

## LEMBAR PENGESAHAN SKRIPSI

Panitia Ujian Sarjana Ilmu Sosial Dan Ilmu Politik Program Strata Satu (S-1) Terakreditasi berdasarkan keputusan BAN-PT No. 527/DE/A.5/AR.10/VII/2023, menyatakan bahwa :






Nama : Nurlia Togatorop

NPM : 20210032

Program Studi : Administrasi Bisnis

Telah mengikuti Ujian Skripsi dan Lisan Komprehensif Sarjana Administrasi Bisnis Program Strata Satu (S-1) pada hari Selasa, 19 Maret 2024, dinyatakan LULUS.

### Panitia Penguji

|                    | Nama                             | Tanda Tangan   |
|--------------------|----------------------------------|--|
| 1. Ketua           | : Dr.Drs. Nalom Siagian, MM      | 1.  |
| 2. Sekretaris      | : Drs. Kepler Sinaga, MM         | 2.  |
| 3. Penguji Utama   | : Dra L. Primawati Degodona, MSP | 3.  |
| 4. Anggota Penguji | : - Drs. Kepler Sinaga, MM       | 4.  |
| 5. Pembela         | : Dr.Drs. Nalom Siagian, MM      | 5.  |

Diketahui,

Dekan



  
Dr. Drs. Nalom Siagian, MM

# **BAB I**

## **PENDAHULUAN**

### **1.1 Latar Belakang Masalah**

Perkembangan perekonomian Indonesia pada saat ini bisa diukur oleh maraknya pembangunan pusat perdagangan. Keberadaan pusat perdagangan merupakan salah satu indikator yang nyata dalam keadaan kegiatan ekonomi masyarakat disuatu wilayah. Menurut bentuk fisik, pusat perdagangan dibagi menjadi dua yaitu pusat tradisional dan pusat perbelanjaan modern. Dari sisi kepentingan ekonomi, semakin meningkatnya jumlah pusat perdagangan, baik yang tradisional maupun modern mendorong terciptanya peluang kerja bagi banyak orang. Ini berarti kehadiran pusat perdagangan ikut serta dalam mengentaskan masalah pengangguran dan kemiskinan. Namun dari sisi sosial, keberadaan pasar modern dapat mengancam para pedagang pasar tradisional yang merupakan golongan ekonomi menengah kebawah.

Perdagangan adalah kegiatan pertukaran barang atau jasa atau kedua-duanya berdasarkan kesepakatan bersama, tidak berdasarkan paksaan. Namun banyak hal yang harus diperhatikan dalam perdagangan ini, terutama terkait dengan nilai-nilai Perdagangan yang merupakan suatu hal yang penting dalam kegiatan perekonomian suatu negara. Kegiatan perdagangan suatu negara merupakan indikasi tingkat kesejahteraan masyarakatnya dan menjadi tolak ukur tingkat

perekonomian suatu negara. Jadi bisa dikatakan perdagangan merupakan urat nadi perekonomian suatu negara.

Pasar merupakan tempat masyarakat melakukan kegiatan perekonomian yaitu tempat melakukan transaksi antara penjual dan pembeli secara langsung dan biasanya terjadi proses tawar menawar, bangunan biasanya terdiri dari lapak dan lapangan terbuka yang dibuka oleh penjual atau pengelola pasar. Penjual yang menyediakan dan menjual produk pertanian, perkebunan, peternakan, perikanan dan masih banyak jenis produk lainnya.

Tawar-menawar akan menunjukkan komunikasi yang tidak dapat ditemukan di pusat perbelanjaan modern. Sistem tawar-menawar dalam transaksi jual beli di pasar tradisional menimbulkan adanya hubungan tersendiri antara penjual dan pembeli. Hal ini tentu berbeda dengan pusat perbelanjaan modern yang memberikan harga mati atas barang yang dijual dan tidak ada komunikasi antara penjual dan pembeli. Salah satu pasar yang menjadi pusat perdagangan di Kabupaten Humbang Hasundutan adalah Pasar Lintong Nihuta.

Pasar Lintong Nihuta yang terletak di Desa Sibuntuon Partur Kecamatan Lintong Nihuta Kabupaten Humbang Hasundutan merupakan pasar terbesar di wilayah Kecamatan Lintong Nihuta dan sekitarnya, dengan luas tanah sekitar 16.000 m<sup>2</sup> dan didirikan pada tahun 2003 dan merupakan sebuah tempat untuk pemberdayaan ekonomi masyarakat Lintong Nihuta dan sekitarnya dalam kehidupan sehari-hari.

Pasar Lintong Nihuta beroperasi setiap hari Senin. Namun jam operasional Pasar Lintong Nihuta tidak menentu, ada pedagang yang mulai menjual dagangannya pada pukul 06.00 pagi dan ada juga yang baru buka pada pukul 10.00 pagi. Yang buka mulai pukul 06.00 pagi sebagian besar adalah penjual sayur mayur dan sembako, sedangkan yang mulai beroperasi pukul 10.00 pagi adalah penjual pakaian dan furnitur. Selain itu waktu perdagangannya juga tidak menentu, ada yang tutup pada siang hari, ada pula yang tutup hingga sore hari bahkan malam hari.

Rata-rata masyarakat yang berjualan disana adalah masyarakat di sekitar kabupaten Humbang Hasundutan. Berikut ini jumlah pedagang yang berjualan di pasar Lintong Nihuta pada tahun 2020:

**Tabel 1.1**  
**Jumlah Pedagang Di Pasar Lintong Nihuta Kabupaten Humbang**  
**Hasundutan**  
**Tahun 2023**

| No | Jenis Dagangan                        | Jumlah Pedagang |
|----|---------------------------------------|-----------------|
| 1  | Kelontong atau sembako                | 86              |
| 2  | Pakaian,Sandal,Sepatu dan Accessories | 25              |
| 3  | Peralatan Rumah Tangga                | 18              |
| 4  | Warung Makan                          | 26              |
| 5  | Buah-Buahan                           | 24              |
| 6  | Hasil Bumi/Sayuran                    | 65              |
| 7  | Daging dan Ikan                       | 38              |
|    | <b>Total</b>                          | <b>282</b>      |

*Sumber; Kantor Pengelolaan Pasar Lintong Nihuta  
Kabupaten Humbang Hasundutan 2023*

Tabel 1.1 di atas menjelaskan bahwa terdapat pedagang yang berjualan di Pasar Lintong Nihuta. Dari total pedagang tersebut mayoritas didominasi oleh pedagang kelontong atau sembako yakni sebanyak 86 orang. Pasalnya, usaha perdagangan kebutuhan pokok merupakan usaha yang cukup menguntungkan karena menjual berbagai kebutuhan sehari-hari. Selain itu, kebutuhan pokok mempunyai potensi yang besar untuk tetap bertahan keberadaannya di tengah persaingan antar pedagang karena setiap manusia pasti membutuhkan kebutuhan pokok untuk memenuhi kebutuhan sehari-harinya. Dan disusul oleh pedagang lainnya dengan jenis dagangan yang berbeda-beda.

Dalam memulai sebuah usaha dagang salah satu hal yang paling penting dibutuhkan adalah modal. Modal merupakan suatu hal yang tidak bisa dipisahkan dalam berbisnis atau berusaha, berinvestasi, dan berbagai aktivitas lain yang memiliki tujuan untuk memperoleh keuntungan maupun penghasilan. Namun modal yang dimiliki oleh pedagang dipasar relatif kecil sehingga akan sulit untuk dapat meningkatkan produktivitasnya dan berakibat pada pendapatan yang relatif kecil. Kurangnya modal tersebut menyebabkan usaha ini sulit untuk berkembang. Modal yang dimaksud dalam penelitian ini adalah modal secara keseluruhan yaitu, modal sendiri dan modal pinjaman.

Suatu hal yang mendukung selanjutnya yaitu sikap kewirausahaan yang berpengaruh positif terhadap pendapatan. Bahwa Sikap kewirausahaan merupakan kemampuan yang ada dalam diri seseorang untuk wirausaha, mengacu pada respon individu terhadap risiko dalam berbisnis dan mampu menghadapi rintangan dalam dunia usaha. Faktor Sikap kewirausahaan

dimasukkan dalam penelitian ini karena diidentifikasi mampu mempengaruhi tingkat pendapatan. Sikap kewirausahaan merupakan faktor yang penting dalam menjalankan sebuah usaha. Sikap kewirausahaan merupakan kesiapan seorang wirausaha atau pedagang untuk merespon secara konsisten terkait dengan informasi, kejadian, kritikan, cara pandang dan pola pikir, hambatan atau kesulitan yang dialami selama menjalankan usaha. Dari sikap kewirausahaan yang ditunjukkan oleh seorang wirausaha akan dapat menunjukkan kemampuannya dalam mengelola usaha tersebut.

Namun bukan hanya modal dan sikap kewirausahaan, pengalaman berdagang juga merupakan faktor pendukung dalam peningkatan pendapatan pedagang. Pengalaman berdagang dapat diartikan sebagai salah satu pembelajaran dari apa yang telah diperoleh pelaku usaha atas kegiatan usaha yang dijalankan. Pengalaman berdagang merupakan waktu yang sudah dijalani oleh seorang pengusaha dalam menjalankan usahanya. Semakin lama seseorang pedagang melakukan usahannya maka akan memiliki banyak pengalaman, strategi yang lebih matang dan tepat dalam mengelola, memproduksi dan memasarkan produknya sehingga akan berpengaruh pada tingkat pendapatan pedagang. Keterampilan berdagang semakin bertambah maka semakin banyak relasi bisnis maupun pelanggan. Namun belum tentu pedagang yang memiliki pengalaman lebih sedikit pendapatannya lebih sedikit dari pedagang yang jauh lebih berpengalaman. Hal ini mengidentifikasikan bahwa faktor pengalaman berdagang adalah salah satu faktor penting yang harus diteliti pengaruhnya terhadap pendapatan pedagang.

Dengan adanya modal, sikap kewirausahaan dan pengalaman berdagang dapat meningkatkan pendapatan para pedagang di Pasar Lintong Nihuta. Bahwa pendapatan merupakan pernyataan yang berhubungan dengan uang atau keuangan dari keseluruhan hasil usaha pokok atau jasa-jasa yang dilakukan oleh pengusaha. Setiap pedagang mempunyai pendapatan yang berbeda-beda. Meningkatnya aktivitas pedagang menyebabkan semakin tingginya persaingan antar pedagang dalam memperoleh penghasilan atau pendapatan. Itulah pendapatan yang akan didapat digunakan untuk memenuhi kebutuhan masing-masing komunitas. Oleh karena itu faktor-faktor yang mempengaruhi pendapatan pedagang harus diperhatikan agar pendapatan pedagang tetap stabil dan kesejahteraannya meningkat sehingga kegiatan jual beli di Pasar Lintong Nihuta dapat tetap berjalan lancar, jumlah pedagang yang ada tetap dan bertambah.

Dari hasil observasi yang peneliti lakukan masalah yang dihadapi oleh pedagang Pasar Lintong Nihuta yakni terkait dengan permodalan. Pedagang di pasar Lintong Nihuta mengalami masalah keterbatasan permodalan yaitu, kurang adanya fasilitas peminjaman modal yang disediakan pihak pengelola pasar, dan adanya kesulitan melakukan peminjaman modal lewat lembaga keuangan bank maupun non bank karena kurang adanya kepercayaan penuh dari lembaga peminjaman tersebut. Selain itu besarnya bunga yang ditetapkan sebagai jaminan atas pinjaman, juga menjadi alasan untuk tidak mengajukan pinjaman modal usaha. Oleh karena itu mayoritas pedagang mendapatkan modal usaha dari hasil pertanian maupun keterampilan. Hal inilah yang kemudian menjadi masalah yang

dihadapi dalam meningkatkan pendapatan pedagang pasar di Pasar Lintong Nihuta Kabupaten Humbang Hasundutan

Berdasarkan uraian ini, maka peneliti tertarik untuk meneliti penelitian yang berjudul **“Pengaruh Modal, Sikap Kewirausahaan dan Pengalaman Berdagang Terhadap Pendapatan Pedagang di Pasar Lintong Nihuta Kabupaten Humbang Hasundutan”**.

### **1.2 Rumusan Masalah**

Berdasarkan latar belakang masalah yang telah diuraikan di atas, maka penulis menguraikan perumusan masalah dalam penelitian ini sebagai berikut:

1. Apakah ada Pengaruh Modal Terhadap Pendapatan Pedagang di Pasar Lintong Nihuta?
2. Apakah ada Pengaruh Modal Terhadap Pengalaman Berdagang?
3. Apakah ada Pengaruh Sikap Kewirausahaan Terhadap Pendapatan?
4. Apakah ada Pengaruh Pengalaman Berdagang Terhadap Pendapatan?
5. Apakah ada Pengaruh Sikap Kewirausahaan Terhadap Pengalaman Berdagang?
6. Apakah ada Pengaruh Modal Terhadap Pendapatan Melalui Pengalaman Berdagang?
7. Apakah ada Pengaruh Sikap Kewirausahaan Terhadap Pendapatan Melalui Pengalaman Berdagang?

### **1.3 Tujuan Penelitian**



Tujuan yang dicapai dalam penelitian ini adalah sebagai berikut:

1. Untuk mengetahui Pengaruh Modal Terhadap Pendapatan Pedagang di Pasar Lintong Nihuta.
2. Untuk mengetahui Pengaruh Modal, Terhadap Sikap Kewirausahaan.
3. Untuk mengetahui Pengaruh Sikap Kewirausahaan Terhadap Pendapatan.
4. Untuk mengetahui Pengaruh Pengalaman Berdagang Terhadap Pendapatan.
5. Untuk mengetahui Pengaruh Sikap Kewirausahaan Terhadap Pengalaman Berdagang.
6. Untuk mengetahui Pengaruh Modal Terhadap Pendapatan Melalui Pengalaman Berdagang.
7. Untuk mengetahui Pengaruh Sikap Kewirausahaan Terhadap Pendapatan Melalui Pengalaman Berdagang.

#### **1.4 Manfaat Penelitian**

Adapun manfaat yang bisa diperoleh dari penelitian ini adalah sebagai berikut:

1. Bagi Penulis  
Penelitian ini dilakukan untuk menambah wawasan tentang bagaimana pengaruh modal, sikap kewirausahaan dan pengalaman berdagang terhadap peningkatan pendapatan pedagang di pasar Lintong Nihuta Kabupaten Humbang Hasundutan.
2. Bagi Masyarakat

Dapat digunakan sebagai gambaran tentang bagaimana wirausaha meningkatkan pendapatan dalam pengembangan perekonomian di pasar Lintong Nihuta kabupaten Humbang Hasundutan.

## **BAB II**

### **TINJAUAN PUSTAKA**

#### **2.1 Landasan Teori**

##### **2.1.1 Perdagangan**

###### **2.1.1.1 Pengertian Perdagangan**

Menurut Wikipedia, perdagangan merupakan kegiatan pertukaran barang atau jasa atau kedua-keduanya berdasarkan kesepakatan bersama, bukan paksaan. Pada masa awal sebelum uang ditemukan, pertukaran barang disebut dengan barter, yaitu pertukaran barang dengan barang, Di zaman modern ini perdagangan dilakukan dengan cara menukarkan uang. Setiap barang dinilai dengan sejumlah uang tertentu. Pembeli akan menukarkan barang atau jasa dengan sejumlah uang yang diinginkan penjual. Dalam perdagangan ada orang yang membuat sesuatu yang disebut produsen. Jadi produksi adalah kegiatan membuatv suatu barang. Ada juga yang disebut distribusi. Distribusi adalah kegiatan penyampaian barang dari produsen ke konsumen. Konsumen adalah orang yang membeli suatu barang. Konsumsi adalah kegiatan menggunakan barang hasil produksi.

##### **2.1.2 Pasar**

###### **2.1.2.1 Sejarah Terbetuknya Pasar**

Terbentuknya pasar diawali dari kebiasaan masyarakat zaman dahulu menggunakan sistem barter terhadap barang yang dibutuhkannya namun tidak diperlukan diproduksi sendiri. Untuk barter, suatu tempat dipilih disepakati

bersama. Lama kelamaan tempat itu berubah menjadi pasar. Kegiatan yang dilakukan di sana bukan sekedar barter saja berupa kegiatan jual beli dengan menggunakan alat pembayaran berupa uang. Di pasar ini terjadi permintaan dan penawaran barang diperdagangkan. Penawaran dilakukan oleh penjual yang menunjukkan barangnya yang diperdagangkan dengan tujuan untuk menarik calon pembeli lalu terjadilah transaksi jual beli. Dalam bahasa ekonomi, hal seperti ini disebut permintaan. Tujuan calon pembeli melakukan permintaan adalah agar penjual setuju untuk menjual barang yang diperdagangkan dengan harga yang diminta oleh calon pembeli. Mengenai sejarah munculnya pasar dapat dijelaskan dalam dua hal tahapannya yaitu: Mulai dari pertukaran barang yang terjadi secara umum sampai munculnya kelompok-kelompok yang mengkhususkan diri dalam kegiatan pertukaran itu. Proses ini dapat dibagi menjadi tiga tahap:

- a. Tahap pertama adalah tahap pertukaran barang secara umum. Elemen terpenting dalam tahap ini adalah kemungkinan tempat dan waktu banyak orang dari berbagai mata pencaharian berkumpul, misalnya: ketika ada upacara keagamaan. Pada kesempatan itu, tidak hanya masyarakat yang datang untuk membentuk upacara, tetapi juga untuk saling bertukar barang bawalah dan biasanya yang ditukarkan adalah kebutuhan hidup.
- b. Tahap kedua adalah munculnya perbedaan-perbedaan di antara kelompok orang banyak satu sama lain. Perbedaan yang dimaksud adalah dari segi aspeknya kuantitas. Misalnya ada petani atau peternak yang punya lebih banyak hasil karyanya membuat berbagai kalangan suka bertukar barang dengan mereka.

- c. Tahap ketiga adalah kesadaran masyarakat akan kuantitas hasil kerja yang semakin besar jauh lebih awal untuk tidak hanya menerima barang yang dia butuhkan tetapi juga menerima barang yang tidak dibutuhkan tetapi menukarnya dengan orang lainnya.

#### **2.1.2.2 Pengertian Pasar**

Pasar adalah tempat fisik di mana pembeli dan penjual bertemu pertukaran barang dan jasa. Secara garis besar pasar dapat diartikan sebagai sebuah forum perdagangan (komponen fungsional perdagangan), selain itu juga fungsi sosial dan budaya. Selain itu, pasar juga diartikan sebagai tempat bertemunya antar penjual dengan pembeli atau suatu wilayah (tempat atau kawasan) di dalamnya ada kekuatan permintaan dan penawaran yang saling bertemu untuk membentuk suatu harga.

Menurut Kotler (2008) dalam Manajemen Pemasaran M.Mursid, pasar adalah tempat fisik di mana pembeli dan penjual berkumpul untuk bertukar barang dan jasa. Pasar adalah sekumpulan pembeli aktual dan potensial dari suatu produk atau layanan. Besar kecilnya pasar itu sendiri bergantung pada jumlah orang yang menunjukkan kebutuhan dan kemampuan pertukaran. Berdasarkan definisi di atas, tampak bahwa secara umum pasar diartikan sebagai tempat, lokasi dalam arti geografis mengharuskan kedua belah pihak bertemu, meski mendalam Bahkan definisi tersebut kini bisa menjadi lebih luas, yaitu "pertemuan" yang dapat terjadi tanpa bertemu satu sama lain keduanya.

## **2.1.3 Pedagang**

### **2.1.3.1 Pengertian Pedagang**

Pedagang adalah orang atau badan yang membeli dan menjual produk atau jasa barang kepada konsumen baik secara langsung maupun tidak langsung. Cara Penjualan merupakan tujuan dari tindakan pembelian yang dilakukan di jual beli. Jadi secara umum pedagang adalah orang-orang yang melakukan kegiatan-kegiatan perdagangan sehari-hari sebagai mata pencarian mereka. Kegiatan tersebut bertujuan untuk mendapatkan keuntungan agar memperoleh pendapatan yang baik setiap harinya.

### **2.1.3.2 Jenis Pedagang**

Dalam perekonomian, pedagang dibedakan menurut saluran distribusinya dilakukan yaitu:

#### **a. Grosir (Distributor)**

Distributor adalah pedagang yang membeli atau memperoleh produk barang dagangan dari tangan pertama atau produsen secara langsung. Pedagang grosir biasanya diberikan hak otoritas teritorial atau wilayah tertentu dari pabrikan. Contoh agen tunggal adalah seperti ATPM atau singkatan dari Agen Tunggal Pemegang Merek untuk produk mobil.

#### **b. Pedagang Perantara (Agen)**

Agen adalah pedagang yang membeli atau memperoleh barang dagangan dari distributor atau agen tunggal yang biasanya akan diberikan

wilayah penjual atau pedagang tertentu yang lebih kecil dari distributor. Contohnya termasuk pedagang grosir beras di Pasar Induk Kramat Jati.

c. Pedagang Eceran (Retailer)

Pedagang eceran adalah pedagang yang menjual barang yang dijualnya langsung ke tangan pengguna akhir atau konsumen dalam jumlah satuan atau eceran. Contoh pedagang eceran misalnya minimarket indomaret.

d. Importir (Importir)

Importir merupakan perusahaan yang mempunyai fungsi mendistribusikan barang dari luar negeri ke negaranya. Contohnya adalah jeruk lokal impor dari Tiongkok hingga Indonesia.

e. Eksportir (Eksportir)

Eksportir merupakan perusahaan yang mempunyai fungsi mendistribusikan barang dari dalam suatu negara ke negara lain. Contohnya termasuk ekspor produk kerajinan ukir dan pasir laut di luar negeri.

## **2.1.4 Modal**

### **2.1.4.1 Pengertian Modal**

Dalam menjalankan sebuah usaha, salah satu faktor pendukung diperlukan yaitu modal, Menurut Listyawan Ardi Nugraha (2011:9) "Modal adalah uang yang dipakai sebagai pokok (induk untuk berdagang, melepas uang dan sebagainya; harta benda (uang, barang, dan sebagainya) yang dapat dipergunakan untuk menghasilkan sesuatu yang menambah kekayaan".

Menurut (Arifin, 2018) "Permodalan adalah harta yang dimiliki perusahaan yang dipergunakan untuk menjalankan kegiatan usaha atau membiayai operasional perusahaan tanpa mengorbankan aktiva yang lain dengan tujuan memperoleh laba yang optimal.

#### **2.1.4.2 Sumber Modal**

Menurut Kasmir (2009:86) ada dua sumber modal, yaitu modal sendiri dan modal pinjaman (modal asing). Modal sendiri adalah modal yang berasal dari pemilik usaha dan modal asing adalah yang berasal dari luar usaha.

##### **a. Modal sendiri**

Modal sendiri merupakan modal yang diperoleh dari pemilik perusahaan dengan cara mengeluarkan saham keuntungan modal sendiri untuk membiayai suatu usaha adalah tidak adanya beban biaya bunga, tetapi akan membayar dividen.

##### **b. Modal asing (Pinjaman)**

Modal yang diperlukan dari pihak luar pemilik usaha atau perusahaan dan biasanya diperoleh dari pinjaman, penggunaan dan biasanya diperoleh dari pinjaman. Sumber dana dari modal asing dapat diperoleh. Pinjaman dari dunia perbankan, pinjaman dari Lembaga keuangan seperti perusahaan pegadaian, pinjaman dari perusahaan nonkeuangan.

#### **2.1.4.3 Jenis-jenis Modal**



Modal dapat digolongkan menjadi beberapa baik berdasarkan sumber, kepemilikannya, maupun sifat, yaitu sebagai berikut :

- a. Berdasarkan sumber, modal dapat dibagi menjadi modal sendiri dan modal asing. Modal sendiri misalnya setoran dari pihak pemilik perusahaan, sedangkan modal asing berupa pinjaman dari lembaga keuangan maupun non keuangan.
- b. Berdasarkan bentuk, modal dapat terbagi menjadi modal konkret dan modal abstrak. Modal konkret meliputi mesin, gedung, kendaraan dan peralatan, sedangkan modal abstrak meliputi hak dan nama baik perusahaan.
- c. Berdasarkan kepemilikan, modal dapat dibagi menjadi modal masyarakat. Modal individu misalnya rumah pribadi yang disewakan, sedangkan modal masyarakat misalnya rumah sakit umum milik perusahaan, jalan, dan jembatan.
- d. Berdasarkan sifat, modal dapat terbagi menjadi modal tetap dan modal lancar. Modal tetap seperti bangunan dan mesin, sedangkan modal lancar seperti bahan-bahan baku.

Menurut Endang Purwanti secara keseluruhan modal usaha terbagi menjadi tiga bagian yaitu :

- a. Modal Investasi

Modal investasi merupakan jenis modal usaha yang harus dikeluarkan dan dipakai dalam jangka panjang. Modal usaha untuk investasi nilainya cukup besar karena dipakai untuk jangka waktu lama atau panjang.

b. Modal Kerja

Modal kerja merupakan modal usaha yang diharuskan untuk membuat atau membeli barang dagangan.

c. Modal Operasional

Modal operasional merupakan modal usaha yang harus dikeluarkan untuk membayar biaya operasi bulanan misalnya pembayaran gaji pegawai, listrik dan sebagainya.

#### **2.1.4.4 Indikator Modal**

Listyawan Ardi Nugraha(2011:9) Modal dalam pengertian ini dapat diartikan sebagai sejumlah uang yang digunakan dalam menjalankan kegiatan-kegiatan bisnis.

Indikator Modal Usaha :

1. Keadaan usaha setelah menambahkan modal: Tentunya yang diharapkan setelah menambahkan modal, usaha yang dijalankan akan lebih berkembang.

2. Struktur permodalan (modal sendiri dan modal pinjaman): Modal sendiri merupakan modal yang berasal dari pemilik perusahaan yang tertanam di dalam perusahaan untuk yang tidak tertentu lamanya. Sedangkan modal pinjaman atau modal asing adalah modal yang berasal dari luar perusahaan yang sifatnya sementara bekerja di dalam perusahaan, dan bagi perusahaan yang bersangkutan modal tersebut merupakan utang yang pada saatnya harus dibayar kembali.
3. Hambatan dalam mengakses modal eksternal: Hambatan untuk memperoleh modal eksternal antara lain: sulitnya persyaratan untuk mendapatkan kredit perbankan bagi UMKM seperti kelayakan usaha, rekening 3 bulan harus bagus dan keberadaan serta lamanya berbisnis, serta teknis yang diminta oleh bank tidak dapat dipenuhi.

## **2.1.5 Sikap Kewirausahaan**

### **2.1.5.1 Pengertian Sikap Kewirausahaan**

Gitosardjono (2009) mengemukakan bahwa sikap kewirausahaan adalah sifat, ciri dan watak seseorang yang memiliki kemauan dalam mewujudkan gagasan inovatif ke dalam dunia nyata secara kreatif. Menurut Malawat (2019:4) Sikap Kewirausahaan merupakan seseorang yang berjiwa berani mengambil risiko untuk membuka usaha dalam berbagai kesempatan.

Defenisi sikap kewirausahaan adalah sebagai berikut:

1. Sikap selalu berpikir positif dalam menghadapi segala hal (positive thinking).

2. Sikap yang penuh semangat dan berjuang keras (pantang menyerah) sehingga menimbulkan dampak yang baik untuk dunia sekelilingnya.
3. Sikap yang ingin memberi yang terbaik buat orang lain sehingga sikap ini sangat baik untuk semua orang.
4. Punya komitmen yang kuat, integritas yang tinggi, dan semangat yang kuat untuk meraih impiannya.

#### **2.1.5.2 Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Sikap Kewirausahaan**

Menurut Azwar (2016:30) faktor-faktor yang mempengaruhi sikap terhadap objek sikap antara lain :

##### 1) Pengalaman pribadi

Untuk dapat menjadi dasar pembentukan sikap, pengalaman pribadi haruslah meninggalkan kesan yang kuat. Karena itu, sikap akan lebih mudah terbentuk apabila pengalaman pribadi tersebut terjadi dalam situasi yang melibatkan faktor emosional.

##### 2) Pengaruh orang lain yang dianggap penting.

Pada umumnya, individu cenderung untuk memiliki sikap yang konformis atau searah dengan sikap orang yang dianggap penting. Kecenderungan ini antara lain dimotivasi oleh keinginan untuk menghindari konflik dengan orang yang dianggap penting tersebut.

##### 3) Pengaruh kebudayaan

Apabila kita hidup dalam budaya sosial yang sangat mengutamakan kehidupan berkelompok, maka sangat mungkin kita akan mempunyai sikap negatif terhadap kehidupan individualisme yang mengutamakan kepentingan perorangan. tanpa kita sadari, kebudayaan telah menanamkan garis pengarah sikap kita terhadap berbagai masalah.

#### 4) Media massa

Sebagai sarana komunikasi, berbagai bentuk media massa seperti televisi, radio, surat kabar, majalah, dll. Mempunyai pengaruh besar dalam pembentukan opini dan kepercayaan orang. Dalam penyampaian informasi sebagai tugas pokoknya, media massa membawa pula pesan-pesan yang berisi sugesti yang dapat mengarahkan opini seseorang. Adanya informasi baru mengenai sesuatu hal memberikan landasan kognitif baru bagi terbentuknya sikap terhadap hal tersebut. Pesan-pesan sugestif yang dibawa oleh informasi tersebut, apabila cukup kuat, akan memberi dasar afektif dalam menilai suatu hal sehingga terbentuklah arah sikap tertentu.

#### 5) Lembaga pendidikan dan lembaga agama

Konsep moral dan ajaran dari lembaga pendidikan dan lembaga agama sangat menentukan sistem kepercayaan tidaklah mengherankan jika pada gilirannya konsep tersebut mempengaruhi sikap.

#### 6) Faktor emosional

kadang kala, suatu bentuk sikap merupakan pernyataan yang didasari emosi yang berfungsi sebagai semacam penyaluran frustrasi atau pengalihan bentuk mekanisme pertahanan ego.

### **2.1.5.3 Karakteristik Sikap Kewirausahaan**

Menurut M. Scarborough Norman dan Thomas W. Zimmerer mengemukakan delapan karakteristik sikap kewirausahaan, diantaranya:

1. Desire for responsibility, yaitu memiliki rasa tanggung jawab atas usaha-usaha yang dilakukannya.
2. Preference for moderate risk, yaitu lebih memilih risiko yang moderat, artinya ia selalu menghindari risiko yang terlalu rendah atau terlalu tinggi.
3. Confidence in their ability to success, yaitu percaya akan kemampuan dirinya untuk berhasil.
4. Desire for immediate feedback, yaitu selalu menghendaki umpan balik yang segera.
5. High level of energy, yaitu memiliki semangat dan kerja keras untuk mewujudkan keinginannya demi masa depan yang lebih baik.
6. Future Orientation, yaitu berorientasi ke masa depan, perspektif, dan berwawasan jauh ke depan.
7. Skill at organizing, yaitu memiliki keterampilan dalam mengorganisasikan sumber daya untuk menciptakan nilai tambah.

8. Value of achievement over money, yaitu selalu menilai prestasi dengan uang.

#### **2.1.5.4 Indikator Sikap Kewirausahaan**

Ada beberapa indikator yang dapat mengukur sikap kewirausahaan dalam diantaranya :

Menurut Goeffrey G. Merredith dalam Suryana (1996 : 22) mengemukakan enam ciri dan watak kewirausahaan yang dijadikan cerminan sikap seorang wirausaha yaitu :

- 1) Percaya diri dan Optimis

Memiliki kepercayaan diri yang kuat, tidak bergantung terhadap orang lain, dan individualistis.

- 2) Berorientasi pada tugas dan hasil

Kebutuhan untuk berprestasi, berorientasi pada laba, mempunyai dorongan kuat, energik, tekun dan tabah, bertekad kerja keras serta inisiatif.

- 3) Kepemimpinan

Berjiwa kepemimpinan, mudah beradaptasi dengan orang lain, dan terbuka terhadap saran serta kritik.

#### **2.1.6 Pengalaman Berdagang**

### **2.1.6.1 Konsep Pengalaman Berdagang**

Pengalaman berdagang adalah “proses pembentukan pengetahuan atau keterampilan tentang metode suatu pekerjaan karena keterlibatan karyawan tersebut dalam pelaksanaan tugas pekerjaan” Bringham (2004:54). Pengalaman usaha adalah “ukuran tentang lama waktu atau masa kerja yang telah ditempuh seseorang dapat memahami tugas-tugas atau pekerjaan dan telah melaksanakan dengan baik”. Selanjutnya, menurut Handoko (2008;12) Pengalaman berdagang adalah “pengetahuan atau keterampilan yang telah diketahui dan dikuasai seseorang yang akibat dari perbuatan atau pekerjaan yang telah dilakukan selama beberapa waktu tertentu.

Berdasarkan uraian di atas, maka penulis menyimpulkan bahwa pengalaman berdagang adalah suatu tingkat pengetahuan yang dimiliki seseorang dalam pekerjaannya yang dapat dilihat dari tingkat pengetahuan dan keterampilan yang dimiliki.

### **2.1.6.2 Faktor-faktor yang Mempengaruhi Pengalaman Berdagang**

Semakin lama seseorang dalam menjalankan usaha maka semakin banyak pengalaman dan strategi untuk dijalankan sehingga beberapa keberhasilan suatu usaha. Faktor-faktor yang mempengaruhi pengalaman yaitu:

1. Waktu

Semakin lama seseorang melaksanakan tugas akan memperoleh pengalaman bekerja yang lebih banyak.

2. Frekuensi



Semakin sering melaksanakan tugas sejenis umumnya orang tersebut akan memperoleh pengalaman kerja yang lebih baik.

### 3. Jenis tugas

Semakin banyak jenis tugas yang dilaksanakan oleh seseorang maka umumnya orang tersebut akan memperoleh pengalaman kerja yang lebih banyak.

### 4. Penerapan

Semakin banyak penerapan pengetahuan, keterampilan, dan sikap seseorang dalam melaksanakan tugas tentunya akan dapat meningkatkan pengalaman kerja orang tersebut.

### 5. Hasil

Seseorang yang memiliki pengalaman kerja lebih banyak akan dapat memperoleh hasil pelaksanaan tugas yang lebih baik.

Berdasarkan uraian di atas, maka penulis menyimpulkan bahwa faktor-faktor yang mempengaruhi pengalaman ialah seorang yang pengalaman seperti itu akan lebih cepat menanggapi tanda-tanda dan walaupun menimbulkan kesulitan akan lebih siap menghadapinya dan dapat bekerja dengan tenang yang dipengaruhi oleh waktu.

#### **2.1.6.3 Indikator Pengalaman Berdagang**

Semakin lama seseorang menjalankan suatu usaha maka akan semakin meningkat banyak pengalaman dalam memilih strategi untuk menjalankan bisnis jadi Ada beberapa indikator keberhasilan Menurut Noor (2001:21) indikator pengalaman bisnis adalah:

1. Keuntungan/profitabilitas adalah tujuan utama bisnis. Laba usaha adalah perbedaan antara pendapatan dan biaya.
2. Daya Saing. Daya saing adalah kemampuan atau ketangguhan batin bersaing untuk memenangkan perhatian dan loyalitas konsumen. Sesuatu suatu bisnis dapat dikatakan sukses jika mampu mengalahkan kompetitor atau setidaknya masih bisa bertahan melawan kompetitor.
3. Kompetensi dan etika bisnis. Ini adalah akumulasi pengetahuan, hasil penelitian, dan pengalaman secara kuantitatif dan kualitatif di bidangnya sehingga dapat menghasilkan inovasi yang sesuai dengan tuntutan zaman.

### **2.1.7 Pendapatan**

#### **2.1.7.1 Pengertian Pendapatan**

Menurut Arifin (2018) Pendapatan adalah jumlah arus kas yang akan timbul dari manfaat ekonomi dari aktivitas sehari-hari perusahaan selama periode-periode tersebut, jika arus kas ini akan meningkatkan modal tanpa menimbulkan kerugian atas kontribusi investasi. Definisi pendapatan di kamus besar bahasa indonesia adalah hasil kerja (usaha atau sebagainya). Sedangkan pendapatan dalam kamus manajemen adalah uang yang diterima oleh perorangan, perusahaan dan organisasi lain dalam bentuk upah, gaji, sewa, bunga, komisi, biaya dan keuntungan.

Pendapatan seseorang dipengaruhi oleh beberapa faktor, antara lain:

1. Banyaknya faktor-faktor produksi yang dimiliki yang bersumber dari hasil tabungan tahun ini dan warisan atau hadiah.

2. Harga per satuan setiap faktor produksi, harga ini ditentukan oleh penawaran dan permintaan di pasar faktor produksi.
3. Hasil kegiatan anggota keluarga sebagai pekerjaan sampingan.

Tingkat pendapatan mempengaruhi tingkat konsumsi masyarakat. Hubungan antara pendapatan dan konsumsi merupakan hal yang sangat penting dalam berbagai permasalahan perekonomian. Kenyataan menunjukkan hal itu pengeluaran konsumsi meningkat seiring dengan meningkatnya pendapatan, dan sebaliknya jika pendapatan turun, pengeluaran konsumsi juga turun. Tinggi dan rendah pengeluaran sangat bergantung pada kemampuan keluarga dalam mengelola penerimaan atau pemasukan.

#### **2.1.7.2 Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Pendapatan**

Menurut para ahli (Setiaji & Fatuniah, 2018) bahwa faktor-faktor yang mempengaruhi pendapatan ialah :

1. Kondisi dan kemampuan pedagang, kecakapan pedagang dalam melayani konsumennya.
2. Transaksi jual beli, adanya barang yang di jual belikan oleh oleh pedagang kepada konsumen yang akan menghasilkan pendapatan.
3. Kondisi pasar, lokasi yang strategis penjual dalam memasarkan produknya.
4. Modal, dana yang di punya pedagang yang dapat digunakan untuk membiayai kebutuhan yang akan dijadikan dagangan oleh penjual.

5. Kondisi organisasi penjualan, banyaknya penjual yang mendagangkan penjualan yang sama.
6. Faktor lain, pemberian hadiah kepada konsumen yang sering dilakukan pedagang untuk mempertahankan loyalitas pedagang tersebut.

### **2.1.7.3 Indikator Pendapatan**

Indikator yang dapat mengukur variabel pendapat menurut Brmastuti (2009) antara lain adalah :

- 1) Pendapatan yang diterima perbulan

Pendapatan yang diterima perbulan merupakan uang yang diterima seseorang atau bisnis sebagai imbalan setelah mereka menyediakan barang atau jasa.

- 2) Sumber pendapatan

Sumber pendapatan merupakan sebagai objek kegiatan yang menghasilkan uang secara berkelanjutan.

- 3) Meningkatnya tarif hidup.

Meningkatnya tarif hidup merupakan naiknya tingkat kehidupan masyarakat di suatu wilayah dengan memenuhi kebutuhan yang sebelumnya tidak terpenuhi.

## **2.2 Penelitian Terdahulu**

Berdasarkan hasil pembahasan landasan teori yang telah dijelaskan di atas, maka dalam penelitian terdahulu ini akan dipaparkan beberapa temuan yang

terkait dengan variabel Modal, Sikap Kewirausahaan, Pengalaman Berdagang, dan Pendapatan.

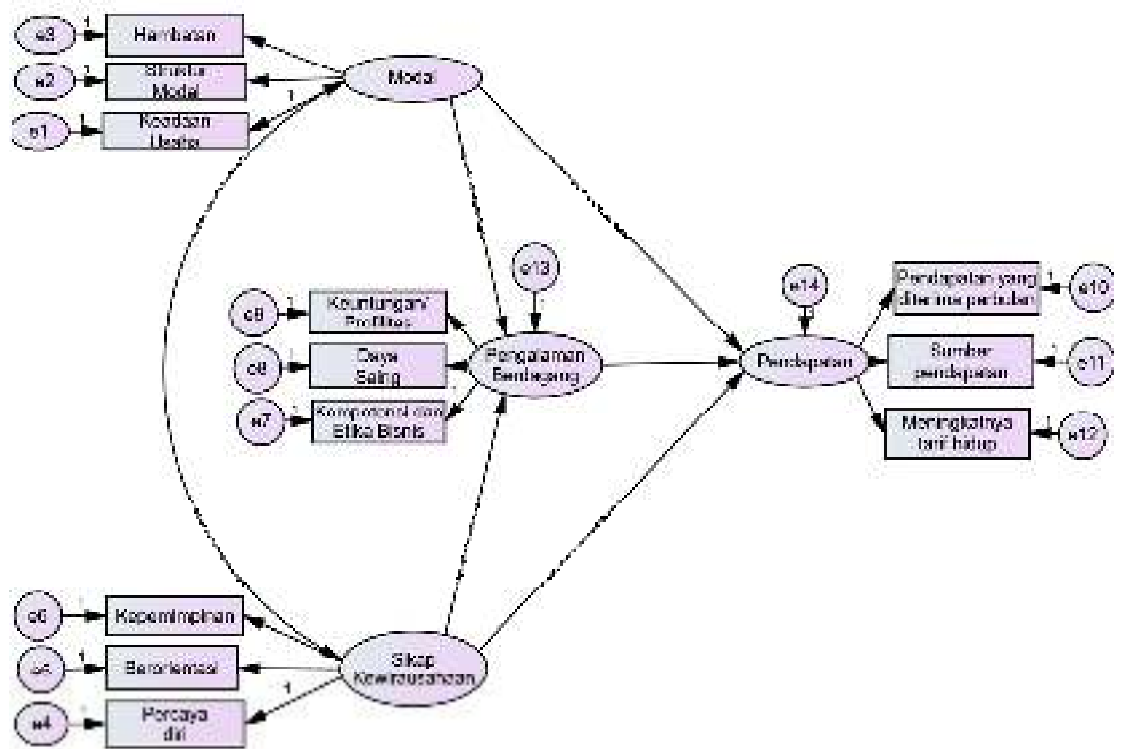
**Tabel 2.1**  
**Penelitian Terdahulu**

| NO | Nama Peneliti              | Judul Penelitian   | Metologi Penelitian           | Hasil Penelitian   |
|----|----------------------------|--|-------------------------------|--|
| 1. | Alya Tsurouyya Azra (2019) | Analisis Pengaruh Modal Usaha, Lama Usaha, Dan Jenis Usaha Terhadap Laba Usaha Mustahik pada UMKM Binaan BAZNAS Kota Malang. | Metode Kuantitatif Deskriptif | Menunjukkan bahawa Variabel modal pribadi dan jenis usaha berpengaruh signifikan terhadap laba usaha, sedangkan modal BAZNAS dan lama usaha tidak berpengaruh signifikan terhadap laba usaha Mustahik      |
| 2. | Nurfathirah Rahma (2021)   | Pengaruh Modal Usaha, Lama Usaha dan Pendidikan Terhadap Pendapatan Pedagang Kios di Pasar Karawisi Kota Makassar.           | Metode Kuantitatif            | Menunjukkan analisis regresi linear berganda. Dari hasil uji F dapat diketahui bahwa variable Modal usaha, dan Pendidikan berpengaruh secara Bersama-sama terhadap pendapatan pedagang pasar Karuwisi Kota |

|    |                                     |   |                    |   |
|----|-------------------------------------|---|--------------------|---|
|    |                                     |   |                    | Makassar.   |
| 3. | Regina Siskatri Mutiara Gaho (2022) | Pengaruh Perilaku Kewirausahaan Terhadap Pendapatan Usaha BBM Eceran di Kecamatan Teluk Dalam Kabupaten Nias Selatan. | Metode Kuantitatif | Dapat diketahui bahwa terdapat pengaruh positif perilaku kewirausahaan terhadap pendapatan usaha BBM eceran di Kecamatan Teluk Dalam Kabupaten Nias Selatan, Sedangkan variabel lainnya dipengaruhi oleh variabel lain di luar model. |

### 2.3 Kerangka Konseptual

Menurut Sugiyono (2017), Kerangka pemikiran merupakan alur berpikir atau alur penelitian yang dijadikan pola atau landasan berpikir peneliti dalam mengadakan penelitian terhadap objek yang dituju. Jadi kerangka berpikir merupakan alur yang dijadikan pola berpikir peneliti dalam mengadakan penelitian terhadap suatu objek yang dapat menyelesaikan arah rumusan masalah dan tujuan penelitian.



**Gambar 2.1**  
**Kerangka Konseptual**

## 2.4 Hipotesis

Menurut Sugiyono (2017:95) Hipotesis merupakan Jawaban sementara terhadap rumusan masalah penelitian, dimana rumusan masalah penelitian telah dinyatakan dalam bentuk kalimat pertanyaan, dikatakan sementara karena jawaban yang diberikan hanya didasarkan pada teori relevan, belum didasarkan pada fakta.

Hipotesis 1 : Modal berpengaruh terhadap pendapatan.

Hipotesis 2 : Modal berpengaruh terhadap sikap pengalaman berdagang.

Hipotesis 3 : Sikap Kewirausahaan berpengaruh terhadap pendapatan.

Hipotesis 4 : Pengalaman Berdagang berpengaruh terhadap pendapatan.

Hipotesis 5 : Sikap Kewirausahaan berpengaruh terhadap pengalaman berdagang.

Hipotesis 6 : Pengaruh Modal berpengaruh terhadap pendapatan melalui pengalaman berdagang.

Hipotesis 7 : Sikap Kewirausahaan berpengaruh terhadap pendapatan melalui pengalaman berdagang.



## **BAB III**

### **METODOLOGI PENELITIAN**

#### **3.1 Jenis Metode Penelitian**

Dalam penulisan penelitian ini dilakukan dengan metode kuantitatif yang artinya penulisan penelitian ilmiah yang sistematis terhadap bagian dan fenomena serta kualitas hubungannya. Dengan tujuan penelitian kuantitatif adalah mengembangkan dan menggunakan model-model matematis, teori-teori dan atau hipotesis yang berkaitan dengan fenomena alam. Data yang sudah terkumpul kemudian dianalisis secara kuantitatif dengan menggunakan statistic deskriptif atau inferensial. Penelitian ini dapat dilakukan dengan menggunakan bantuan SEM, Menurut Singgih Santoso (2014:1), SEM (Structural Equation Modelling) “adalah alat analisis statistic yang semakin populer. Jika dilihat dari penyusunan model serta cara kerjanya, SEM adalah gabungan analisis factor dan regresi”. Model persamaan struktural merupakan gabungan dari analisis factor dan analisis jalur (path analysis) dan menjadi satu metode statistik yang komprehensif (Dahlia Ginting, 2009).

#### **3.2 Tempat dan Waktu Penelitian**

##### **a. Tempat**

Dalam penelitian ini penulis menyebutkan bahwa yang menjadi objek penelitian adalah masyarakat pedagang pasar Lintong Nihuta.

#### **b. Waktu**

Penelitian ini dilakukan mulai dari bulan Oktober 2023 sampai dengan bulan Maret 2024.

### **3.3 Teknik Pengumpulan Data**

Menurut Nalom Siagian (2019:19), berdasarkan prosedur atau cara pengumpulannya, Jenis data yang digunakan dalam penelitian ini adalah data primer dan data sekunder.

#### **1. Data Primer (Primary Data)**

Data primer adalah data yang dihimpun dan diolah serta dianalisis sendiri oleh peneliti/observer secara langsung dari objeknya. Data primer yang digunakan dalam penelitian ini adalah:

##### **a. Kuesioner (Angket)**

Kuesioner adalah Teknik pengumpulan data yang dilakukan dengan cara memberikan pertanyaan atau pernyataan kepada responden untuk dijawab melalui selembaran kertas atau dengan menggunakan forms google.

#### **2. Data Sekunder (Secondary Data)**

Data Sekunder yaitu data penelitian yang dihimpun dari bentuk data-data yang sudah jadi dalam berbagai bentuk karena telah diolah oleh orang lain. Data sekunder biasanya diperoleh dari berbagai sumber seperti dokumen,

buku, publikasi ilmiah, catatan-catatan ataupun jurnal-jurnal yang telah diterbitkan secara umum.

### **3.4 Populasi dan Sampel Penelitian**

Populasi menurut Sugiyono (2017:215) adalah wilayah generalisasi yang terdiri atas objek atau subjek yang mempunyai kualitas dan karakteristik tertentu yang ditetapkan oleh peneliti untuk dipelajari dan kemudian ditarik kesimpulannya. Adapun populasi dalam penelitian ini adalah masyarakat pedagang di pasar Lintong Nihuta Kabupaten Humbang Hasundutan. Pedoman pengambilan sample size (ukuran sampel) untuk SEM menurut Solimun dalam Melia Gripin Setiawawati (2015:109) adalah:

- 1) Bila panduan parameter menggunakan metode kemungkinan maksimum (maximum likelihood estimation) besar sampel yang disarankan antara 100 hingga 200.
- 2) Sebanyak 5- 10 jumlah parameter yang ada di dalam model.
- 3) Sama dengan 5-10 kali jumlah indikator dari keseluruhan variabel.

Indikator dalam penelitian ini sebanyak 12 indikator merujuk pada poin ketiga maka ukuran sampel minimal  $9 \times 12$  atau sebesar 108, sehingga sampel penelitian ini adalah 108 pelaku pedagang di pasar Lintong Nihuta. Teknik pengambilan sampel dilakukan melalui non-probability sampling pendekatan Convenience sampling. Teknik non-probability sampling adalah cara untuk menentukan sampel yang tidak melibatkan unsur probabilitas, sehingga dapat

dilakukan secara acak dan sederhana. Adapun jenis sampling pada Nonprobably sampling yang digunakan dalam penelitian ini setelah melakukan quota sampling yaitu Convenience Sampling yang merupakan teknik yang paling mudah digunakan dalam penelitian karena penelitian memiliki kebebasan untuk memilih siapa saja ditemukan untuk menjadi sampel.

Maka banyaknya sampel dalam penelitian ini ditetapkan sebanyak 108 sampel yang akan dipilih dari perwakilan masyarakat pedagang di pasar Lintong Nihuta Kabupaten Humbang Hasundutan dengan pendekatan Convenience sampling yaitu penelitian bebas dalam menentukan responden.

### **3.5 Defenisi Konseptual, Indikator dan Instrumen**

Berdasarkan rumusan masalah penelitian yang sudah dipaparkan sebelumnya, maka yang menjadi masalah penelitian ini adalah pengaruh modal, sikap kewirausahaan dan pengalaman berdagangan melalui pendapatan sebagai variabel endogen.

Instrument penelitian merupakan alat yang digunakan dalam mengumpulkan data-data tentang penelitian untuk diolah dalam rangka memecahkan masalah penelitian. Instrumen data kuantitatif dalam penelitian ini adalah menggunakan pengajuan pernyataan yang melalui skala liker. Skor setiap variabel diperoleh dari setiap butir pernyataan yang dikembangkan dari beberapa komponen indikator dengan 5 pilihan jawaban yaitu: (SS) Sangat Setuju, (S) setuju, (N) Netral, (TS) Tidak Setuju, (STS) Sangat Tidak Setuju. Skor 5 bagian

yang menjawab SS, 4 bagi yang menjawab S, 3 bagi yang menjawab N, 2 bagi yang menjawab TS dan 1 bagi yang menjawab STS.

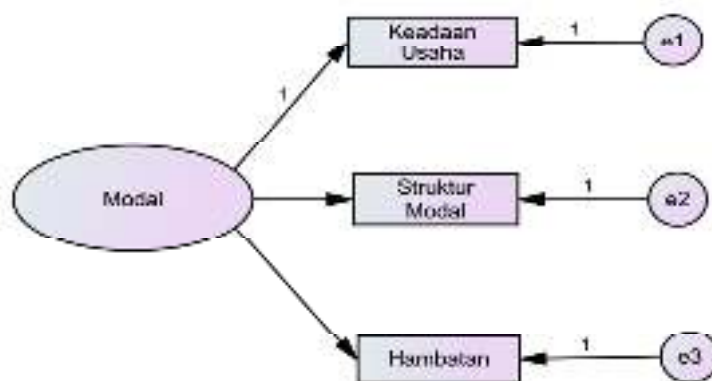
## a. Modal

### 1) Defenisi Konseptual

Menurut Listyawan Ardi Nugraha (2011:9) Modal adalah uang yang dipakai sebagai pokok (induk untuk berdagang, melepas uang dan sebagainya: harta benda (uang, barang, dan sebagainya) yang dapat dipergunakan untuk menghasilkan sesuatu yang menambah kekayaan.

### 2) Defenisi Indikator

Indicator modal dalam penelitian ini adalah: Keadaan usaha, Struktur modal, Hambatan dalam mengakses modal.



**Gambar 3.1**  
**Bagan Konstrak Variabel Laten Modal**

### 3) Instrument Modal

Berdasarkan pendekatan penelitian yang digunakan variabel modal ini dapat dikembangkan seperti tabel di bawah ini.

**Tabel 3.1**  
**Instrument Modal**

| Variabel | Indikator   | Kode | Sumber Data     |
|----------|---|------|-----------------|
| Modal    | Keadaan Usaha Setelah Menambahkan Modal.                | M1   | Nugraha(2011:9) |
|          | Struktur Permodalan (modal sendiri dan modal pinjaman). | M2   |                 |
|          | Hambatan dalam Mengakses Modal Eksternal.               | M3   |                 |

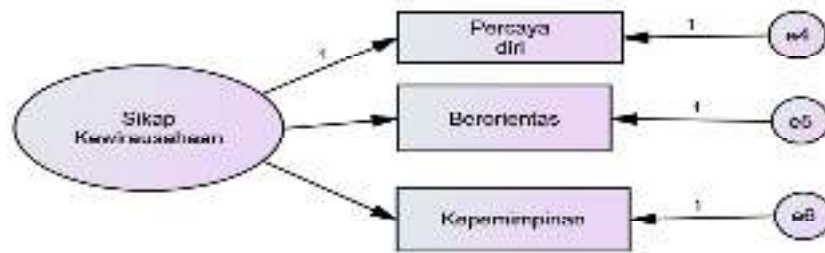
#### b. Sikap Kewirausahaan

##### 1) Defenisi Konseptual

Menurut Gitosardjono (2009) mengemukakan bahwa sikap kewirausahaan adalah sifat, ciri dan watak seseorang yang memiliki kemauan dalam mewujudkan gagasan inovatif ke dalam dunia nyata secara kreatif.

##### 2) Defenisi Indikator

Indikator Sikap Kewirausahaan dalam penelitian ini adalah : Percaya diri dan optimis, Berorientasi pada tugas dan hasil, Kepemimpinan.



**Gambar 3.2**

**Bagan Konstrak Variabel Laten Sikap Kewirausahaan**

**3) Instrument Sikap Kewirausahaan**

Berdasarkan pendekatan penelitian yang digunakan variabel sikap kewirausahaan ini dapat dikembangkan seperti tabel di bawah ini:

**Tabel 3.2**  
**Instrument Sikap Kewirausahaan**

| Variabel            | Indikator                         | Kode | Sumber Data  |
|---------------------|-----------------------------------|------|--|
| Sikap Kewirausahaan | Percaya diri dan Optimis          | SK1  | Menurut Goeffrey G Marredith dalam Suryana (2013:22) |
|                     | Berorientasi pada tugas dan hasil | SK2  |  |
|                     | Kepemimpinan                      | SK3  |  |

**c. Pengalaman Berdagang**

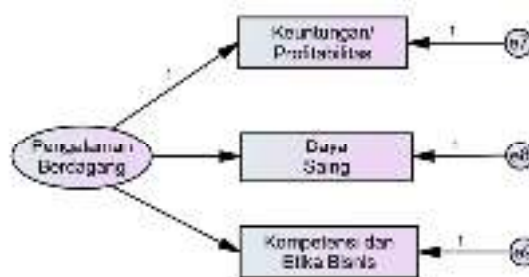
**1) Defenisi Konseptual**

Menurut Bringham (2004:54) Pengalaman Berdagang adalah “proses pembentukan pengetahuan atau keterampilan tentang metode suatu

pekerjaan karena keterlibatan karyawan tersebut dalam pelaksanaan tugas pekerjaan.

## 2) Defenisi Operasional

Indikator Pengalaman Berdagang dalam penelitian ini adalah : Keuntungan/Profitabilitas, Daya saing, dan Kompetensi dan etika bisnis.



**Gambar 3.3**  
**Bagan Konstrak Variabel Laten Pengalaman Berdagang**

## 3) Instrument Pengalaman Berdagang

Berdasarkan pendekatan penelitian ini yang digunakan variabel Pengalaman berdagang ini dapat dikembangkan seperti table di bawah ini:

**Tabel 3.3**  
**Instrument Pengalaman Berdagang**

| Variabel             | Indikator                      | Kode | Sumber Data    |
|----------------------|--------------------------------|------|----------------|
| Pengalaman Berdagang | Keuntungan/<br>Profitabilitas  | PB1  | Noor (2001:21) |
|                      | Daya Saing                     | PB2  |                |
|                      | Kompetensi dan<br>etika bisnis | PB3  |                |



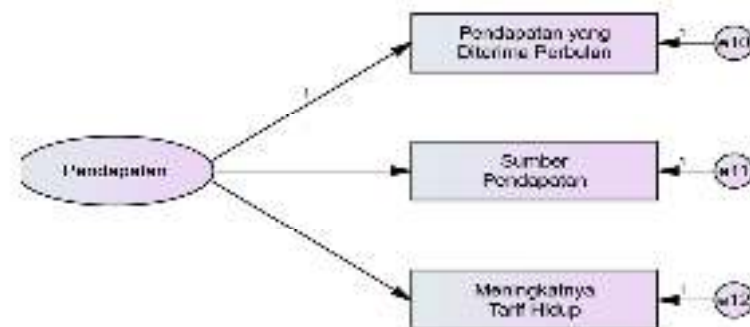
## d. Pendapatan

### 1) Defenisi Konseptual

Menurut Arifin (2018) Pendapatan adalah jumlah arus kas yang akan timbul dari manfaat ekonomi dari aktivitas sehari-hari perusahaan selama periode tersebut, jika arus kas ini akan meningkatkan modal tanpa menimbulkan kerugian atas kontribusi investasi.

### 2) Defenisi Operasional

Indikator Pendapatan dalam penelitian adalah : Pendapatan yang diterima perbulan, Sumber pendapatan, dan Meningkatnya tarif hidup.



**Gambar 3.4**  
**Bagan Konstrak Variabel Laten Kesejahteraan**

### 3) Instrument Pendapatan

Berdasarkan pendekatan penelitian yang digunakan, variabel Pendapatan ini dapat dikembangkan seperti tabel di bawah ini :

**Tabel 3.4**  
**Instrument Pendapatan**

| <b>Variabel</b> | <b>Indikator</b>                  | <b>Kode</b> | <b>Sumber Data</b> |
|-----------------|-----------------------------------|-------------|--------------------|
| Pendapatan      | Pendapatan yang diterima perbulan | P1          | Brmastuti(2009)    |
|                 | Sumber Pendapatan                 | P2          |                    |
|                 | Meningkatnya tarif hidup          | P3          |                    |

### **3.6 Teknik Analisis Data Penelitian**

#### **3.6.1 Analisis Deskriptif**

Analisis deskriptif digunakan untuk menggambarkan kondisi dan karakteristik jawaban responden untuk masing-masing konstruk atau variabel yang diteliti. Hasil analisis deskriptif selanjutnya digunakan untuk mendapatkan tendensi jawaban responden mengenai kondisi masing-masing konstruk atau variabel penelitian.

#### **3.6.2 Analisis Inferensial Statistik dengan Analisis SEM**

##### **3.6.2.1 Analisis Faktor Konfirmatori**

Analisis factor konfirmatori dirancang untuk menguji undimensionalitas dari suatu konstruk teoritis. Analisis ini sering juga disebut menguji validitas suatu konstruk teoritis. Variabel laten yang digunakan dalam penelitian ini dibentuk berdasarkan konsep teori dengan beberapa indikator. Analisis

konfirmasi ini untuk menguji apakah indikator pembentuk konstruk laten merupakan indikator yang valid sebagai pengukur konstruk laten.

### **3.6.2.2 Analisis Model Struktural**

Analisis Structural Equation Modelling (SEM) secara full model setelah dilakukan analisis tahap tingkat undimensionalitas dari indikator-indikator pembentuk variabel laten atau konstruk eksogen maupun endogen yang diuji dengan confirmatory factor analisis. Analisis hasil pengolahan data pada full model SEM dilakukan dengan melakukan uji kesesuaian dan uji statistik.

#### **3.6.2.2.1 Covariance (Kovarians)**

Menurut Singgih Santoso (2014:154;65), Kovarians adalah hubungan dua variabel yang bersifat dua arah (berbeda dengan regression weights yang bersifat searah) kovarians mendapat tempat yang penting dalam analisis SEM bahkan SEM sendiri sering disamakan dengan “Analysis of covariance structures.

1. Jika nilai kovarians positif hal itu menunjukkan nilai X dan Y bervariasi dalam arah yang sama.
2. Jika nilai kovarian adalah negatif maka semakin tinggi rata-rata Y justru maka diimbangi dengan maka rendahnya rata-rata X.
3. Nilai kovarians nol menunjukkan kedua variabel tidak berhubungan.

Hasil perbandingan antara kovarians sampel dengan kovarian estimasi akan menjadi key driver (kunci) penilaian dari sebuah model. Semakin kecil angka kovarians residual yang didapat, menandakan model semakin fit atau data

(observasi) mendukung keberadaan model. Sebaliknya, semakin besar angka kovarians residual yang didapat maka menandakan model tidak mendukung model, atau model tidak fit dengan data yang ada.

### **3.6.2.3 Evaluasi Model Struktural**

Sebelum dilakukan pengujian secara statistik terhadap pengaruh masing-masing variabel eksogen terhadap variabel endogen dalam fit model (pengujian hipotesis penelitian), terlebih dahulu dilakukan evaluasi terhadap model structural yang dihasilkan oleh fit model dalam penelitian ini.

## **3.7 Pengujian Hipotesis**

Dalam penelitian ini, pengujian hipotesis dilakukan dengan menggunakan nilai t-Value dengan tingkat signifikan 0,05. Nilai t-value dalam program Amos 22 merupakan nilai Critical Ratio (CR) pada Regression weights : (Group number 1-Default model). Apabila nilai Critical ratio (CR)  $\geq 1,967$  atau nilai probabilitas (P)  $\leq 0,05$  maka hipotesis penelitian diterima.

