dan pemasaran.

3) Menurut hubungan biaya dengan sesuatu yang dibiayai

Terdapat dua kelompok dalam penggolongan biaya menurut hubungan biaya dengan sesuatu yang dibiayai yaitu, biaya langsung dan biaya tidak langsung.

- a) Biaya langsung merupakan biaya yang dikeluarkan karena adanya biaya yang harus dibiayai.
- b) Biaya tidak langsung merupakan biaya yang dikeluarkan tidak hanya berasal dari sesuatu hal yang harus dibiayai.

4) Penggolongan biaya yang berhubungan dengan perubahan volume kegiatan

- a) Biaya variabel, merupakan biaya yang jumlahnya dapat berubah sesuai dengan perubahan volume dalam kegiatan.
- b) Biaya semi variabel, merupakan biaya yang berubah tetapi tidak sesuai dengan perubahan volume kegiatan
- c) Biaya *semifixed*, merupakan biaya tetap yang digunakan untuk volume tertentu, dan dapat berubah dengan jumlah konstan.
- d) Biaya tetap, merupakan biaya yang jumlahnya tetap dan tidak dapat berubah dalam besaran volume suatu kegiatan tertentu, misalnya: biaya gaji.

5) Menurut jangka waktu manfaatnya

- a) Pengeluaran modal, biaya yang mempunyai manfaat dalam jangka panjang atau lebih dari satu periode pembukuan. Misalnya, reparasi besar terhadap aktiva, biaya depresiasi, dan amortisasi.
- b) Pengeluaran pendapatan, merupakan biaya yang hanya mempunyai manfaat dalam jangka pendek atau satu periode pembukuan. Misalnya, biaya iklan, biaya tenaga kerja.

3. Lama Usaha

a. Pengertian Lama Usaha

Lama usaha merupakan jangka waktu seseorang dalam menekuni suatu usaha, lama usaha juga mempunyai arti seberapa lama waktu yang telah dikeluarkan seorang pedagang ketika ia memulai usahanya. Lama usaha dapat memberikan pengalaman lebih banyak bagi pedagang, dimana semakin besar pengalaman dalam menjalankan usaha dapat memengaruhi pedagang dalam mengambil sebuah keputusan yang lebih baik.¹⁸ Woodorth dan Marquis mengemukakan bahwa lama usaha tidak hanya terkait seberapa lama usaha dijalankan tetapi juga diperhatikan jenis pekerjaan seperti apa yang dijalankan. Dengan bertambahnya pengalaman kerja juga akan tumbuh pengetahuan serta keterampilan pedagang dalam menjalankan usahanya, karena telah banyak melewati kondisi-kondisi pelanggan yang bervariasi.

¹⁸ Sukirno, *Teori Ekonomi Mikro* (Jakarta: PT Radja Grafindo Pratama, 2006).

Priyandika mengemukakan bahwa lamanya seseorang pedagang dapat menimbulkan pengalaman dalam berdagang, dimana dari pengalaman tersebut dapat mempengaruhi cara pandang seorang pedagang dalam mengambil keputusan. Lama usaha akan memberikan pengaruh terhadap produktivitas, sehingga mampu menambah efisiensi serta menekan biaya produksi lebih kecil. Semakin lama seorang pedagang menekuni suatu bidang usaha maka pengetahuannya dalam memahami konsumen juga meningkat. Lama usaha merupakan jangka waktu yang dijalani seorang pedagang dalam menjalankan usahanya, dapat ditunjukkan dengan satuan tahun.

b. Hubungan Lama Usaha dengan Tingkat Pendidikan

Jafar dan Tjiptoroso membuktikan bahwa terdapat hubungan antara lama usaha dengan tingkat pendapatan dimana setiap penambahan waktu operasi maka semakin berpeluang bertambahnya omzet penjualan. Menurut Butarbutar bahwa lama usaha memiliki keterkaitan dengan lamanya seorang pedagang menekuni bidang usahanya sehingga diduga akan memberikan pengaruh terhadap pendapatan para pedagang. Karena semakin lama waktu seorang pedagang menekuni bidang usahanya maka pedagang mengetahui bagaimana peluang yang ada untuk dapat meningkatkan pendapatannya.¹⁹

¹⁹ Butarbutar, "Analisis Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Pendapatan Usaha Industri Makanan Khas Di Kota Tebing Tinggi," *Jurnal Fakultas Ekonomi* 4, no. 1 (2017): 619–633.

Terdapat asumsi yang mengatakan ketika semakin lama waktu seseorang menekuni usahanya maka semakin bertambah juga pengalaman orang tersebut. Semakin berpengalaman seseorang maka keterampilan tentang sesuatu yang ditekuni akan semakin lebih baik dalam proses penyelesaiannya. Pengalaman seseorang dalam menekuni suatu usaha dapat dilihat dari seberapa lama jangka waktu atau masa kerja yang telah digunakan dalam melakukan suatu usaha. Semakin lama pedagang menekuni usaha maka nilai pengalamannya juga bertambah. Seiring dengan bertambahnya pengalaman usaha dan mampu memahami selera konsumen sehingga menarik banyak konsumen karena konsumen merasakan tingkat kepercayaan yang tinggi bahkan menjadi pelanggan tetap maka pendapatan juga kian meningkat.

4. Pendapatan Pedagang

a. Pengertian Pendapatan

Menurut KBBI pendapatan ialah hasil kerja (usaha dan sebagainya) atau perhitungan banyaknya uang yang akan diterima.²⁰ Winardi mengemukakan bahwa pendapatan merupakan keseluruhan uang maupun hasil yang diterima oleh seseorang dalam rentang waktu tertentu melalui kegiatan yang bersifat ekonomis. Al-Mushlih dan Ash-Shawi berpendapat bahwa pendapatan bersih merupakan selisih dari seluruh hasil kegiatan penjualan dan biaya operasional. Para ekonomi mengartikan pendapatan merupakan selisih dari seluruh hasil dari

²⁰ W. J. S. Poerwadarminta, *Kamus Umum Bahasa Indonesia* (Jakarta: Balai Pustaka, 2016).

penjualan yang diterima dengan seluruh biaya yang telah dikeluarkan. Hasil penjualan meliputi jumlah barang yang terjual, dan biaya yang keluar merupakan seluruh beban biaya yang dikeluarkan dalam penjualan.²¹ Pendapatan adalah hasil dari penjualan barang/jasa yang terjadi akibat adanya transaksi jual-beli antara penjual dan pembeli yang mencapai kesepakatan baik dibayar secara tunai maupun kredit.

b. Jenis-jenis Pendapatan

Dalam laporan laba dan rugi pendapatan terbagi menjadi dua jenis, yaitu :

- 1) Pendapatan utama, Pendapatan atau penghasilan yang diperoleh dari usaha pokok (usaha utama). Pendapatan utama terbagi menjadi dua yakni pendapatan kotor dan pendapatan bersih.
 - a) Pendapatan kotor, merupakan seluruh pendapatan yang diterima yang belum dikurangi beban biaya yang dikeluarkan.
 - b) Pendapatan bersih, merupakan selisih dari hasil seluruh penjualan yang diterima dan dikurangi beban biaya yang dikeluarkan.
- 2) Pendapatan Lain-lain, Pendapatan atau penghasilan yang diperoleh dari luar usaha pokok (usaha sampingan).

c. Faktor-Faktor yang memengaruhi pendapatan

²¹ Maharani Vinci, *Manajemen Bisnis Eceran* (Bandung: Sinar Baru Algesindo, 2009).

Terdapat beberapa faktor yang mempengaruhi pendapatan dari hasil penjualan adalah sebagai berikut:²²

1) Kondisi Dan Kemampuan Pedagang

Kemampuan alam memperoleh banyak konsumen atau pelanggan harus dimiliki seseorang pedagang untuk memaksimalkan keuntungan.

2) Kondisi Pasar

Setiap tempat memiliki karakteristik dan potensi yang berbeda-beda. Dapat diamati bahwa perkotaan merupakan pusat-pusat dari pengadaan dan pelayanan karena letaknya yang sentral dan mudah dijangkau. Potensi dan karakteristik lingkungan yang berbeda akan lebih mudah dianalisa karena mengetahui bagaimana perilaku masyarakat pada kondisi potensi yang sama.

3) Modal

Modal dapat juga dilakukan melalui investasi. Investasi merupakan pengeluaran atau penanaman modal dari investor kepada perusahaan untuk digunakan sebagai keperluan perusahaan dalam meningkatkan produktifitas perusahaan dalam pengadaan barang/jasa yang dijual.

4) Kondisi Organisasi Usaha

²² Swastha Basu, *Manajemen Penjualan* (Yogyakarta: BPFE Universitas Gadjah Mada, 2014).

Manajemen organisasi usaha seharusnya dilakukan sebaik mungkin agar mendapatkan sesuatu yang mempunyai nilai manfaat.

5) Jam Kerja

Jam kerja merupakan alokasi dari total waktu usaha yang telah digunakan oleh seorang pedagang ketika ia berdagang. Menurut Kamus Besar Bahasa Indonesia, jam kerja adalah waktu yang dijadwalkan untuk perangkat peralatan yang dioperasikan atau waktu yang dijadwalkan bagi pegawai untuk bekerja. Jam kerja merupakan faktor penting untuk menentukan efisiensi dan produktifitas seseorang dalam bekerja.²³

d. Indikator-Indikator Pendapatan

Ada beberapa indikator dalam pendapatan yaitu:²⁴

- 1) Modal usaha
- 2) Lama usaha
- 3) Jam kerja pedagang

e. Kemampuan pedagang

Menurut Kamus Bahasa Indonesia kemampuan adalah kesanggupan, kecakapan, kekuatan.²⁵ Kemampuan yang dimiliki

²³ Sutan Muhammad Zein Badudu, *Kamus Umum Bahasa Indonesia* (Jakarta: Pustaka Sinar Harapan, 2015).

²⁴ Kuswadi, *Pencatatan Keuangan Usaha Dagang Untuk Orang-Orang Awam* (Jakarta: Elex Media Komputindo, 2008).

²⁵ Poerwadarminta, *Kamus Umum Bahasa Indonesia*.

seseorang akan memengaruhi perilaku dan hasil yang didapatkan. Kemampuan merupakan bakat yang dimiliki seseorang untuk melakukan kegiatan baik secara fisik atau mental yang diperoleh dari sejak ia lahir, pengalaman ataupun belajar. Stephen P. Robbins dalam buku *Perilaku Organisasi* mengemukakan bahwa kemampuan merupakan suatu kapasitas individu dalam menjalankan tugas pada pekerjaan tertentu.²⁶

f. Indikator-Indikator Yang Mempengaruhi Kemampuan Pedagang

Kemampuan seorang pedagang dapat dipengaruhi oleh beberapa indikator diantaranya ialah:

1) Keramahan

Dalam pengertiannya ramah adalah sikap baik hati, suka bergaul dan menyenangkan dalam pergaulan, baik ucapan maupun perilaku dihadapan orang lain.

2) Penepatan Janji

Nilai kepercayaan seseorang dapat dilihat dari kebenaran ucapannya. Seorang pembeli akan percaya kepada pedagang apabila mampu membuktikan apa yang pedagang ucapkan. Salah satunya melalui janji yang ditepati. Pedagang yang mempunyai

²⁶ Soehardi, *Esensi Perilaku Organisasi. Edisi Revisi* (Yogyakarta: Bagian Penerbit akultas Ekonomi Sarjanawiyata Tamansiswa, 2016).

integritas tinggi merupakan pedagang yang mampu memenuhi janji yang diucapkan kepada pelanggan.

3) Pelayanan

Pelayanan adalah sikap melayani dengan sepenuh hati menyediakan segala yang dibutuhkan orang lain. Melayani pembeli sepenuh hati merupakan kewajiban seorang pedagang agar pelanggannya merasa puas dan senang. Seorang pedagang perlu memahami perasaan seorang pembeli. Mendengarkan pelanggan ketika berbicara dan tidak menginterupsi pembicaraannya ialah salah satu bentuk pelayanan dari seorang pedagang.

4) Takaran Timbangan

Takaran merupakan ukuran tetap yang digunakan untuk suatu kegiatan serta tidak boleh untuk ditambah maupun dikurangi. Menyempurnakan takaran dan timbangan adalah ketentuan yang harus dipatuhi oleh setiap pedagang.

5) Kualitas Barang/Produk

Kualitas barang/produk merupakan kondisi dari baik atau buruknya suatu produk. Kualitas produk adalah sesuatu yang harus dijaga dengan baik yang digunakan untuk memenuhi ekspektasi pelanggan. Kualitas produk merupakan sesuatu yang harus diusahakan oleh setiap pedagang jika ingin produk/jasa

yang dijual dapat bersaing dan memberikan rasa kepuasan kepada pelanggan.

6) Empati Pada Pelanggan

Empati merupakan rasa perhatian yang diberikan pedagang kepada konsumen agar dapat memahami keinginan yang konsumen butuhkan.²⁷

5. Wisata Kuliner

a. Pengertian Wisata Kuliner

Wisata kuliner merupakan bentuk pariwisata yang menghubungkan antara pemilik dan pengunjung wisata melalui makanan sebagai budaya. Secara definitif, wisata kuliner merupakan kondisi berwisata yang segala aktivitas didalamnya berkaitan dengan makanan dan terdapat fasilitas yang mendukung serta terhubung sebagai alat transfer pengetahuan dari destinasi budaya kuliner dan masyarakat.

Dalam sudut pandang wisata kuliner, makanan merupakan salah satu cara untuk mempelajari suatu budaya. Menurut Horng & Tsai wisata kuliner merupakan sebuah pengalaman dalam menikmati segala aktivitas/kegiatan wisata yang berbasis kuliner dan mempunyai nilai budaya, termasuk juga rasa keinginan pribadi untuk turut serta di dalamnya.

²⁷ Saban Echdar, *Manajemen Entrepreneurship-Kiat Sukses Menjadi Wirausaha* (Yogyakarta: ANDI, 2013).

Sehingga wisata kuliner dapat didefinisikan sebagai bentuk pariwisata terkait makanan/kuliner dimana para wisatawan dapat menikmati dan membeli makanan, melakukan pengamatan terhadap proses produksi makanan, serta menjadikan aktivitas tersebut sebagai perjalanan wisata untuk mendapatkan pengalaman berwisata.²⁸

b. Potensi Wisata Kuliner

Potensi wisata kuliner ialah hasil suatu karya di bidang kuliner pada suatu wilayah yang memiliki potensi untuk dikembangkan dan mempunyai daya Tarik wisatawan untuk mencoba, biasanya dikenal melalui mulut ke mulut dan akan tersebar dengan sendirinya. Biasanya produk yang dihasilkan belum diketahui oleh khalayak ramai kecuali orang-orang tertentu yang menyukai sesuatu informasi unik dan jarang diekspose oleh media, semisal dilakukan pada skala rumah tangga, dikelola mandiri dan tidak secara profesional.²⁹

B. Penelitian Terdahulu

1. Penelitian yang dilakukan oleh Sundari pada tahun 2017 dengan judul **“Pengaruh Lokasi Usaha dan Jam Kerja Terhadap tingkat Pendapatan Pedagang dalam Perspektif Ekonomi Islam (Studi Pada Ikatan Pedagang Bandar Lampung)”** menggunakan model analisis uji regresi berganda dan hasil penelitiannya menyatakan bahwa Secara Parsial lokasi usaha berpengaruh signifikan terhadap pendapatan dengan

²⁸ Kementerian Pariwisata Republik Indonesia, *Pedoman Pengembangan Wisata Kuliner* (Jakarta: Kementerian Pariwisata, 2019).

²⁹ Ibid.

koefisien regresi sebesar 0,323. Secara Simultan Lokasi usaha dan jam kerja mempunyai pengaruh yang signifikan terhadap pendapatan sebesar 84,4% selebihnya dipengaruhi oleh faktor lain yang tidak tercakup dalam penelitian.

2. Penelitian yang dilakukan oleh Junianto pada tahun 2018 dengan judul **“Pengaruh Modal, Lama Usaha dan Sumber Daya Manusia Terhadap Pendapatan Pengusaha Tempe di Kecamatan Rantau Rasau”** menggunakan model analisis uji regresi berganda dan hasil penelitiannya menyatakan bahwa Hasil uji t atau secara parsial ketiga variabel modal, lama usaha dan kualitas sumber daya manusia masing-masing berpengaruh positif dan signifikan terhadap pendapatan pengusaha tempe di kecamatan rantau rasau. Secara simultan melalui uji F diperoleh $f_{hitung} > f_{tabel}$ atau $83,165 > 2,76$ dengan taraf signifikan yang dihasilkan 0,000 lebih kecil dari 0,05 maka secara bersama-sama variabel modal, lama usaha dan sumber daya manusia berpengaruh secara signifikan dan positif terhadap pendapatan pengusaha tempe di kecamatan Rantau Rasau.
3. Penelitian yang dilakukan oleh Nidya Calista pada tahun 2018 dengan judul **“Pengaruh Lokasi, Modal Usaha, Jam Kerja dan Lama Usaha Terhadap Pendapatan Pedagang Pasar Cinde”** menggunakan model analisis uji regresi berganda dan hasil penelitiannya menyatakan bahwa Pengaruh Lokasi, Modal Usaha, Jam Kerja dan Lama Usaha, dengan melakukan Uji F yang terlihat dari table (ANNOVA) bahwa $F_{hitung} >$

Ftabel dengan signifikansi 0,000 maka dapat dijelaskan bahwa keempat variabel tersebut berpengaruh signifikan secara simultan terhadap pendapatan pedagang di pasar Cinde.

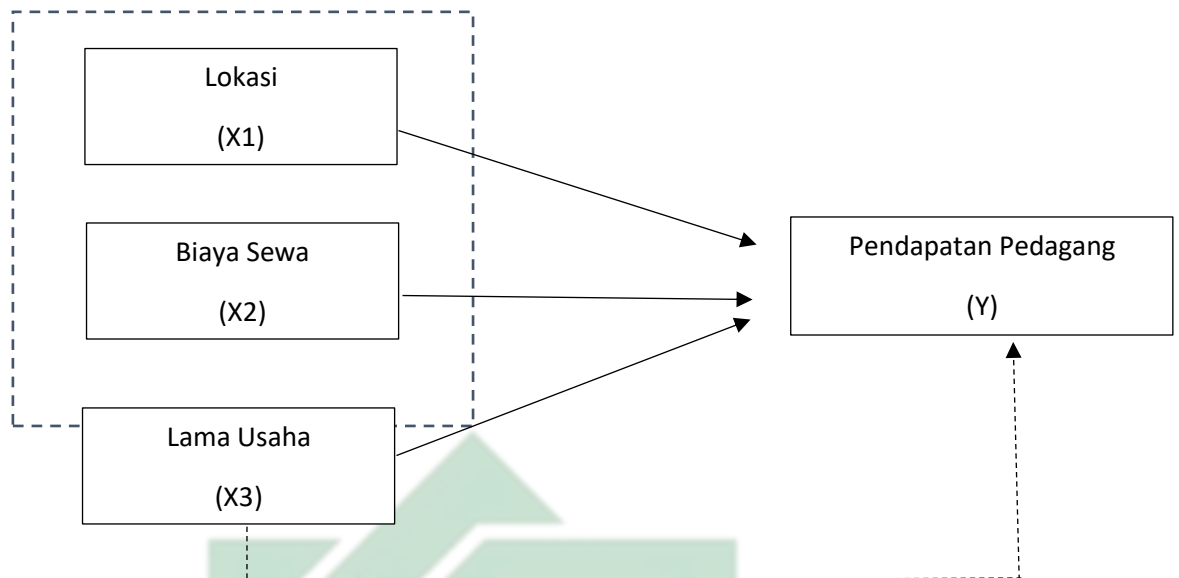
4. Penelitian yang dilakukan oleh Nadya Nur Novalita pada tahun 2019 dengan judul **“Pengaruh Lokasi Usaha, Modal, Jam Kerja dan Jenis Dagangan Terhadap Pendapatan Pedagang Kecil di Sekitar Stasiun Tanah Abang, Tebet dan Jakarta Kota”** menggunakan model analisis tabulasi silang dan korelasi *spearman* dan hasil penelitiannya menyatakan bahwa Hasil penelitian menunjukkan bahwa lokasi usaha tidak berpengaruh terhadap pendapatan pedagang kecil di sekitar stasiun Tanah Abang, Tebet dan Jakarta Kota.dengan melihat Uji Korelasi Spearman menunjukkan bahwa nilai signifikansi 0,809 lebih besar dari signifikan 0,05 sedangkan nilai korelasinya -0,031 yang termasuk korelasi negative dan pengaruh yang tidak signifikan.
5. Penelitian yang dilakukan oleh Bagus Suryo Nugroho pada tahun 2019 dengan judul **“Pengaruh Lokasi, Biaya Sewa Serta Pungutan Terhadap Pendapatan Pedagang Kios di Pondok Ranji, Jurangmangu dan Sudimara – Tangerang Selatan”** menggunakan model analisis deskriptif frekuensi dan hasil penelitiannya menyatakan bahwa Hasil penelitian menunjukkan bahwa lokasi, biaya sewa dan retribusi berpengaruh secara positif terhadap pendapatan pedagang, dan faktor yang mempengaruhi adalah jumlah pengunjung kios dan besarnya pungutan yang ditagihkan.

C. Kerangka Konseptual

Dengan Adanya Sentra Wisata Kuliner penataan PKL di kota Surabaya lebih teratur dan para pedagang memiliki tempat untuk bejualan sebagaimana mestinya sehingga aman dari penertiban satpol PP hal ini sejalan dengan penerapan Perda No. 17 Tahun 2003.

Sentra Wisata Kuliner ini juga memberikan dampak bagi pendapatan pedagang sesuai tujuan dari dibangunkannya SWK. Adanya Sentra Wisata Kuliner memudahkan masyarakat menemukan tempat mencari destinasi kuliner karena berbagai macam kuliner. Dengan Adanya Sentra Kuliner tentunya bersaing dengan usaha-usaha serupa yang berada di luar sentra kuliner dan lokasi yang strategis tentunya memengaruhi pendapatan dari pedagang.

Dalam kerangka konseptual ini menggambarkan pengaruh lokasi (X1), Biaya Sewa (X2), dan Lama Usaha (X3) terhadap pendapatan pedagang (Y) di Sentra Wisata Kuliner Wilayah Surabaya Timur, dengan penggambaran dalam sebuah kerangka berikut:



Gambar 2. 1 Kerangka Konseptual

Keterangan :

- : Secara Parsial
 - - - - -→ : Secara Simultan

Kerangka konseptual diatas menggambarkan tentang pengaruh Lokasi, Biaya Sewa, Lama Usaha secara parsial dan simultan terhadap pendapatan pedagang Sentra Wisata Kuliner Wilayah Surabaya Timur. Secara Sederhana kerangka pemikiran yang akan diteliti sesuai kerangka diatas.

D. Hipotesis

Hipotesis ialah dugaan sementara yang diajukan pada sebuah penelitian, dimana dugaan tersebut dapat berupa benar maupun salah. Sesuai dengan dasar rumusan masalah serta kerangka konseptual yang telah disebutkan, maka hipotesis yang akan diteliti pada penelitian ini adalah sebagai berikut :

1. H0 : Variabel Lokasi, Biaya Sewa dan Lama Usaha tidak berpengaruh secara parsial terhadap pendapatan pedagang Sentra Wisata Kuliner Wilayah Surabaya Timur.

H1 : Variabel Lokasi, Biaya Sewa dan Lama Usaha berpengaruh secara parsial terhadap pendapatan pedagang Sentra Wisata Kuliner Wilayah Surabaya Timur.

2. H0 : Variabel Lokasi, Biaya Sewa dan Lama Usaha tidak berpengaruh secara simultan terhadap pendapatan pedagang Sentra Wisata Kuliner Wilayah Surabaya Timur.

H1 : Variabel Lokasi, Biaya Sewa dan Lama Usaha berpengaruh secara simultan terhadap pendapatan pedagang Sentra Wisata Kuliner Wilayah Surabaya Timur.

UIN SUNAN AMPEL
S U R A B A Y A

BAB III

METODOLOGI PENELITIAN

A. Jenis Penelitian

Jenis penelitian pada penelitian ini merupakan jenis penelitian kuantitatif. Metode yang peneliti gunakan pada penelitian ini ialah metode kuantitatif dengan melakukan uji pengaruh untuk menggambarkan kondisi dari pengaruh Lokasi, Biaya Sewa dan Lama Usaha terhadap Pendapatan pedagang. Dalam penelitian survei, pengumpulan informasi dari responden dilakukan melalui penyebaran kuesioner. Penelitian ini ditinjau dari tingkat ekplanasinya, dapat digolongkan sebagai penelitian asosiatif kausal, yaitu merupakan penelitian untuk mencari hubungan atau pengaruh dari sebab akibat atau bisa disebut pengaruh dari variabel bebas (X) terhadap Variabel terikat (Y).³⁰

B. Waktu dan Tempat

Penelitian ini dilaksanakan di Sentra Wisata Kuliner yang berlokasi di Wilayah Surabaya Timur mencakup Kecamatan Gubeng, Gunung Anyar, Sukolilo, Tambaksari, Mulyorejo, Rungkut dan Tenggilis Mejoyo. Penelitian dilaksanakan pada bulan Juli 2022 sampai kebutuhan data yang diteliti tercukupi.

³⁰ Sugiyono, *Metode Penelitian Bisnis* (Bandung: Alfabeta, 2008).

C. Populasi dan Sampel

1. Populasi

Populasi merupakan generalisasi atau keseluruhan dari suatu obyek atau subyek dengan kualitas serta karakteristik tertentu sesuai dengan tujuan dari sesuatu yang diteliti untuk kemudian dapat dipelajari dan ditarik kesimpulannya. Sedangkan sampel adalah representatif dari sebagian jumlah populasi. Apabila jumlah populasi besar, peneliti tidak mungkin mempelajari semua data yang ada pada populasi karena berbagai faktor, keterbatasan tenaga, waktu dan dana, maka seorang peneliti dapat menggunakan sampel sebagai representatifnya, sehingga penarikan kesimpulan dari sampel sesuai dengan jumlah dari keseluruhan populasi. Maka dari itu sampel yang diambil harus tepat dan dapat merepresentatifkan jumlah populasi.³¹ Populasi dalam penelitian ini yaitu Pedagang di Sentra Wisata Kuliner Wilayah Surabaya Timur yang berjumlah 387 pedagang.

2. Sampel

Sampel merupakan jumlah sebagian dari keseluruhan jumlah populasi yang dapat merepresentatifkan jumlah populasi. Agar informasi yang didapatkan dari sampel dapat mewakili populasi, maka sampel harus benar-benar dapat mewakili karakteristik dari populasi. Untuk mencari jumlah sampel yang dapat merepresentatifkan karakteristik dari jumlah populasi, maka diperlukan sebuah metode pengambilan sampel yang

³¹ Ibid.

tepat. Sampel yang baik mampu mencerminkan/mewakili informasi dari keseluruhan jumlah populasi.³² Menurut Arikunto apabila jumlah responden kurang dari 100, sampel diambil keseluruhan dari populasi. Sedangkan apabila jumlah responden lebih dari 100, maka pengambilan sampel 10% - 15% atau 20% - 25% atau lebih.³³ Hal ini juga sejalan dari penentuan sampel menurut Gay dan Diehl Tahun 1992 dengan menarik 15% dari total populasi. Dari kedua pendapat tersebut peneliti akan mengambil sampel 15% dari jumlah populasi. Maka perhitungan sampel yang dapat diambil dalam penelitian ini adalah 58,05 dan dibulatkan menjadi 60 Sampel dari Pedagang yang aktif di Sentra Wisata Kuliner Wilayah Surabaya Timur.

D. Variabel Penelitian

Variabel penelitian yang digunakan peneliti dalam penelitian ini adalah sebagai berikut :

1. Variabel terikat atau dependen (Y), ialah variabel yang dijelaskan atau dipengaruhi oleh variabel bebas. Dalam penelitian ini variabel terikatnya (Y) adalah Pendapatan Pedagang.
2. Variabel bebas atau independen (X), adalah variabel yang menjelaskan atau mempengaruhi variabel lainnya. Dalam penelitian ini terdapat tiga variabel bebas yaitu Lokasi (X1), Biaya Sewa (X2) dan Lama Usaha (X3).

³² Mudrajad Kuncoro, *Metode Riset Untuk Bisnis Dan Ekonomi* (Jakarta: Erlangga, 2003).

³³ Suharsimi Arikunto, *Prosedur Penelitian Suatu Pendekatan Praktek* (Jakarta: Rineka Cipta, 2012).

E. Definisi Operasional

Definisi operasional adalah definisi / penjelasan arti dari setiap variabel-variabel yang dipakai pada sebuah penelitian, definisi operasional yang terdapat pada penelitian ini ialah sebagai berikut :

1. Lokasi

Teori lokasi merupakan suatu teori yang menganalisa tentang penataan ruang yang mempunyai nilai ekonomi, ataupun dikenal sebagai teori yang menganalisa suatu lingkungan geografis yang mempunyai sumber daya potensial, serta memiliki pengaruh terhadap keberadaan dari berbagai macam kegiatan baik dari segi ekonomi maupun sosial, setiap tempat memiliki karakteristik dan potensi yang berbeda-beda.

2. Biaya Sewa

Biaya sewa merupakan biaya yang dikeluarkan oleh seseorang atas tempat atau jasa yang telah dipinjam atau sewa yang digunakan dalam menjalankan suatu usaha. Satuan biaya sewa ditunjukkan dengan satuan rupiah per bulan.

3. Lama Usaha

Lama usaha merupakan jangka waktu seseorang dalam menekuni suatu usaha, lama usaha juga mempunyai arti seberapa lama waktu yang telah dikeluarkan seorang pedagang ketika ia memulai usahanya. Lama usaha dapat memberikan pengalaman lebih banyak bagi pedagang, dimana semakin besar pengalaman dalam menjalankan usaha dapat

memengaruhi pedagang dalam mengambil sebuah keputusan yang lebih baik.³⁴ Satuan lama usaha menggunakan satuan tahun.

4. Pendapatan Pedagang

Pendapatan merupakan seluruh hasil penjualan barang/jasa yang terjadi setelah adanya transaksi jual-beli antara pembeli dan penjual yang mencapai kesepakatan baik dibayar secara tunai maupun kredit. Satuan yang digunakan pada pendapatan pedagang adalah pendapatan dengan satuan rupiah per hari.

5. Sentra Wisata Kuliner

Wisata kuliner merupakan bentuk pariwisata yang menghubungkan antara pemilik dan pengunjung wisata melalui makanan sebagai budaya. Secara definitif, wisata kuliner merupakan kondisi berwisata yang segala aktivitas didalamnya berkaitan dengan makanan dan terdapat fasilitas yang mendukung serta terhubung sebagai alat transfer pengetahuan dari destinasi budaya kuliner dan masyarakat.³⁵

F. Uji Validitas dan Reliabilitas

1. Uji Validitas

Yang dimaksud dengan uji validitas oleh Imam Ghozali pada buku yang ditulisnya, uji validitas dapat dipakai untuk mengukur kevalidan atau keabsahan sebuah kuesioner. Kevalidan kuesioner ini bisa dilihat pada

³⁴ Sukirno, *Teori Ekonomi Mikro*.

³⁵ Indonesia, *Pedoman Pengembangan Wisata Kuliner*.

poin pertanyaan pada kuesioner, apakah dapat menjabarkan variabel yang akan dihitung oleh kuesioner tersebut.³⁶

Uji validitas dapat dilakukan dengan melihat r hitung dengan r table, jika r hitung $>$ r table maka indikator dari kuesioner tersebut dapat dinyatakan valid, begitu juga sebaliknya.

2. Uji Reliabilitas

Uji reliabilitas sejatinya dipakai untuk menghitung sebuah kuisisioner yang termasuk pada indikator dari variabel. Sebuah kuisisioner mampu disebut reliabel ketika jawaban yang diberikan oleh responden bersifat konsisten, dan stabil / konstan dari antar waktu, atau dari pertanyaan satu ke pertanyaan lain. Metode pengukuran tingkat reliabel yang sering digunakan menggunakan metode *internal consistency* dengan nilai koefisien lebih besar dari taraf signifikansi 60% atau 0,6 maka kuisisioner tersebut dikatakan reliabel.³⁷

G. Data dan Sumber Data

1. Data Primer

Data primer merupakan data yang didapatkan oleh peneliti secara langsung dari sumbernya. Data primer harus dikumpulkan dan didapatkan secara langsung.³⁸ Data primer adalah data yang dapat diambil secara langsung dari sumber/objek yang diteliti, misalnya data

³⁶ Imam Ghozali, *Aplikasi Analisis Multivariate Dengan Program IBS SPSS 25* (Semarang: FEB UNDIP, 2018).

³⁷ Ibid.

³⁸ Asep Hermawan, *Penelitian Bisnis Paradigma Kuantitatif* (Jakarta: Gramedia Media Sarana Indonesia, 2005).

kuesioner yang disebarakan secara langsung oleh peneliti kemudian diisi oleh responden.

2. Data Sekunder

Data sekunder adalah data yang dapat diperoleh melalui berbagai sumber penelitian yang ada, maupun data yang telah dihimpun atau telah ditulis oleh pihak lain. Sumber data sekunder berasal dari berbagai sumber misalnya dari internet, buku, jurnal, perpustakaan umum, website, ataupun lembaga pendidikan yang mengkhususkan diri untuk menyajikan data sekunder.³⁹ Data sekunder dalam penelitian ini adalah data yang mencakup tentang:

- a) Keadaan umum lokasi penelitian
- b) Profil lokasi penelitian

Data sekunder ini dapat diperoleh dari internet/website dan pihak terkait.

H. Teknik Pengumpulan Data

1. Kuesioner

Metode kuesioner adalah sekumpulan atau daftar pertanyaan yang telah disusun secara sistematis, untuk kemudian disebarakan lalu diisi oleh responden. Setelah diisi data dikumpulkan atau dikembalikan kepada peneliti untuk kemudian diolah lebih lanjut.⁴⁰ Metode kuesioner merupakan salah satu teknik pengumpulan data dengan memberikan

³⁹ Ibid.

⁴⁰ Sugiyono, *Metode Penelitian Kuantitatif Dan Kualitatif Dan R&D* (Bandung: Alfabeta, 2008).

atau menyebarkan daftar pertanyaan kepada responden dengan harapan memberikan respons atas daftar pertanyaan tersebut.⁴¹

Kuesioner yang digunakan dalam penelitian ini adalah kuesioner tertutup. Kuesioner tertutup adalah daftar pertanyaan yang dibuat dan disebarkan kepada responden untuk kemudian diisi dengan memberikan pilihan jawaban yang relevan kepada responden.

2. Studi Pustaka

Studi pustaka merupakan salah satu teknik pengumpulan data dengan mengutip melalui sumber tertulis yang sesuai dengan pokok permasalahan pada penelitian untuk dapat digunakan sebagai landasan teori penelitian untuk melengkapi data yang dibutuhkan.

I. Teknik Analisis Data

Analisis data merupakan aktivitas yang dilakukan setelah semua data yang diperlukan terpenuhi untuk kemudian diolah guna mencari jawaban dari pokok permasalahan penelitian dan menarik kesimpulan dari suatu penelitian. Disini peneliti menggunakan uji asumsi klasik dengan model regresi linear berganda untuk mengetahui pengaruh variabel bebas terhadap variabel terikat dari tiga variabel X yaitu Lokasi (X1), Biaya Sewa (X2) dan Lama Usaha (X3) terhadap Variabel Pendapatan pedagang sebagai variabel Y dengan bantuan program aplikasi SPSS 26.

⁴¹ Juliansyah Noor, *Metodologi Penelitian* (Jakarta: Kencana Prenada Media Group, 2010).

1. Analisis Regresi Linear Berganda

Regresi Linear berganda adalah salah satu teknik analisa statistika dengan melihat bagaimana pengaruh dari beberapa predictor terhadap kriterium. Adapun persamaan regresi linear berganda ialah sebagai berikut:

$$Y = a + b_1X_1 + b_2X_2 + b_3X_3 + e$$

Keterangan :

Y = Pendapatan

a = Konstanta

X1 = Lokasi

X2 = Biaya Sewa

X3 = Lama Usaha

b1 = Koefisien Regresi Variabel Lokasi

b2 = Koefisien Regresi Variabel Biaya Sewa

b3 = Koefisien Regresi Variabel Lama Usaha

e = Error

2. Uji Asumsi Klasik

Dalam uji asumsi klasik yang digunakan pada penelitian ini menggunakan Uji Normalitas, Multikolinearitas, dan Heterokedastisitas.

a. Uji Normalitas

Uji normalitas digunakan untuk menguji variabel X maupun variabel Y mempunyai distribusi normal atau tidak. Hasil distribusi yang baik adalah variabel mempunyai hasil distribusi data normal atau

mendekati normal, hasil normalitas dapat dilihat dari sebaran data pada sumbu diagonal dari grafik. Untuk mengetahui data normal atau tidaknya pada sebaran data, maka dapat dilakukan dengan perhitungan uji statistic Kolmogorof-Smirnov (K-S). dalam uji K-S data dikatakan normal jika nilai signifikans $> 0,05$ sebaliknya jika nilai signifikannya $\leq 0,05$ maka sebaran data dinyatakan tidak normal.⁴²

b. Uji Multikolinearitas

Uji multikolinearitas ditujukan untuk mengetahui suatu korelasi antar variabel yang diuji dalam model regresi linear berganda. Apabila terdapat nilai korelasi yang tinggi antar variabel-variabel independen, maka hubungan antar variabel independen dan dependen menjadi terganggu. Uji multikolinearitas digunakan untuk menghindari penarikan kesimpulan yang tidak tepat pada uji parsial dari variabel-variabel bebas terhadap variabel terikat yang telah diuji. Hasil model regresi yang baik tidak terdapat korelasi yang terjadi antara variabel bebas.⁴³ Uji multikolinearitas dapat dilakukan dengan melihat *VIF* (*Variance Inflation Factors*) dan nilai *tolerance*, dengan melihat nilai *Tolerance* :

- 1) Tidak terjadi multikolinearitas, jika nilai *tolerance* lebih besar 0,10
- 2) Terjadi multikolinearitas, jika nilai *tolerance* $\leq 0,10$

Dengan melihat nilai *VIF* (*Variance Inflation Factors*):

⁴² Ali Muhson, *Modul Pelatihan SPSS* (Yogyakarta: Diktat UNY, 2012).

⁴³ Ibid.

1) Tidak terjadi multikolinearitas, jika nilai VIF < 10,00

2) Terjadi multikolinearitas, jika nilai VIF $\geq 10,00$

c. Uji Heterokedastisitas

Uji heterokedastisitas dilakukan untuk melihat ketidaksamaan variansi yang terjadi pada model regresi melalui satu pengamatan residual ke pengamatan lainnya. Uji heterokedastisitas dapat dilakukan menggunakan uji *Spearman's rho*, dimana jika nilai taraf signifikan < 0,05 maka terjadi heterokedastisitas, namun jika sebaliknya nilai taraf signifikan $\geq 0,05$ maka tidak terjadi heterokedastisitas.⁴⁴

3. Uji Hipotesis

Data yang telah dikumpulkan selanjutnya akan dianalisis menggunakan analisis regresi. Analisis regresi digunakan untuk menguji hipotesis pengaruh lokasi, biaya sewa dan lama usaha secara parsial dan simultan terhadap pendapatan pedagang Sentra Wisata Kuliner Wilayah Surabaya Timur. Berikut langkah-langkah analisis regresi berganda:

a. Koefisien Determinasi (Uji R²)

Koefisien determinasi dilakukan untuk mengukur bagaimana kemampuan model dalam menjelaskan variasi variabel terikat. Nilai koefisien determinasi adalah antara nol dan satu ($0 \leq R^2 \leq 1$). Semakin besar nilai R² (mendekati 1) maka hasil estimasi akan mendekati sebenarnya.

b. Uji Parsial (Uji t)

⁴⁴ Ibid.

Uji t bertujuan untuk mengetahui seberapa besar signifikan pengaruh dari variabel bebas terhadap variabel terikat secara individual (parsial), dengan menganggap variabel lain adalah konstanta. Jika nilai taraf signifikan $\leq 0,05$ maka H_0 ditolak, artinya variabel bebas(X) berpengaruh secara signifikan terhadap variabel terikat(Y) secara parsial, sedangkan jika nilai taraf signifikan $> 0,05$ maka H_0 diterima, artinya variabel bebas(X) tidak berpengaruh signifikan secara parsial terhadap variabel terikat(Y).

c. Uji Simultan (Uji F)

Uji F bertujuan untuk mengetahui apakah variabel bebas (X) diuji secara bersama-sama (simultan) berpengaruh terhadap variabel terikat (Y). Uji F digunakan untuk mengetahui seberapa besar perubahan nilai dari variabel terikat yang dapat dijelaskan oleh semua perubahan nilai dari variabel bebas. Uji F dapat dilihat dengan membandingkan nilai pada F_{hitung} jika nilai taraf signifikan $\leq 0,05$ maka H_0 ditolak, artinya variabel bebas berpengaruh signifikan secara simultan terhadap variabel terikat, sedangkan jika nilai taraf signifikan $> 0,05$ maka H_0 diterima, artinya variabel bebas tidak berpengaruh signifikan secara simultan terhadap variabel terikat.⁴⁵

⁴⁵ Ibid.

BAB IV

HASIL PENELITIAN

A. Deskripsi Umum Objek Penelitian

1. Letak Geografis Objek Penelitian

Penelitian ini mengambil lokasi di Sentra Wisata Kuliner yang tersebar di Wilayah Surabaya Timur. Wilayah Surabaya Timur sendiri merupakan kawasan wilayah sisi Timur kota Surabaya memiliki jumlah penduduk kurang lebih 833 Ribu jiwa dan memiliki luas wilayah kurang lebih 91,18 km² yang mencakup 7 Kecamatan yakni Kecamatan Gubeng, Gunung Anyar, Sukolilo, Tambaksari, Mulyorejo, Rungkut dan Tenggilis Mejoyo dengan total penduduk di Wilayah Surabaya Timur.

Adapun batas-batas wilayah Surabaya Timur sendiri meliputi:

Sebelah Utara : Kecamatan Bulak, Kecamatan Kenjeran dan
Kecamatan Simokerto

Sebelah Timur : Selat Madura

Sebelah Selatan : Kecamatan Waru Kabupaten Sidoarjo

Sebelah Barat : Kecamatan Genteng, Kecamatan Tegalsari,
Kecamatan Wonokromo dan Kecamatan Gayungan

Berikut tabel sebaran jumlah penduduk dan luas wilayah di kecamatan yang tersebar di wilayah Surabaya Timur

Tabel 4. 1 Jumlah Penduduk dan Luas Wilayah Surabaya Timur Tahun 2020

Kecamatan	Jumlah Penduduk (Jiwa)	Luas (km ²)
Gubeng	143.874	7,99
Gunung Anyar	60.505	9,71
Sukolilo	116.915	23,68
Tambaksari	239.272	8,99
Mulyorejo	91.339	14,21
Rungkut	121.247	21,08
Tenggilis Mejoyo	60.274	5,52
Total	833.426	91,18

Sumber : Data BPS Kota Surabaya

2. Karakteristik Responden

a. Umur

Pedagang Sentra Wisata Kuliner di Wilayah Surabaya Timur berkisar antara 23 Tahun – 53 Tahun. Umumnya umur produktifitas seseorang antara 20 tahun hingga 40 tahun, umur tersebut dianggap produktif karena pada umur tersebut seseorang dinilai memiliki kematangan skill dan mampu bekerja serta dapat menghasilkan sesuatu. Sedangkan umur dibawah 20 rata rata individu belum memiliki kematangan skill dan masih dalam proses pendidikan. Begitu juga umur diatas 40 memiliki penurunan produktifitas akibat dari bertambahnya umur mengakibatkan berkurangnya kemampuan secara fisik.

Tabel 4. 2 Umur Responden Pedagang Sentra Wisata Kuliner di Wilayah Surabaya Timur

Umur	Jumlah Responden	Persentase
20-30	15	25%
31-40	23	38%
41-50	20	33%
51-60	2	3%
Total	60	100%

Sumber : Pengolahan data Primer

Dalam tabel 4.2 menunjukkan bahwa umur responden pada penelitian ini paling banyak di rentang 31-40 tahun dengan jumlah 23 responden dan persentase sebesar 38% dan yang paling sedikit rentang umur 51-60 tahun dengan jumlah 2 responden dan persentase sebesar 3%.

b. Jenis Kelamin

Dalam kegiatan sektor informal sendiri tidak membedakan jenis kelamin dan jenis kelamin tidak banyak mempengaruhi sebuah kegiatan berwirausaha, siapapun bisa masuk dan terjun di dunia usaha baik laki laki maupun perempuan. Adapun sebaran data jenis kelamin pada penelitian ini adalah sebagai berikut.

Tabel 4. 3 Jenis Kelamin Pedagang Sentra Wisata Kuliner di Wilayah Surabaya Timur

Jenis Kelamin	Jumlah Responden	Persentase
Laki-Laki	26	43%
Perempuan	34	57%
Total	60	100%

Sumber : Pengolahan data Primer

Dalam tabel 4.3 terlihat bahwa jenis kelamin laki-laki dan perempuan memiliki selisih yang tidak begitu banyak, jenis kelamin perempuan lebih banyak dibandingkan laki-laki, yakni berjumlah 34 responden perempuan dengan persentase 57% dan 26 responden laki laki dengan persentase 43%.

c. Tingkat Pendidikan

Walaupun dalam kegiatan sektor informal tidak melihat tingkat pendidikan seseorang, karena siapapun bisa terjun dalam sektor

tersebut. Akan tetapi tidak dipungkiri bahwa tingkat pendidikan sendiri juga memiliki banyak peranan dalam kegiatan berwirausaha, dengan tingkat pendidikan yang baik maka seseorang memiliki perencanaan dan pengambilan keputusan yang lebih baik bagi usaha nya. Dalam penelitian ini tingkat pendidikan SMA/SMK merupakan yang paling dominan dengan jumlah 41 responden dan persentase sebesar 68%. Adapun sebaran data tingkat pendidikan pada penelitian ini adalah sebagai berikut.

Tabel 4. 4 Tingkat pendidikan Pedagang Sentra Wisata Kuliner di Wilayah Surabaya Timur

Tingkat Pendidikan	Jumlah Responden	Persentase
SD	10	17%
SMP	4	7%
SMA/SMK	41	68%
Diploma	2	3%
Sarjana	3	5%
Total	60	100%

Sumber : Pengolahan data Primer

3. Data Hasil Penelitian

Faktor-faktor yang mempengaruhi pendapatan pedagang Sentra Wisata Kuliner di Wilayah Surabaya Timur

a. Lokasi

Lokasi merupakan peranan penting untuk seorang pedagang memutuskan tempat yang strategis bagi usahanya. Semakin strategis sebuah lokasi berdagang maka eksistensi usaha akan lebih baik karena lokasi yang strategis lebih mudah menarik para konsumen. Pada variabel lokasi dalam penelitian ini peneliti

menggunakan 4 indikator yang mempengaruhi pemilihan lokasi yaitu aksesibilitas, visibilitas, parkir dan tempat/kondisi lokasi. Peneliti menggunakan skala likert 1-5 dimana jawaban dari responden dijelaskan secara rinci sebagai berikut.

SS = Sangat Setuju memiliki nilai 5

S = Setuju memiliki nilai 4

KS = Kurang Setuju memiliki nilai 3

TS = Tidak Setuju memiliki nilai 2

STS = Sangat Tidak Setuju memiliki nilai 1

Dalam pilihan jawaban tersebut semakin tinggi nilai jawaban maka asumsi nya lokasi usaha semakin strategis begitu sebaliknya.

Tabel 4. 5 Indikator aksesibilitas

Pertanyaan	SS	S	KS	TS	STS	Jumlah
Lokasi Sentra berada di Pusat Keramaian	18	27	13	2	0	60
%	30%	45%	22%	3%	0%	100%

Sumber : Pengolahan data Primer

Pada tabel 4.5 indikator aksesibilitas dengan pertanyaan apakah lokasi sentra berada di pusat keramaian, 27 responden menjawab setuju dengan persentase 45% jawaban setuju dan sisanya 18 responden sangat setuju, 13 responden kurang setuju dan 2 responden tidak setuju.

Tabel 4. 6 Indikator Visibilitas

Pertanyaan	SS	S	KS	TS	STS	Jumlah
Lokasi Mudah dicapai dengan Angkutan Umum	11	24	22	3	0	60
%	18%	40%	37%	5%	0%	100%

Sumber : Pengolahan data Primer

Pada tabel 4.6 indikator Visibilitas dengan pertanyaan apakah lokasi mudah dicapai dengan angkutan umum, 24 responden menjawab setuju dengan persentase 40% dan sisanya 22 responden kurang setuju, 11 responden sangat setuju dan 3 responden tidak setuju.

Tabel 4. 7 Indikator Tempat Parkir

Pertanyaan	SS	S	KS	TS	STS	Jumlah
Tersedia Parkiran Yang Luas	17	28	15	0	0	60
%	28%	47%	25%	0%	0%	100%

Sumber : Pengolahan data Primer

Pada tabel 4.7 indikator tempat parkir dengan pertanyaan apakah tersedia parkir yang luas, 28 responden menjawab setuju dengan persentase jawaban 47% sisanya 17 jawaban sangat setuju dan 15 kurang setuju.

Tabel 4. 8 Indikator Tempat/Kondisi Lokasi

Pertanyaan	SS	S	KS	TS	STS	Jumlah
Lokasi Sentra ramai pengunjung	6	27	23	4	0	60
%	10%	45%	38%	7%	0%	100%

Sumber : Pengolahan data Primer

Pada tabel 4.8 indikator tempat/kondisi lokasi dengan pertanyaan apakah lokasi sentra ramai pengunjung, 27 responden menjawab setuju dengan persentase jawaban 45% sisanya 23 jawaban kurang setuju, 6 jawaban sangat setuju dan 4 jawaban tidak setuju.

b. Biaya Sewa

Pada variabel biaya sewa peneliti ingin melihat seberapa besar biaya sewa yang dikeluarkan pedagang apakah terjangkau atau tidak dengan asumsi semakin rendah biaya sewa maka semakin terjangkau. Dengan menggunakan perhitungan skala likert 1-5 maka semakin rendah biaya sewa maka nilai skala semakin besar begitu juga sebaliknya semakin tinggi biaya sewa maka nilai skala semakin kecil.

Tabel 4. 9 Biaya Sewa Pedagang Sentra Wisata Kuliner di Wilayah Surabaya Timur

Biaya Sewa	Jumlah Responden	Presentase
< 70.000	9	15%
70.000 – 90.000	17	28%
90.000 – 120.000	30	50%
120.000 – 150.000	4	7%
> 150.000	0	0%
Total	60	100%

Sumber : Pengolahan data Primer

Pada tabel 4.9 biaya sewa didominasi di angka antara 90 ribu – 120 ribu per bulan dengan jawaban 30 responden atau sebesar 50% lalu 9 responden kurang dari 70 ribu, 17 responden antara 70 ribu – 90 ribu dan 4 responden 120 ribu – 150 ribu.

c. Lama Usaha

Pada variabel lama usaha peneliti ingin melihat seberapa lama usaha para pedagang sentra wisata kuliner di wilayah Surabaya Timur dengan asumsi semakin lama usaha seorang pedagang akan menambah pengalamannya dan memberikan keputusan yang lebih baik bagi usahanya. Disini pengukuran lama usaha menggunakan skala likert 1-5 dimana semakin tinggi waktu lama usaha dijalankan maka nilai skalanya semakin besar begitu juga sebaliknya semakin kecil waktu lama usaha dijalankan maka nilai skalanya semakin kecil.

Tabel 4. 10 Lama Usaha Pedagang Sentra Wisata Kuliner di Wilayah Surabaya Timur

Lama Usaha	Jumlah Responden	Persentase
< 1 Tahun	0	0%
1-2 Tahun	6	10%
2-3 Tahun	18	30%
3-5 Tahun	22	37%
>5 Tahun	14	23%
Total	60	100%

Sumber : Pengolahan data Primer

Pada tabel 4.10 terlihat bahwa dominasi lama usaha berada diangka 3-5 tahun dengan jumlah 22 responden atau sebesar 37% sedangkan sisanya 18 responden lama usahanya 2-3 tahun, 14 responden lebih dari 5 tahun dan 6 responden 1-2 tahun.

B. Analisis Data Penelitian

1. Uji Validitas dan Reliabilitas

a. Uji Validitas

Tabel 4. 11 Uji Validitas

No.	Variabel	R Hitung	R Tabel	Keterangan
1.	Lokasi	0,867	0,254	Valid
2.	Biaya Sewa	0,440	0,254	Valid
3.	Lama Usaha	0,703	0,254	Valid
4.	Pendapatan	0,790	0,254	Valid

Sumber : Pengolahan data SPSS

Pada tabel 4.11 output dari uji validitas yang diolah melalui program aplikasi SPSS terlihat bahwa uji validitas dari variabel lokasi (X1) memiliki R Hitung 0,867, variabel biaya sewa (X2) memiliki R hitung 0,440, variabel lama usaha (X3) memiliki R hitung 0,703 dan variabel pendapatan (Y) memiliki R hitung 0,790 dengan R tabel sebesar 0,254 yang didapatkan dari jumlah sampel (N) sebesar 60 sampel dengan taraf signifikansi 5% atau 0,05. Dari hasil tersebut uji validitas dikatakan valid jika R hitung > R tabel maka indikator dari kuesioner dikatakan valid. Melihat tabel 4.11 bahwa keseluruhan variabel memiliki R hitung lebih besar dari R tabel maka indikator dari kuesioner penelitian ini dinyatakan valid.

b. Uji Reliabilitas

Tabel 4. 12 Uji Reliabilitas

<i>Cronbach's Alpha</i>	<i>N of Items</i>	R tabel
,609	4	0,254

Sumber : Pengolahan data SPSS

Dari tabel 4.12 uji reliabilitas menggunakan program aplikasi SPSS terlihat bahwa nilai *Cronbach's Alpha* sebesar 0,609. Sebuah kuesioner dapat dikatakan reliabel jika nilai koefisien lebih besar dari taraf signifikansi 60% atau 0,6 atau R hitung lebih besar dari R tabel maka kuesioner dikatakan reliabel. Dari hasil tabel 4.12 nilai koefisien *Cronbach's Alpha* sebesar 0,609 lebih besar dari 0,6 dan R hitung $0,609 > R \text{ tabel } 0,254$ maka indikator dari kuesioner penelitian ini dinyatakan reliabel.

2. Uji Asumsi Klasik

a. Uji Normalitas

Tabel 4. 13 Uji Normalitas

<i>Asymp. Sig. (2-tailed)</i>	Taraf Signifikansi	Keterangan
0,200 ^{c.d}	0,05	Data terdistribusi normal

Sumber : Pengolahan data SPSS

Pada tabel 4.13 uji normalitas dengan menggunakan uji statistik *Kolmogorof-Smirnov (K-S)* menggunakan program aplikasi SPSS, dalam uji K-S data dikatakan normal jika nilai signifikansi $> 0,05$ sebaliknya jika nilai signifikansi $< 0,05$ maka data dinyatakan tidak

normal. Berdasarkan tabel 4.13 nilai signifikan $0,200 > 0,05$ maka data pada penelitian ini terdistribusi normal.

b. Uji Multikolinearitas

Tabel 4. 14 Uji Multikolinearitas

No.	Variabel	<i>Tolerance</i>	VIF	Keterangan
1.	Lokasi	0,841	1,189	Tidak terjadi Multikolinearitas
2.	Biaya Sewa	0,854	1,171	Tidak terjadi Multikolinearitas
3.	Lama Usaha	0,727	1,376	Tidak terjadi Multikolinearitas

Sumber : Pengolahan data SPSS

Hasil model regresi yang baik tidak terdapat korelasi yang terjadi antara variabel bebas. Uji multikolinearitas dapat dilakukan dengan melihat VIF (*Variance Inflation Factors*) dan nilai *tolerance*. Jika nilai $VIF < 10,00$ maka tidak terjadi multikolinearitas begitu juga sebaliknya dan jika nilai *tolerance* lebih besar 0,10 maka tidak terjadi multikolinearitas begitu juga sebaliknya.

Berdasarkan tabel 4.14 uji multikolinearitas menggunakan program aplikasi SPSS diperoleh hasil variabel lokasi (X1) memiliki nilai *tolerance* sebesar 0,841 dan VIF sebesar 1,189, variabel biaya sewa (X2) memiliki nilai *tolerance* sebesar 0,854 dan VIF sebesar 1,171 dan variabel lama usaha (X3) memiliki nilai *tolerance* sebesar 0,727 dan VIF sebesar 1,376. Berdasarkan hasil tersebut seluruh variabel memiliki nilai VIF kurang dari 10,00 dan nilai

tolerance lebih besar dari 0,10 maka data penelitian dinyatakan tidak terjadi multikolinearitas.

c. Uji Heterokedastisitas

Tabel 4. 15 Uji Heterokedastisitas

No.	Variabel	Sig. (2-tailed)	Taraf Signifikansi	Keterangan
1.	Lokasi	0,621	0,05	Tidak terjadi heterokedastisitas
2.	Biaya Sewa	0,748	0,05	Tidak terjadi heterokedastisitas
3.	Lama Usaha	0,889	0,05	Tidak terjadi heterokedastisitas

Sumber : Pengolahan data SPSS

Pada penelitian ini menggunakan uji heterokedastisitas uji *Spearman's rho*, dimana jika nilai taraf signifikansi $> 0,05$ maka tidak terjadi eterokedastisitas begitu juga sebaliknya. Pada tabel 4.15 uji heterokedastisitas menggunakan uji *Spearman's rho* melalui program aplikasi SPSS terlihat bahwa variabel lokasi (X1) memiliki nilai signifikansi 0,621, variabel biaya sewa (X2) memiliki nilai signifikansi 0,748 dan variabel lama usaha (X3) memiliki nilai 0,889. Berdasarkan hasil terebut nilai signifikansi seluruh variabel $> 0,05$ yang artinya data penelittian ini tidak terdapat heterokedastisitas.

3. Uji Regresi Linear Berganda

Dari hasil pengujian melalui program aplikasi SPSS di dapatkan hasil dari regresi berganda dari penelitian ini adalah sebagai berikut.

Tabel 4. 16 Uji Regresi Linear Berganda

No.	Variabel	B
1.	<i>Constant</i>	-1,060
2.	Lokasi	0,2
3.	Biaya Sewa	0,135
4.	Lama Usaha	0,231

Sumber : Pengolahan data SPSS

Berdasarkan tabel 4.16 diatas, maka persamaan analisis regresi linier berganda adalah sebagai berikut.

$$Y = -1,060 + 0,2 X_1 + 0,135 X_2 + 0,231 X_3$$

Dengan keterangan

Y = Pendapatan pedagang

X₁ = Lokasi

X₂ = Biaya Sewa

X₃ = Lama Usaha

Hasil dari persamaaan ini dapat disimpulkan bahwa:

- a. Nilai konstanta β_0 sebesar -1,060. Jika untuk variabel lokasi, biaya sewa dan lama usaha konstan atau $X = 0$, maka pendapatan pedagang Sentra Wisata Kuliner di Wilayah Surabaya Timur yaitu sebesar -1,060
- b. Nilai koefisien $\beta_1 = 0,2$. Artinya setiap kontribusi yang diberikan oleh lokasi artinya lokasi semakin strategis maka akan menyebabkan peningkatan pendapatan pedagang Sentra Wisata Kuliner di Wilayah Surabaya Timur sebesar 0,2 atau sebesar 20% dengan asumsi bahwa faktor-faktor lainnya tetap.

- c. Diketahui β_2 biaya sewa yaitu sebesar 0,135. Artinya untuk setiap kontribusi yang diberikan oleh biaya sewa artinya biaya sewa semakin terjangkau maka akan mengakibatkan kenaikan pendapatan pedagang Sentra Wisata Kuliner di Wilayah Surabaya Timur sebesar 0,135 atau 13,5% dengan asumsi faktor-faktor lainnya tetap.
- d. Diketahui β_3 lama usaha yaitu sebesar 0,231. Artinya untuk setiap kontribusi yang diberikan oleh lama usaha artinya semakin berpengalamannya seorang pedagang, maka akan mengakibatkan kenaikan pendapatan sebesar 0,231 atau sebesar 23,1% dengan asumsi faktor-faktor lainnya tetap juga.

4. Uji Hipotesis

- a. Koefisien Determinasi (Uji R²)

Tabel 4. 17 Koefisien Determinasi (Uji R²)

R	R Square
0,667 ^a	0,445

Sumber : Pengolahan data SPSS

Berdasarkan tabel 4.17 nilai koefisien determinasi atau *R square* didapatkan sebesar 0,445 artinya 44,5% dari variasi lokasi, biaya sewa dan lama usaha mampu menjelaskan pendapatan pedagang, sedangkan sisanya sebesar 55,5% dijelaskan oleh variabel-variabel yang tidak diteliti. Dengan kata lain masih terdapat beberapa input

dari pendapatan pedagang seperti modal, promosi, inovasi, teknologi digital maupun variabel lainnya yang dapat menjelaskan variasi pendapatan pedagang Sentra Wisata Kuliner di Wilayah Surabaya Timur.

b. Uji Parsial (Uji t)

Tabel 4. 18 Uji Parsial (Uji t)

No.	Variabel	t hitung	Sig.	t tabel
1.	Lokasi	4,515	0,000	0,2000
2.	Biaya Sewa	1,187	0,240	0,2000
3.	Lama Usaha	2,103	0,040	0,2000

Sumber : Pengolahan data SPSS

Hasil dari uji parsial (uji t) pada tabel 4.18 menggunakan program aplikasi SPSS terlihat bahwa variabel lokasi (X1) memiliki nilai t sebesar 4,515 dan signifikansi 0,000, variabel biaya sewa (X2) memiliki nilai t sebesar 1,187 dan signifikansi 0,240 dan variabel lama usaha (X3) memiliki nilai t sebesar 2,103 dan signifikansi 0,040. Uji parsial (uji t) dikatakan berpengaruh jika nilai taraf signifikansi $< 0,05$ begitu juga sebaliknya atau nilai t hitung $> t$ tabel. Melihat dari hasil tabel 4.18 variabel lokasi dan lama usaha memiliki nilai $< 0,05$ dan t tabel pada penelitian ini dengan menggunakan $N = 60$ sehingga t hitung lokasi dan lama usaha $> 0,2000$ maka H_0 ditolak dan H_1 diterima yang artinya variabel lokasi dan lama usaha berpengaruh terhadap pendapatan pedagang

Sentra Wisata Kuliner di Wilayah Surabaya Timur. Sedangkan variabel biaya sewa sebesar $0,240 > 0,05$ dan t hitung $1,187 < 0,2000$ maka H_0 diterima dan H_1 ditolak yang artinya variabel biaya sewa tidak berpengaruh terhadap pendapatan pedagang Sentra Wisata Kuliner di Wilayah Surabaya Timur.

c. Uji Simultan (Uji F)

Tabel 4. 19 Uji Simultan (Uji F)

Model	F	Sig.	F table
Regression	14,945	0,000 ^b	3,159

Sumber : Pengolahan data SPSS

Pada tabel 4.19 hasil uji F melalui program aplikasi SPSS didapatkan nilai F sebesar 14,945 dan nilai signifikansi 0,000. Hasil uji F dinyatakan berpengaruh jika nilai signifikansi $< 0,05$ atau F hitung $> F$ tabel. Berdasarkan tabel 4.18 nilai signifikansi $0,000 < 0,05$ ataupun nilai F hitung $14,945 > F$ tabel 3,159 maka secara simultan variabel lokasi (X_1), biaya sewa (X_2) dan lama usaha (X_3) berpengaruh terhadap variabel pendapatan (Y) pedagang Sentra Wisata Kuliner di Wilayah Surabaya Timur.

BAB V

PEMBAHASAN

A. Pengaruh Lokasi Terhadap Pendapatan Pedagang

Lokasi memiliki peranan penting dalam kegiatan berdagang, pedagang akan memutuskan untuk berjualan di lokasi yang lebih strategis. Pada variabel lokasi dalam penelitian ini peneliti menggunakan 4 indikator yang mempengaruhi pemilihan lokasi yaitu aksesibilitas, visibilitas, parkir dan tempat/kondisi lokasi dengan jumlah 60 responden.

Indikator aksesibilitas dengan pertanyaan apakah lokasi sentra berada di pusat keramaian, 27 responden menjawab setuju dengan persentase 45%, indikator visibilitas dengan pertanyaan apakah lokasi mudah dicapai dengan angkutan umum, 24 responden menjawab setuju dengan persentase 40%, indikator tempat parkir dengan pertanyaan apakah tersedia parkir yang luas, 28 responden menjawab setuju dengan persentase jawaban 47%, indikator tempat/kondisi lokasi dengan pertanyaan apakah lokasi sentra ramai pengunjung, 27 responden menjawab setuju dengan persentase jawaban 45%.

Hasil pengujian statistik yang telah dilakukan menunjukkan bahwa uji parsial (uji t) dari variabel lokasi (X1) memiliki nilai signifikansi $0,000 < 0,05$ maka H_0 ditolak dan H_1 diterima yang artinya variabel lokasi (X1) memiliki pengaruh terhadap variabel pendapatan (Y). Nilai koefisien β_1 atau variabel lokasi (X1) = 0,2. Artinya setiap kontribusi yang diberikan oleh

lokasi artinya lokasi semakin strategis maka akan menyebabkan peningkatan pendapatan pedagang Sentra Wisata Kuliner di Wilayah Surabaya Timur sebesar 0,2 atau sebesar 20% dengan asumsi bahwa faktor-faktor lainnya tetap. Hasil tersebut juga sejalan dengan penelitian yang dilakukan oleh Nidya Calista yang hasil pengujiannya memiliki pengaruh positif dan signifikan sebesar 21,2%. Seperti yang diketahui bahwa indikator yang mempengaruhi pemilihan lokasi yakni aksesibilitas, visibilitas, parkir dan kondisi lokasi mempengaruhi strategisnya lokasi. Mengingat lokasi sentra di Wilayah Surabaya Timur khususnya yang berdekatan dengan Jalan Lingkar Dalam Timur (JLDT) atau dikenal dengan MERR memiliki mobilitas yang tinggi seperti pada Sentra Wisata Kuliner Deles MERR, Sentra Wisata Kuliner Convention Hall serta Sentra Wisata Kuliner Klampis Ngasem. Juga beberapa lokasi Sentra yang berada di kawasan wisata seperti di kebun bibit wonorejo terdapat Sentra Wisata Kuliner Wonorejo, taman hutan raya bratang terdapat Sentra Wisata Kuliner RMI.

Hal tersebut serupa dengan faktor-faktor yang mempengaruhi pemilihan lokasi yaitu

1. aksesibilitas, lokasi yang mudah diakses karena dekat dengan jalan raya MERR dan kondisi wilayah tersebut begitu ramai ataupun dekat tempat wisata yang aksesnya mudah dijangkau pengunjung.
2. Visibilitas, lokasi mudah terlihat karena letak SWK secara langsung di dekat jalan besar tidak masuk gang kecil atau perkampungan begitu juga dengan SWK yang berada di area wisata.

3. Tempat Parkir, kondisi SWK memiliki tempat parkir yang mencukupi, walaupun dekat dengan jalan raya dimana lahan parkir biasanya terbatas tetapi fasilitas tempat parkir memadai ditambah dengan adanya fasilitas tempat parkir umum yang dikelola oleh pemerintah kota Surabaya seperti Tempat Parkir Arif Rahman Hakim yang dekat dengan SWK Deles, Klampis Ngasem, Convention Hall begitu juga di kawasan wisata seperti Kebun Bibit Wonorejo dan Hutan Raya Bratang yang memiliki lahan parkir yang luas.
4. Kondisi Lingkungan, Kondisi lingkungan yang ramai dengan masyarakat karena letak lokasi yang strategis serta produknya merupakan makanan yang merupakan kebutuhan masyarakat sehingga dapat diterima dengan baik oleh masyarakat atau konsumen.

B. Pengaruh Biaya Sewa Terhadap Pendapatan Pedagang

Terjangkaunya biaya sewa mempengaruhi seorang pedagang untuk berjualan, biaya sewa yang terjangkau akan menarik para pedagang untuk berjualan di area tersebut. Pada variabel biaya sewa dalam penelitian ini peneliti menggunakan rentang biaya < 70 ribu hingga > 150 ribu dengan jumlah 60 responden yang diteliti dan didapatkan hasil bahwa biaya sewa didominasi di angka antara 90 ribu – 120 ribu per bulan dengan jawaban 30 responden atau sebesar 50%.

Hasil pengujian statistik yang telah dilakukan menunjukkan bahwa uji parsial (uji t) dari variabel biaya sewa nilai signifikansinya sebesar 0,240 >

0,05 maka H_0 diterima dan H_1 ditolak yang artinya variabel biaya sewa (X_2) tidak memiliki pengaruh terhadap variabel pendapatan (Y). Diketahui β_2 biaya sewa yaitu sebesar 0,135. Artinya untuk setiap kontribusi yang diberikan oleh biaya sewa maka akan mengakibatkan kenaikan pendapatan pedagang Sentra Wisata Kuliner di Wilayah Surabaya Timur sebesar 0,135 atau sebesar 13,5% dengan asumsi faktor-faktor lainnya tetap begitu juga sebaliknya.

Hasil tersebut sejalan dengan penelitian yang dilakukan oleh Eva Nurroidah yang hasil pengujiannya menyatakan bahwa biaya sewa berpengaruh negatif sehingga tidak terdapat pengaruh dari biaya sewa terhadap pendapatan. Hal tersebut juga serupa dengan penelitian Nining Putri Astuti dimana biaya sewa dan retribusi tidak berpengaruh secara positif terhadap pendapatan pedagang tetapi faktor yang mempengaruhi ialah jumlah pengunjung kios dan lokasi stand.

Biaya sewa para pedagang Sentra Wisata Kuliner di Wilayah Surabaya Timur relatif terjangkau jika dibandingkan dengan usaha serupa di luar sana yang membutuhkan tempat sewa. Sedangkan faktor yang paling dominan mempengaruhi pendapatan ialah pengunjung SWK dan letak lokasi SWK dimana beberapa SWK terletak di tempat wisata juga di dekat pusat keramaian akan tetapi biaya sewa yang diterapkan juga masih relatif rendah yakni rata-rata sekitar 90 ribu – 120 ribu per bulannya. Dengan rata-rata biaya sewa para pedagang memiliki nilai yang sama yaitu sekitar 90-120 Ribu sehingga terdapat faktor lain yang lebih mempengaruhi yakni jumlah

pengunjung sentra serta letak sentra yang strategis. Karena beberapa SWK terutama di area wisata volume peningkatan pengunjung di akhir pekan akan lebih banyak begitu juga SWK yang terletak dekat dengan kawasan perkantoran maka volume peningkatan pengunjung akan lebih ramai ketika waktu istirahat atau makan siang.

C. Pengaruh Lama Usaha Terhadap Pendapatan Pedagang

Semakin lama usaha seorang pedagang akan menambah pengalamannya dengan semakin bertambahnya pengalaman akan memberikan keputusan yang lebih baik bagi usahanya. Variabel lama usaha pada penelitian ini menggunakan rentang lama usaha < 1 tahun hingga > 5 tahun dengan menggunakan skala likert 1-5. Semakin lama usaha yang dijalankan maka semakin tinggi nilainya begitu juga sebaliknya. Hasil penelitian yang didapatkan dari 60 responden yang diteliti pada variabel lama usaha didominasi diangka 3-5 tahun dengan jumlah 22 responden atau sebesar 37%..

Hasil pengujian statistik yang telah dilakukan menunjukkan uji parsial (uji t) dari variabel lama usaha (X3) memiliki nilai signifikansi $0,040 < 0,05$ maka H_0 ditolak dan H_1 diterima yang artinya variabel lama usaha (X3) berpengaruh terhadap variabel pendapatan (Y). Diketahui β_3 lama usaha yaitu sebesar 0,231. Artinya untuk setiap kontribusi yang diberikan oleh lama usaha, maka akan mengakibatkan kenaikan pendapatan sebesar 0,231

atau sebesar 23,1% dengan asumsi faktor-faktor lainnya tetap begitu sebaliknya.

Hasil tersebut sejalan dengan penelitian yang dilakukan oleh Junianto yang hasil pengujiannya variabel paling dominan berpengaruh terhadap pendapatan ialah variabel lama usaha sebesar 0,6175, artinya lama usaha memegang peranan penting dalam proses melakukan usaha untuk meningkatkan pendapatan.

Temuan empiris bahwa responden dengan lama usaha di sekitaran 3 tahun keatas mampu mendapatkan pendapatan per hari nya diatas 150 ribu sedangkan responden dengan lama usaha dibawah 2 tahun rata rata pendapatan yang diterimanya kurang dari 100 ribu per hari. Faktor yang mempengaruhi perbedaan tersebut ialah faktor pengalaman usaha dari masing masing pedagang dan pedagang dengan lama usaha yang tinggi sudah mempunyai pelanggan tetap.

Hal tersebut sesuai dengan pendapat yang dikemukakan oleh Butarbutar bahwa lama usaha memiliki keterkaitan dengan lamanya seorang pedagang menekuni bidang usahanya sehingga diduga akan memberikan pengaruh terhadap pendapatan para pedagang. Karena semakin lama waktu seorang pedagang menekuni bidang usahanya maka pedagang mengetahui bagaimana peluang yang ada untuk dapat meningkatkan pendapatannya.⁴⁶

⁴⁶ Butarbutar, "Analisis Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Pendapatan Usaha Industri Makanan Khas Di Kota Tebing Tinggi."

D. Pengaruh Lokasi,Biaya Sewa dan Lama Usaha Terhadap Pendapatan

Berdasarkan data primer (kuesioner) yang telah diolah melalui program aplikasi SPSS. Temuan empiris terkait pengaruh lokasi,biaya sewa dan lama usaha terhadap pendapatan pedagang setelah melakukan uji simultan (uji F) secara bersama-sama variabel lokasi,biaya sewa dan lama usaha memiliki pengaruh terhadap pendapatan pedagang Sentra Wisata Kuliner di Wilayah Surabaya dengan nilai signifikansi $0,000 < 0,05$ ataupun F hitung $14,945 > F$ tabel $3,159$ maka H_0 ditolak dan H_1 diterima yang artinya secara simultan variabel lokasi, biaya sewa dan lama usaha berpengaruh terhadap variabel pendapatan. Variabel yang paling berpengaruh ialah variabel lokasi dengan nilai t hitung $4,515 > 2,000$ t tabel dan variabel lama usaha memiliki nilai t hitung $2,103 > 2,000$ sedangkan variabel biaya sewa tidak memiliki pengaruh terhadap variabel pendapatan karena nilai t hitung $1,187 < 0,2000$ t tabel.

Pendugaan koefisien determinasi atau *R square* didapatkan sebesar $0,445$ artinya $44,5\%$ dari variasi lokasi,biaya sewa dan lama usaha mampu menjelaskan pendapatan pedagang, sedangkan sisanya sebesar $55,5\%$ dijelaskan oleh variabel-variabel yang tidak diteliti.

BAB VI

PENUTUP

A. Kesimpulan

Berdasarkan hasil penelitian dengan pengujian menggunakan program aplikasi SPSS serta pembahasan yang telah diuraikan pada bab-bab sebelumnya tentang pengaruh lokasi, biaya sewa dan lama usaha terhadap pendapatan pedagang di Sentra Wisata Kuliner di Wilayah Surabaya Timur. Dapat ditarik beberapa kesimpulan sebagai berikut:

1. Variabel lokasi dan lama usaha memiliki pengaruh secara parsial terhadap pendapatan pedagang Sentra Wisata Kuliner di Wilayah Surabaya Timur. Variabel biaya sewa secara parsial tidak memiliki pengaruh terhadap pendapatan pedagang Sentra Wisata Kuliner di Wilayah Surabaya Timur.
2. Secara bersama-sama atau simultan variabel lokasi, biaya sewa dan lama usaha berpengaruh terhadap variabel pendapatan dengan variabel yang paling berpengaruh ialah variabel lokasi dengan nilai t hitung $4,515 > 0,2000$ t tabel.

B. Saran

Berdasarkan penelitian yang telah dilakukan, maka peneliti mencoba sedikit memberikan saran dan mungkin bisa menjadi bahan pertimbangan bagi

kemajuan para pedagang serta pelaku usaha ataupun bagi penelitian yang serupa di masa datang, diantaranya:

1. Bagi pelaku usaha dengan adanya penelitian ini diharapkan menambah wawasan serta pengetahuan bahwa lokasi memiliki peranan yang penting bagi sebuah usaha penentuan lokasi yang strategis perlu dipertimbangkan. Begitu juga dengan lama seseorang dalam berwirausaha konsistensi para pelaku usaha untuk menggeluti bidang usahanya untuk terus ditingkatkan agar menambah banyak pengalaman sehingga keputusan-keputusan yang diambil juga lebih baik bagi berkembangnya suatu usaha. Biaya sewa yang rendah juga bukan jaminan untuk seseorang pedagang mendapatkan hasil yang optimal karena perlu dibarengi oleh pengamatan bagaimana kondisi lokasi serta memiliki banyak pengalaman dalam berwirausaha.
2. Bagi penelitian selanjutnya mungkin dapat menambahkan beberapa variabel yang tidak diteliti melihat variasi variabel pada penelitian ini sebesar 45,5% dan masih ada 55,5% yang merupakan variasi variabel yang tidak terdapat pada penelitian ini.

DAFTAR PUSTAKA

- Alfiyana, Fatma dan Ali Imron. "Revitalisasi Sentra Wisata Kuliner." Accessed May 17, 2022. ejournal.unesa.ac.id/index.php/paradigma/article/view/28617/26194.
- Alisjahbana. *Marginalisasi Sektor Informal Perkotaan*. Surabaya: ITS Press, 2006.
- Arikunto, Suharsimi. *Prosedur Penelitian Suatu Pendekatan Praktek*. Jakarta: Rineka Cipta, 2012.
- Astriyanto, Teguh. *Analisis Lokasi Usaha Sector Informal Bidang Perdagangan Dan Jasa Di Lingkungan Kampus Universitas Negeri Semarang Desa Sekaran Kecamatan Gunungpati Kota Semarang*. Semarang, 2010.
- Badudu, Sutan Muhammad Zein. *Kamus Umum Bahasa Indonesia*. Jakarta: Pustaka Sinar Harapan, 2015.
- Basu, Swastha. *Manajemen Penjualan*. Yogyakarta: BPFE Universitas Gadjah Mada, 2014.
- Butarbutar. "Analisis Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Pendapatan Usaha Industri Makanan Khas Di Kota Tebing Tinggi." *Jurnal Fakultas Ekonomi* 4, no. 1 (2017): 619–633.
- Echdar, Saban. *Manajemen Enterpreneurship-Kiat Sukses Menjadi Wirausaha*. Yogyakarta: ANDI, 2013.
- Ghozali, Imam. *Aplikasi Analisis Multivariate Dengan Program IBS SPSS 25*. Semarang: FEB UNDIP, 2018.
- Hermawan, Asep. *Penelitian Bisnis Paradigma Kuantitatif*. Jakarta: Gramedia Media Sarana Indonesia, 2005.
- Indonesia, Kementrian Pariwisata Republik. *Pedoman Pengembangan Wisata*

- Kuliner*. Jakarta: Kementrian Pariwisata, 2019.
- Kasmir. *Marketing Dan Kasus-Kasus Pilihan*. Jakarta: CAPS (Center For Academic Publishing Service), 2006.
- Kuncoro, Mudrajad. *Metode Riset Untuk Bisnis Dan Ekonomi*. Jakarta: Erlangga, 2003.
- Kuswadi. *Pencatatan Keuangan Usaha Dagang Untuk Orang-Orang Awam*. Jakarta: Elex Media Komputindo, 2008.
- Muhson, Ali. *Modul Pelatihan SPSS*. Yogyakarta: Diktat UNY, 2012.
- Mulyadi. *Akuntansi Biaya*. Yogyakarta: UPP STIM YKPN, 2009.
- Noor, Juliansyah. *Metodologi Penelitian*. Jakarta: Kencana Prenada Media Group, 2010.
- Poerwadarminta, W. J. S. *Kamus Umum Bahasa Indonesia*. Jakarta: Balai Pustaka, 2016.
- Simamora, Henry. *Manajemen Sumber Daya Manusia*. Yogyakarta: STIE YKPN, 2006.
- Soehardi. *Esensi Perilaku Organisasional. Edisi Revisi*. Yogyakarta: Bagian Penerbit akultas Ekonomi Sarjanawiyata Tamansiswa, 2016.
- Subri, Mulyadi. *Ekonomi Sumber Daya Manusia Dalam Perspektif Pembangunan*. Jakarta: Rajawali Pers, 2017.
- Sugiyono. *Metode Penelitian Bisnis*. Bandung: Alfabeta, 2008.
- . *Metode Penelitian Kuantitatif Dan Kualitatif Dan R&D*. Bandung: Alfabeta, 2008.
- Sukirno. *Teori Ekonomi Mikro*. Jakarta: PT Radja Grafindo Pratama, 2006.
- Surabaya, Badan Pusat Statistik Kota. “Proyeksi Penduduk Kota Surabaya (Jiwa), 2018-2020.” Accessed May 17, 2022.
surabayakota.bps.go.id/indicator/12/197/1/proyeksi-penduduk-kota-

surabaya.html.

Surabaya, Dinas Koperasi dan Usaha Mikro Kota. “Rencana Kerja Perubahan 2018.” Accessed May 20, 2022. dinkopum.surabaya.go.id.

Surabaya, JDIH Kota. “Peraturan Daerah KOTA SURabaya Nomor 17 Tahun 2003.” Accessed May 18, 2022. jdih.surabaya.go.id/pdfdoc/perda_739.pdf.

Tarigan, Robinson. *Ekonomi Regional*. Jakarta: Bumi Aksara, 2005.

Tjiptono, Fandy. *Manajemen Operasional*. Jakarta: Ghalia Indonesia, 2009.

———. *Pemasaran Jasa*. Yogyakarta: Andi Offset, 2014.

Vinci, Maharani. *Manajemen Bisnis Eceran*. Bandung: Sinar Baru Algesindo, 2009.

Zimmerer, Thomas. *Kewirausahaan Dan Manajemen USaha Kecil*. Jakarta: Salemba Empat, 2008.

UIN SUNAN AMPEL
S U R A B A Y A