

Analisis Manajemen Pengelolaan Pasar, Diversifikasi Produk, Revitalisasi Pasar, Kemampuan Kerja, dan Teknologi terhadap Peningkatan Pendapatan Dimediasi Kualitas Pelayanan Pedagang Pasar Tradisional Lembung Lor (Metode Structural Equation Modeling (SEM) -Partial Least Square (PLS))

Alifia Dwi Purwati, Abid Muhtarom, Moh. Heru Budi Santoso,
dan Mohammad Yaskun
Universitas Islam Lamongan, Indonesia
Jl. Veteran No. 53A Lamongan, 62211, Jawa Timur

Abstrak

Indonesia merupakan suatu negeri yang berkembang dimana negara bergerak sebaik mungkin dalam usaha pembangunan. Namun, perekonomian di Indonesia sendiri masih kurang baik dalam mencapai tujuan kesenjangan masyarakat. Oleh karena itui, usaha pembangunan diupayakan guna meluaskan taraf perekonomian Indonesia dalam rangka meluaskan kesenjangan masyarakat serta memopong Indonesia bersedia bersaing di kurun modernisasi. Kebaruan pada penelitian ini adalah pada lokasi yang sebelumnya belum pernah dilakukan penelitian, serta banyaknya variabel yang diteliti. Peneliti menggunakan jenis pendekatan Kuntitatif, sampel sebanyak 262 berdasarkan teknik non-probability sampling dengan sampel jenuh, dengan analisis SEM memanfaatkan aplikasi Smart. PLS versi 3.0. Dengan pengujian Outer Model, Uji Inner Model, Uji Mediasi dan Uji Hipotesis. Kesimpulan yang didapatkan adalah Manajemen Pengelolaan Pasar (X1), Diversifikasi Produk (X2), Revitalisasi Pasar (X3) Kemampuan Kerja (X4), Teknologi (X5), bereaksi positif dan signifikan terhadap Peningkatan Pendapatan (Y). Pada uji mediasi, variabel Manajemen Pengelolaan Pasar, Diversifikasi Produk, Revitalisasi Pasar Kemampuan Kerja, dan Teknologi terhadap Kualitas Pelayanan dikatakan Full Mediation.

Kata Kunci: *Diversifikasi Produk, Kemampuan Kerja, Kualitas Pelayanan, Manajemen Pengelolaan Pasar, Peningkatan Pendapatan, Revitalisasi Pasar, SEM PLS, dan Teknologi.*

PENDAHULUAN

Indonesia merupakan suatu negara yang berkembang dimana negara bergerak sebaik mungkin dalam usaha pembangunan. Namun, perekonomian di Indonesia sendiri masih kurang baik dalam mencapai tujuan kesenjangan masyarakat. Oleh karena itu, usaha pembangunan diupayakan guna melonjakkan taraf perekonomian Indonesia dalam rangka meningkatkan kesenjangan masyarakat. Indonesia bersedia bersaing di kurun modernisasi. Kodifikasi ekonomi merupakan salah satu dari corak daya pembangunan yang digencarkan pemerintah, hal yang tercantum mengerucut pada prosedur yang diambil pemerintah agar cakap mencapai kesempatan kerja dan progres ekonomi yang berkelanjutan.

Pasar berada pada rangking penting dalam berlangsungnya ekonomi dan pembangunan perekonomian suatu negara. Menurut Arianty, N. (2014) dalam Arnita, V., et al., (2019:51) Pasar merupakan suatu alat untuk beraktifitas dalam dunia perdagangan. Adanya pasar di suatu lokasi tetaplah menjadi fokus utama yang berperan menjadi titik bertukarnya barang yang berasal dari para pedagang di wilayah strategis tempat dimana barang dagangannya dijual secara ramai sehingga berkembang.

Pasar tradisional sanggup berperan sebagai alternatif untuk melonjakkan perolehan ekonomi masyarakat. Pasar tradisional merupakan aktivitas ekonomi masyarakat yang berada di desa yang menjadi lokasi untuk memenuhi kebutuhan pokok sehari-hari. Menurut Muhzinat, Z., & Achiria S (2019: 208) pasar tradisional merupakan lokasi berjumpanya marketer dan pemesan untuk melakukan transaksi secara kontan dan melakukan negosiasi pada entitas kebutuhan pokok yang ada. Pasar Tradisional Lembung Lor misalnya, bisa melakukan negosiasi barang dengan tarif yang lebih murah daripada harga yang diijakan, hal itu merupakan stigma pasar tradisional yang menjadikan pasar dapat berkembang di masyarakat, dengan cara tradisional.

Dalam pengoptimalan strategi pemasaran, manajemen sumber daya manusia dapat dikatakan krusial. Semua perusahaan tentu membutuhkan manajemen sumber daya manusia, guna mencapai tujuan pada suatu usaha. Adanya MSDM juga berguna untuk meningkatkan kualitas pelayanan yang dilakukan karyawan demi mencapai kemampuan kerja yang baik dalam perusahaan itu sendiri. Berdasarkan pendapat Ashary, L. (2020:35) dilihat dari dunia praktik, peningkatan sumber daya manusia yang baik mampu mengembangkan produktivitas kerja, moral dan potensi-potensi dalam suatu organisasi, selain keterkaitannya dengan jabatan dan pekerjaan, adanya peningkatan sumber daya manusia juga meliputi peningkatan pengetahuan serta jalan pikiran.

Peningkatan pendapatan masuk kedalam target penting bagi pedagang di Pasar Tradisional Lembung Lor, karena meningkatkan pendapatan dengan relevam, tentunya akan berdampak pada peningkatan taraf hidup pedagang di Pasar Tradisional Lembung Lor. Untuk mencapai peningkatan pendapatan Pasar tradisional seperti di Pasar Tradisional Lembung Lor mengharapkan terjadinya peningkatan pendapatan sehingga terjadi kesentosaan individu sebagai pelaku usaha. Dari pendapat Sihalo (2013:4) dalam Haqiqi, F., et al., (2020:65) Naiknya pendapatan merupakan komponen yang penting di dunia perniagaan, karena hendak membaca jumlah angka pendapatan yang didapatkan pada masa berlangsungnya usaha. Banyak upaya yang dipakai guna meningkatkan pendapatan, dapat diupayakan dengan merealisasikan kualitas pelayanan yang baik.

Setiap perusahaan tentu ingin memiliki kualitas pelayanan yang baik, seperti Pasar Tradisional Lembung Lor sendiri juga tidak mau kalah dengan adanya pasar modern

yang kualitas pelayanannya semakin baik sehingga membuat para konsumen lebih nyaman berbelanja. Oleh karena itu, Pasar Tradisional Lembung Lor ingin mencapai target tersebut sebagai upaya mempertahankan eksistensinya dengan tetap tidak meninggalkan ciri khas dari pasar tradisional itu sendiri. Menurut Mulyapradana et al., (2020:28) Dalam mengontrol keinginan yang diharapkan, dibutuhkan standar dalam kualitas pelayanan. Standar kualitas pelayanan dapat dikatakan sebagai pegangan untuk suatu usaha dalam menyuguhkan pelayanan yang baik kepada konsumen.

Dalam Pasar Tradisional Lembung Lor sendiri terdapat organisasi pengelola pasar yang bertugas demi berjalannya suatu kepemimpinan, perencanaan, penyusunan, pelaksanaan, koordinasi, pengevaluasian, serta pengendalian tugas yang ada di Pasar Tradisional Lembung Lor. Organisasi pengelola pasar tradisional sendiri, selalu mengadakan evaluasi demi keberlangsungan pasar dengan baik, namun terdapat beberapa hal yang masih belum bisa dikendalikan oleh para pengelola Pasar Tradisional Lembung Lor itu sendiri. Menurut Kantohe, Y, F., et al., (2020:3) manajemen berkedudukan dalam proses yang ditentukan oleh seseorang maupun sekelompok orang dalam jalan penyatuan guna memenuhi suatu tujuan yang ada. Seperti pada fenomena yang sedang ramai diperbincangkan di dunia pasar, seperti di Pasar Tradisional Lembung Lor, yakni kesusahan minyak goreng yang berimbas pada perekonomian masyarakat.

Diversifikasi produk merupakan salah satu strategi yang dapat diterapkan demi tercapainya kelengkapan produk yang membuat konsumen melakukan pembelian ulang dan menunjang adanya peningkatan pendapatan. Sebab, kelengkapan suatu produk juga dikatakan aspek yang penting untuk diamati, di Pasar Tradisional Lembung Lor sendiri kelengkapan produk masih menjadi hal yang perlu diperhatikan dengan baik. Dikarenakan lokasi yang berada di Desa dan akses jalan yang lumayan sulit untuk dijangkau oleh para agen penjualan yang akan mengirimkan produk pada setiap pedagang yang ada di Pasar Tradisional Lembung Lor. Menurut Mentari, A.S. (2020:3), mengartikan diversifikasi produk sebagai upaya membudidayakan macam produk, strategi perusahaan dalam upaya memperluas penetrasi pasar dengan macam dan jenis produk yang bervariasi, dengan itu pembeli mempunyai banyak opsi pada produk yang akan mereka beli. Diversifikasi produk, bermaksud agar pasar tidak akan bergayut hanya pada satu ragam barang saja, pasar dapat memonitor jenis barang/produk lainnya. Hal tersebut dapat terjadi, sebab jika salah satu barang tengah menemui kelangkaan, maka masih bisa ditanggulangi dengan barang lain yang masih sejenis.

Meningkatkan kondisi fisik yang baik dengan revitalisasi pasar merupakan salah satu strategi yang diupayakan Pasar Tradisional Lembung Lor demi menampakkan bahwa, pasar pasar tradisional mampu berdaya saing dan mempertahankan eksistensinya dengan pasar *modern* dan tempat perbelanjaan lain yang memiliki kondisi fisik yang lebih baik. Menurut Jomi et al., (2020:4) Revitalisasi merupakan suatu tahap wajib yang dilakukan oleh pasar tradisional menyikapi persaingan di era globalisasi. Maksud pemerintah dalam melakukan revitalisasi pasar tradisional bukan hanya tentang keadaan pasar, banyaknya pedagang dalam di pasar, serta model penyempurnaan pasar juga mengendalikan perkembangan, ditengah hadirnya pasar modern.

Pada masing-masing usaha yang ada di Pasar Tradisional Lembung Lor sendiri kemampuan kerja pemilik toko dan karyawan masih perlu diperhatikan, para pelanggan masih merasa kurang puas dengan kecepatan dan ketepatan pelayanannya, dikarenakan jarang toko yang memiliki karyawan sehingga kecepatan pelayanan masih diperlukan, adanya karyawan juga terkadang masih sering terjadi kesalahan dalam

pelayanannya. Kemampuan kerja dari pendapat Arifin, M, B., (2020:32) adalah *skill* dari karyawan dalam melaksanakan pekerjaannya. Jika karyawan punya kesempatan dalam meningkatkan *skill*, akan bisa menyokong pekerjaan karyawan serta perkembangan dari perusahaan baik kini atau esok. *Skill* karyawan dapat ditingkatkan dengan profesionalisme dari program yang pernah diikuti dan kerja yang dipunyai.

Pasar tradisional terkenal dengan karakteristiknya yang sederhana, namun hal tersebut bisa menjadi kekurangan seperti pada Pasar Tradisional Lembung Lor yang dalam pelayanannya tidak sedikit yang masih manual tanpa melibatkan kecanggihan teknologi, sehingga pelayanannya lebih lambat jika dibandingkan dengan pasar *modern*. Menurut Sidik, S. S., & Ilmiah, D., (2021:38) Teknologi adalah media yang dimanfaatkan guna memperlancar kapasitas dalam usaha yang dijalankan. Dengan teknologi, memudahkan para pekerja dalam memproduksi barang dan akan menumbuhkan produktivitas para pekerja, dengan adanya hal tersebut dapat mempengaruhi volume pendapatan. Sehingga mampu memberi efek pada kebutuhan manusia dan menjadikan pekerjaan menjadi lebih mudah. jika penerapan teknologi semakin dioptimalkan, hal tersebut mampu meningkatkan proses produksi dan distribusi, sehingga mampu berdampak pada meningkatnya pendapatan baik pasar maupun pemilik usaha itu sendiri.

Berikut terdapat beberapa terbitan jurnal terdahulu, yang diantaranya diterbitkan oleh, Lesmana, M., et al. (2021), dengan 1 variabel yaitu manajemen strategi pengelolaan pasar. Fauzani, E. (2021), dimana terdapat 3 variabel diantaranya, strategi pemasaran, diversifikasi produk, volume penjualan. Setyowati, D. (2020), dengan 2 variabel diantaranya, strategi peningkatan pendapatan dan revitalisasi pasar. Efendy, S. A., & Suarmanayasa, I N. (2021), dengan 3 variabel diantaranya, pengaruh kemampuan kerja, kepuasan kerja, dan kinerja karyawan. Marfuah, S.T., & Hartiyah, S. (2019), dengan 4 variabel yang diantaranya Modal Sendiri, Kredit Usaha Rakyat (KUR), Teknologi, Lama Usaha, Pendapatan Usaha. Soehardi, S. (2021), dengan 4 variabel diantaranya, model peningkatan volume penjualan, kualitas produk, kualitas pelayanan dan loyalitas.

Sehingga dari riset yang sudah ada, dibuatnya penelitian ini sebagai inovasi dari penelitian yang telah dijalankan, yang membaurkan konsentrasi strategi manajemen dan manajemen sumber daya manusia. Penelitian ini juga telah melakukan kolaborasi dari 7 variabel yang diantaranya adalah, manajemen pengelolaan pasar, diversifikasi produk, revitalisasi pasar, kemampuan kerja dan teknologi terhadap kualitas pelayanan guna mengetahui jawaban atas variabel bebas, sehingga dimediasi dengan peningkatan pendapatan yang diambil dari beberapa jurnal pendukung. Penelitian ini berupaya melangsungkan penguatan terhadap kelemahan yang ada di penelitian sebelumnya, dengan menggunakan metode penelitian yang berbeda yaitu, *Partial Least Square* (PLS) *Structural Equation Model* (SEM). Pemilihan objek di Pasar Tradisional Lembung Lor, sebab belum tampak yang melangsungkan *survey* analisis di lokasi ini dengan menggunakan metode PLS SEM. Lokasi tersebut juga menyandang kecocokan dengan variabel mediasi dikarenakan kualitas pelayanan oleh pedagang di Pasar Tradisional Lembung Lor sangat diperlukan demi menunjang pembelian ulang oleh konsumen sehingga bisa meningkatkan pendapatan bagi para pedagang di Pasar Tradisional Lembung Lor.

TELAAH LITERATUR

Manajemen Sumber Daya Manusia

Menurut Nurjaman, K., et al. (2020:74) Manajemen Sumber Daya Manusia (MSDM) bukan hanya mengacu pada strategi manajemen penelitian serta kaitannya dengan MSDM, melainkan pada pengaplikasian strategi karyawan, atau mengangkat MSDM ke strategi manajemen, yang mendukung guna mengoptimalkan kinerja juga. MSDM mempunyai karakteristik diantaranya:

1. Bentuk MSDM terdiri dari berbagai komponen MSDM, yaitu praktik, adalah sebuah subsistem dari sistem manajemen.
2. Karyawan dikatakan menjadi alasan keunggulan kompetitif yang berkelanjutan; atau dapat dinyatakan bahwa, karyawan merupakan sumber daya yang strategik.
3. Pandangan secara analitis, menyatakan seluruh pernyataan di atas menandakan bahwa subsistem merupakan komponen dari sistem makro atau organisasi secara luas.
4. Seluruh pernyataan di atas, berkonsentrasi pada kecocokan antara MSDM dan strategi manajemen. Para pendukung cara berpikir ini mempercayai, jika penerapan MSDM yang sangat baik akan bervariasi dengan strategi manajemen. Mereka memprioritaskan agar strategi dan sistem MSDM cocok.
5. Konsentrasi pada akibat yang mempengaruhi kinerja organisasi. (Armstrong, 2006) dalam (Nurjaman, K., et al. 2020:74).

Manajemen Pengelolaan Pasar

Menurut Azizah, L. N. (2019), manajemen pengelolaan merupakan suatu hal yang diperankan oleh seorang manajer. Dimana dalam manajemen terdapat beberapa kegiatan mengkoordinasi dan mengawasi kepada profesi yang dilakukan. Dengan adanya hal itu, pekerjaan mampu terselesaikan dengan efektif dan efisien. Dalam manajemen pengelolaan, terdapat dua kategori pasar, yaitu pasar tradisional serta pasar modern. Sehingga, dari adanya pernyataan diatas, didapatkan Indikator dari variabel, diantaranya:

1. Perencanaan pasar
2. Pengorganisasian pasar
3. Pengarahan pasar
4. Pengawasan usaha.

Sehingga dapat dinyatakan bahwa, dengan adanya manajemen pengelolaan pasar, bertujuan agar terbentuknya tempat transaksi jual beli yang bisa menjamin keberlangsungan para pedagang yang tidak ada kecurangan di dalamnya.

Diversifikasi Produk

Menurut Anggraeni (2014:24) dalam Budi A.D.S & Suryana, H. P. (2020:38) menjelaskan bahwa diversifikasi produk merupakan komponen dari strategi pengembangan produk atau akomodasi yang dihadirkan oleh suatu perusahaan yang meliputi jumlah, warna, merek, dan ukuran. Sehingga, dari adanya pernyataan diatas, didapatkan Indikator dari variabel, diantaranya:

1. Jumlah
2. Warna
3. Merek
4. Ukuran

Revitalisasi Pasar

Program revitalisasi pasar bertujuan untuk mewujudkan perekonomian masyarakat, dengan terjadinya peningkatan pendapatan para pedagang dan beberapa perilaku ekonomi yang ada. (Nayoan, T., et al. 2021: 30). Menurut Danisworo dalam Cahyaningsih, N., & Ekowati, D. (2020:28) berpendapat bahwa revitalisasi adalah suatu daya yang digarap guna menyisingkan kembali suatu wilayah yang tempo hari berfungsi, tapi sekarang kondisinya buruk atau menemui kemunduran karena perkembangan zaman. Sehingga, dari adanya pernyataan diatas, didapatkan Indikator dari variabel, diantaranya:

1. Tata kelola pasar
2. Pendapatan pasar
3. Kondisi fisik pasar
4. Fasilitas pasar.

Kemampuan Kerja

Menurut Ardian, N. (2019:125) kemampuan kerja merupakan kecakapan, ilmu, dan paham akan kapasitas teknis pekerjaan yang telah diberikan. Menurut Robbin (2007:57) dalam literatur jurnal Ardian, N. (2019:126) menyatakan bahwa kemampuan kerja dinyatakan sebagai kapabilitas pekerja dalam pelaksanaan tugas dan perannya. Kemampuan kerja juga merupakan penilaian terkini pada apa yang dijalankan sekarang. Sehingga, dari adanya pernyataan diatas, didapatkan Indikator dari variabel, diantaranya:

1. Kecakapan
2. Ilmu
3. Pemahaman Teknis
4. Kapasitas kerja

Teknologi

Menurut Hasanah, R. L. et al. (2020:307) teknologi memiliki peran penting dalam perkembangan usaha, khususnya di era digitalisasi ini. Kemampuan dan pengimplementasian teknologi seperti optimasi aplikasi, alat dan sosial media. Sehingga, dari adanya pernyataan diatas, didapatkan Indikator dari variabel ini adalah:

1. Aplikasi
2. Alat
3. Sosial Media

Teknologi mampu membantu kelancaran aktivitas manusia, salah satunya adalah sebuah bisnis. Dengan teknologi yang optimal, dapat meringkatkan dan mempercepat proses pelayanan, sehingga mampu membuat konsumen puas dan berdampak pada pendapatan pedagang itu sendiri.

Kualitas Pelayanan

Menurut Goestch & Davis dalam Tjiptono (2012:152) dalam Dian P., et al. (2020:69) berpendapat bahwa kualitas pelayanan pasar dalam setiap usaha akan diuji. Bila pelayanan memburuk, tidak mampu memberikan jawaban dari pertanyaan yang sederhana, atau adanya interaksi dan afiliasi yang apik dengan konsumen. Kualitas pelayanan berfokus guna memenuhi keperluan, keinginan konsumen dan ketetapan penyampaian, guna mencapai keseimbangan harapan para konsumen. (Dian P., et al. 2020:69).

Menurut Suryantoro, B., & Yan K. (2020:227) Kualitas pelayanan dikatakan upaya guna mencapai seluruh aspek yang berhubungan dengan produksi, manusia, proses, lingkungan, serta apa yang menjadi kebutuhan serta keinginan pelanggan berdasarkan barang atau jasa agar mampu mencapai tujuan dan memenuhi kebutuhan masyarakat serta pelanggan. Sehingga, dari adanya pernyataan diatas, didapatkan Indikator dari variabel ini adalah:

1. Produksi
2. Manusia
3. Proses
4. Lingkungan
5. Kebutuhan

Peningkatan Pendapatan

Menurut Sihalohe, (2013:4) dalam Haqiqi, F., et al. (2020:) peningkatan pendapatan dalam dunia perniagaan adalah hal yang sangat penting, sebab seseorang dalam usahanya tentu berusaha untuk tahu nilai dan jumlah pendapatan yang didapat dalam usahanya yang sedang berjalan. Pernyataan tersebut, menampakkan bahwa peningkatan pendapatan merupakan bertambahnya aset pada suatu perusahaan sehingga dapat menjamin keberlangsungan dari perusahaan itu sendiri.

Menurut Hadi & Hastuti (2015:496) dalam Oktavia, A. (2019:10), pendapatan merupakan meningkatnya perolehan perusahaan maupun menurunnya beberapa kewajiban saat periode akuntansi, fokus terletak pada aktiva operasi. Pendapatan juga diartikan sebagai pendapatan berasal dari perusahaan (penjualan, penghasilan, jasa (*fees*), bunga, deviden, royalti dan sewa. Sehingga peningkatan pendapatan dapat diartikan sebagai peningkatan aktiva perusahaan pada suatu periode akuntansi yang meliputi penjualan, penghasilan, jasa bunga, deviden, royalti dan sewa. Sehingga, dari adanya pernyataan diatas, didapatkan Indikator dari variabel ini adalah:

1. Penghasilan
2. Jasa
3. Bunga
4. Sewa

METODE PENELITIAN

Penghampiran yang dilangsungkan peneliti, memakai analisis *PLS-SEM*, serta menjalankan aplikasi *smart PLS versi 3.0*. Uji dilakukan dengan Model Pengukuran (*Outer Model*), Model Struktural (*Inner Model*), Uji Mediasi, serta Uji Hipotesis.

HASIL DAN PEMBAHASAN

Model Pengukuran (Outer Model)

Peneliti menerapkan model pengukuran dengan salah satu cara, sebagai berikut:

a. Convergent validity

Convergent validity dikatakan suatu uji dengan tujuan guna mengetahui validitas setiap kaitan dari masing-masing indikator bersama variabel laten. Indikator bisa dinyatakan mencapai *convergent validity* jika nilai *cross loading* > 0,70 begitu juga pada tingkat validitasnya. Pada nilai *Average Variance Extracted* (AVE) > 0,50. (Wardani, N.D. 2022:34).

Tabel 1.
Uji Convergent validity

	Indikator	Outer Loading	AVE	Keterangan
Manajemen Sumber Daya Manusia (X1)	X1. 1	0.759	0.590	VALID
	X1. 2	0.781		
	X1. 3	0.735		
	X1. 4	0.795		
Diversifikasi Produk (X2)	X2. 1	0.800	0.655	
	X2. 2	0.867		
	X2. 3	0.739		
	X2. 4	0.826		
Revitalisasi Pasar (X3)	X3. 1	0.785	0.625	
	X3. 2	0.786		
	X3. 3	0.833		
	X3. 4	0.757		
Kemampuan Kerja (X4)	X4. 1	0.832	0.667	
	X4. 2	0.817		
	X4. 3	0.775		
	X4. 4	0.840		
Teknologi (X5)	X5. 1	0.839	0.652	
	X5. 2	0.811		
	X5. 3	0.770		
Kualitas Pelayanan (Z)	Z1. 1	0.824	0.652	
	Z1. 2	0.847		
	Z1. 3	0.743		
	Z1. 4	0.760		
	Z1. 5	0.855		
Peningkatan Pendapatan (Y)	Y1. 1	0.839	0.750	
	Y1. 2	0.811		
	Y1. 3	0.770		
	Y1. 4	0.839		

Dilihat dari tabel *Convergent Validity* menjelaskan jika, tiap-tiap indikator pada variabel Manajemen Sumber Daya Manusia, Diversifikasi Produk, Revitalisasi Pasar, Kemampuan Kerja, Teknologi, Kualitas Pelayanan dan Peningkatan Pendapatan memiliki nilai *Outer Loading* dengan angka > 0.70 dan AVE dengan angka > 0.50. Sehingga didapatkan kesimpulan dari hasil dikatakan Valid.

b. Uji Reliabilitas

Uji reliabilitas dikatakan sebagai uji indeks, guna memahami kemampuan mengukur dengan benar atau tepat. Sehingga menunjukkan sejauh mana hasil dari pengukuran bisa tetap konstan, jika dilakukan berkali-kali terhadap masalah serupa, menggunakan alat ukur serupa juga. (Amanda, L., Yanuar, f., & Devianto, D. 2019:183).

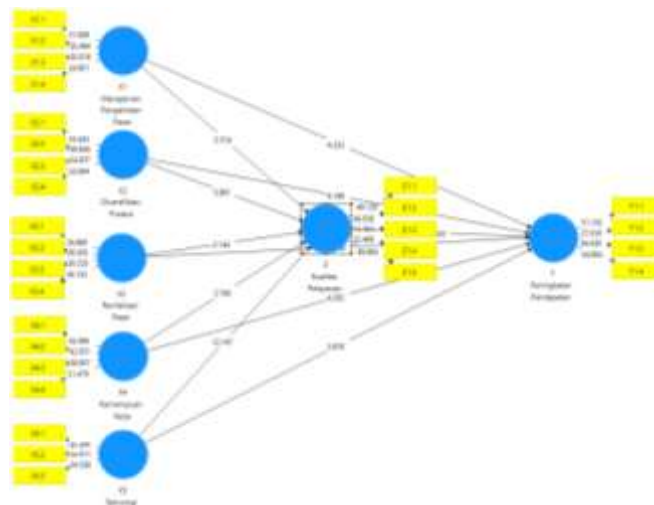
Tabel 2.
Uji Composite Reliability dan Cronbach's Alpha

	<i>Composite Reliability</i>	<i>Cronbach's Alpha</i>	Keterangan
X1_Manajemen Sumber Daya Manusia	0.852	0.768	RELIABEL
X2_Diversifikasi Produk	0.883	0.824	
X3_Revitalisasi Pasar	0.870	0.800	
X4_Kemampuan Kerja	0.889	0.833	
X5_Teknologi	0.849	0.732	
Z_Kualitas Pelayanan	0.903	0.866	
Y_Peningkatan Pendapatan	0.923	0.887	

Dilihat dari hasil uji reliabilitas diatas, dapat dibuktikan nilai *Composite Reliability* pada seluruh variable telah mencapai ketentuan dengan angka > 0.70 dan angka dari *Cronbach's Alpha* > 0.60 . Dapat ditarik kesimpulan hasil tersebut adalah Reliabel.

Model Struktural (*Inner Model*)

Pendapat Ghozali, (2015:73) dalam Aprilia, Andini, (2020:11) model struktural dikatakan suatu model yang bermaksud guna mencari tahu keterkaitan kausalitas antar variabel latin. Dalam model ini dapat diketahui kolinearitas data antar variabel yang dijadikan sebagai suatu uji persyaratan SEM.



Gambar 1.
Model Struktural

R-Square

Nilai *R-Square* dikatakan sebagai koefisien determinasi di konstruk endogen difungsikan guna membuat suatu observasi sehingga bisa dengan mudah mendapatkan solusi dan penyelesaiannya. Menurut Ghazali, Imam (2006:59) dalam Wardani, Nuriyah Dita (2022:36), nilai *R-Square* sebesar 0.67 dikatakan kuat, 0.33 dikategorikan moderat dan 0.19 dinyatakan lemah.

Tabel 3.
Uji R-Square

	R-Square	R-Square Adjusted
Y_Peningkatan Pendapatan	0.881	0.878
Z_Kualitas Pelayanan	0.943	0.942

Dilihat dari hasil uji *R-Square*, maka dapat ditarik kesimpulan jika nilai saling kebersamaan. Variabel Manajemen Sumber Daya Manusia (X1), Diversifikasi Produk (X2), Revitalisasi Pasar (X3), Kemampuan Kerja (X4), Teknologi (X5) terhadap Peningkatan Pendapatan (Y) dengan nilai *R-Square Adjusted* sebesar 0.872. sehingga dapat dinyatakan kuat.

Uji Mediasi

Peneliti menggunakan uji mediasi guna mendapat jawaban dari variabel mediasi. Apakah suatu konstruk mediator yang signifikan dalam variabel *dependent* dan *independent*. (Hair et al., 2019; Meule, 2019). Pada uji mediasi, bisa berpatokan pada *P-Values*, jika nilai $< 0,05$ maka hasilnya bisa dinyatakan positif signifikan.

Tabel 4.
Path Coefficient

	<i>Original Sample (O)</i>	<i>Sample mean (M)</i>	<i>Standard deviation (STDEV)</i>	<i>T Statistics (O/STDEV)</i>	<i>P Values</i>
X1_Manajemen Pengelolaan Pasar à Y_Peningkatan Pendapatan	-0.304	-0.309	0.072	4.244	0.000
X1_Manajemen Pengelolaan Pasar à Z_Kualitas Pelayanan	0.118	0.124	0.042	2.817	0.005
X2_Diversifikasi Produk à Y_Peningkatan Pendapatan	0.317	0.316	0.053	5.949	0.000
X2_Diversifikasi Produk à Z_Kualitas Pelayanan	0.133	0.133	0.033	4.055	0.000
X3_Revitalisasi Pasar à Y_Peningkatan Pendapatan	0.859	0.860	0.038	22.774	0.000
X3_Revitalisasi Pasar à Z_Kualitas Pelayanan	0.058	0.054	0.029	2.021	0.044
X4_Kemampuan Kerja à Y_Peningkatan Pendapatan	0.280	0.284	0.064	4.392	0.000
X4_Kemampuan Kerja à Z_Kualitas Pelayanan	0.211	0.208	0.057	3.708	0.000
X5_Teknologi à Y_Peningkatan Pendapatan	0.265	0.265	0.068	3.918	0.000
X5_Teknologi à Z_Kualitas Pelayanan	0.515	0.515	0.046	11.142	0.000
Z_Kualitas Pelayanan à Y_Peningkatan Pendapatan	-0.449	-0.449	0.097	4.643	0.000

Tabel 5.
Specific Indirect Effect

	<i>Original Sample (O)</i>	<i>Sample mean (M)</i>	<i>Standard deviation (STDEV)</i>	<i>T Statistics (O/STDEV)</i>	<i>P Values</i>
X1_Manajemen Pengelolaan Pasar □ Z_Kualitas Pelayanan □ Y_Peningkatan Pendapatan	-0.053	-0.055	0.020	2.653	0.008
X2_Diversifikasi Produk □ Z_Kualitas Pelayanan □ Y_Peningkatan Pendapatan	-0.060	-0.059	0.017	3.413	0.001
X3_Revitalisasi Pasar □ Z_Kualitas Pelayanan □ Y_Peningkatan Pendapatan	-0.026	-0.024	0.013	2.020	0.044
X4_Kemampuan Kerja □ Z_Kualitas Pelayanan □ Y_Peningkatan Pendapatan	-0.095	-0.095	0.039	2.434	0.015
X5_Teknologi □ Z_Kualitas Pelayanan □ Y_Peningkatan Pendapatan	-0.231	-0.231	0.054	4.267	0.000

Dari adanya hasil data diatas, sehingga dapat dinyatakan bahwa:

Manajemen Pengelolaan Pasar terhadap Peningkatan Pendapatan dimediasi dengan Kualitas Pelayanan

Dilihat dari tabel 4, variabel manajemen pengelolaan pasar terhadap peningkatan pendapatan dapat dinyatakan berkaitan positif signifikan, sebab $P\text{-Values} = 0.000 < 0.05$. Tabel 5, variabel manajemen pengelolaan pasar terhadap peningkatan pendapatan yang dimediasi dengan kualitas pelayanan dinyatakan berkaitan positif signifikan, sebab $P\text{-Values} = 0.008 < 0.05$. Akibatnya, hasil data dikatakan *Partial Mediation*, yang memiliki arti bahwa, manajemen pengelolaan pasar terhadap peningkatan pendapatan yang dimediasi dengan kualitas pelayanan berpengaruh positif serta signifikan.

Diversifikasi Produk terhadap Peningkatan Pendapatan dimediasi dengan Kualitas Pelayanan

Dilihat dari tabel 4, variabel diversifikasi produk terhadap peningkatan pendapatan dapat dinyatakan berkaitan positif signifikan, sebab $P\text{-Values} = 0.000 < 0.05$. Tabel 5, variabel diversifikasi produk terhadap peningkatan pendapatan yang dimediasi dengan kualitas pelayanan dinyatakan berkaitan positif signifikan, sebab $P\text{-Values} = 0.001 < 0.05$. Akibatnya, hasil data dikatakan *Partial Mediation*, yang memiliki arti bahwa, diversifikasi produk terhadap peningkatan pendapatan yang dimediasi dengan kualitas pelayanan berpengaruh positif dan signifikan.

Revitalisasi Pasar terhadap Peningkatan Pendapatan dimediasi dengan Kualitas Pelayanan

Dilihat dari tabel 4, variabel revitalisasi pasar terhadap peningkatan pendapatan dapat dinyatakan berkaitan positif signifikan, sebab $P\text{-Values} = 0.000 < 0.05$. Pada tabel 5, variabel revitalisasi pasar terhadap peningkatan pendapatan yang dimediasi dengan kualitas pelayanan dinyatakan berkaitan positif signifikan, sebab $P\text{-Values} = 0.044 < 0.05$. Akibatnya, hasil data dikatakan *Partial Mediation*, yang memiliki arti bahwa, revitalisasi pasar terhadap peningkatan pendapatan yang dimediasi dengan kualitas pelayanan berpengaruh positif serta signifikan.

Kemampuan Kerja terhadap Peningkatan Pendapatan dimediasi dengan Kualitas Pelayanan

Dilihat dari tabel 4, variabel kemampuan kerja terhadap peningkatan pendapatan dapat dinyatakan berkaitan positif signifikan, sebab $P\text{-Values} = 0.000 < 0.05$. Pada tabel 5, variabel kemampuan kerja terhadap peningkatan pendapatan yang dimediasi dengan kualitas pelayanan dinyatakan berkaitan positif signifikan, sebab $P\text{-Values} = 0.015 < 0.05$. Sehingga, dari hasil data tersebut dapat dinamakan *Partial Mediation*, yang memiliki arti bahwa, kemampuan kerja terhadap peningkatan pendapatan yang dimediasi dengan kualitas pelayanan berpengaruh positif serta signifikan.

Teknologi terhadap Peningkatan Pendapatan dimediasi dengan Kualitas Pelayanan

Dilihat dari tabel 4, variabel teknologi terhadap peningkatan pendapatan dapat dinyatakan berkaitan positif signifikan, sebab $P\text{-Values} = 0.000 < 0.05$. Pada tabel 5, variabel kemampuan kerja terhadap peningkatan pendapatan yang dimediasi dengan teknologi dinyatakan berkaitan positif signifikan, sebab $P\text{-Values} = 0.000 < 0.05$. Akibatnya, hasil data dikatakan *Partial Mediation*, yang memiliki arti bahwa, kemampuan kerja terhadap peningkatan pendapatan yang dimediasi dengan kualitas pelayanan memiliki berpengaruh positif dan signifikan.

Uji Hipotesis

Menurut Yasdianto, I. (2020:103) uji hipotesis merupakan upaya untuk mendapatkan kesimpulan dari suatu penelitian. Uji hipotesis ditujukan guna membaca ada atau tidaknya reaksi signifikan antar variabel dengan parsial maupun simultan. Bersamaan dengan peluang yang diterima atau ditolak hipotesis, jika $P\text{-Values} < 0.05$ maka H_0 diterima, sedangkan jika $T\text{-Statistic} > 1.96$ maka H_1 diterima dan H_0 ditolak.

Tabel 6.
Uji Hipotesis

No	Hipotesis	Analisis
1.	Manajemen Pengelolaan Pasar (X1) □ Peningkatan Pendapatan (Y)	Nilai <i>Coefficient</i> = -0.304 $P\text{ Values} = 0.000$ $T\text{-Statistic} = 4.244$ $T\text{-tabel} = 1.969$ $T\text{-Statistic} > T\text{-tabel}$
2.	Diversifikasi Produk (X2) □ Peningkatan Pendapatan (Y)	Nilai <i>Coefficient</i> = 0.317 $P\text{ Values} = 0.000$ $T\text{-Statistic} = 5.949$ $T\text{-tabel} = 1.969$ $T\text{-Statistic} > T\text{-tabel}$
3.	Revitalisasi Pasar (X3) □ Peningkatan Pendapatan (Y)	Nilai <i>Coefficient</i> = 0.859 $P\text{ Values} = 0.000$ $T\text{-Statistic} = 22.774$ $T\text{-tabel} = 1.969$ $T\text{-Statistic} > T\text{-tabel}$
4.	Kemampuan Kerja (X4) □ Peningkatan Pendapatan (Y)	Nilai <i>Coefficient</i> = 0.280 $P\text{ Values} = 0.000$ $T\text{-Statistic} = 4.392$ $T\text{-tabel} = 1.969$

No	Hipotesis	Analisis
.		T-Statistic > T-tabel
5.	Teknologi (X5) □ Peningkatan Pendapatan (Y)	Nilai <i>Coefficient</i> = 0.265 P <i>Values</i> = 0.000 T-Statistic = 3.918 T-tabel = 1.969 T-Statistic > T-tabel
6.	Manajemen Pengelolaan Pasar (X1) □ Kualitas Pelayanan (Z)	Nilai <i>Coefficient</i> = 0.118 P <i>Values</i> = 0.005 T-Statistic = 2.817 T-tabel = 1.969 T-Statistic > T-tabel
7.	Diversifikasi Produk (X2) □ Kualitas Pelayanan (Z)	Nilai <i>Coefficient</i> = 0.133 P <i>Values</i> = 0.000 T-Statistic = 4.055 T-tabel = 1.969 T-Statistic > T-tabel
8.	Revitalisasi Pasar (X3) □ Kualitas Pelayanan (Z)	Nilai <i>Coefficient</i> = 0.058 P <i>Values</i> = 0.044 T-Statistic = 2.021 T-tabel = 1.969 T-Statistic > T-tabel
9.	Kemampuan Kerja (X4) □ Kualitas Pelayanan (Z)	Nilai <i>Coefficient</i> = 0.211 P <i>Values</i> = 0.000 T-Statistic = 3.708 T-tabel = 1.969 T-Statistic > T-tabel
10.	Teknologi (X5) □ Kualitas Pelayanan (Z)	Nilai <i>Coefficient</i> = 0.515 P <i>Values</i> = 0.000 T-Statistic = 11.142 T-tabel = 1.969 T-Statistic > T-tabel
11.	Kualitas Pelayanan (Z) □ Peningkatan Pendapatan (Y)	Nilai <i>Coefficient</i> = -0.449 P <i>Values</i> = 0.000 T-Statistic = 4.643 T-tabel = 1.969 T-Statistic > T-tabel

Hipotesis 1: Manajemen Pengelolaan Pasar Terhadap Peningkatan Pendapatan

Tabel tersebut memberikan hasil nilai *Coefficient* pada sampel murni dengan nilai (-0.304), beserta P *Values* sebesar (0.000 < 0.05), serta T-Statistic > T-tabel (4.244 > 1.969). Sehingga, dapat dikatakan H0 ditolak dan Ha1 diterima. Bermakna bahwa, Manajemen Pengelolaan Pasar (X1) berekasi positif dan signifikan terhadap Peningkatan Pendapatan (Y). Sebab, dengan adanya manajemen pengelolaan pasar dapat mempermudah proses jual beli di Pasar, karena adanya proses koordinasi, seperti membantu mempermudah dalam menciptakan strategi pasar, penataan pasar, mengontrol jalannya proses jual beli. Sehingga dengan mudahnya proses jual beli di Pasar Tradisional Lembung Lor, dapat menciptakan pasar yang bisa mensejahterakan para pedagang dari meningkatnya pendapatan yang disebabkan oleh koordinasi pasar yang berjalan dengan baik. Hasil

pada penelitian yang telah diuji ini, didukung dengan penelitian dari, (Setyowati, Diyah. 2020). bahwa, manajemen pengelolaan pasar berpengaruh positif terhadap pendapatan.

Hipotesis 2: Diversifikasi Produk Terhadap Peningkatan Pendapatan

Tabel tersebut memberikan hasil nilai *Coefficient* pada sampel murni dengan nilai (0.317), beserta *P Values* sebesar ($0.000 < 0.05$), dan *T-Statistic* > *T-tabel* ($5.949 > 1.969$). Sehingga, dapat dikatakan H_0 ditolak dan H_{a2} diterima. Bermakna bahwa, Diversifikasi Produk (X_2) bereaksi positif dan signifikan terhadap Peningkatan Pendapatan (Y). Adanya diversifikasi produk dapat mengembangkan pasar sekaligus produk-produk yang ada, sebab produk yang ada diperbanyak lagi macamnya, baik itu dari segi ukuran, jenis, merk, dan sebagainya. Sehingga kebutuhan konsumen akan lebih mudah terpenuhi, dan pendapatan para pedagang di Pasar Tradisional Lembung Lor juga ikut meningkat. Hasil pada penelitian yang telah diuji ini, didukung dengan penelitian dari, (Fauzani, Evi. 2021), terdapat pengaruh positif serta signifikan variabel diversifikasi produk terhadap volume penjualan.

Hipotesis 3: Revitalisasi Pasar Terhadap Peningkatan Pendapatan

Tabel tersebut memberikan hasil nilai *Coefficient* pada sampel murni dengan nilai (0.859), beserta *P Values* sebesar ($0.000 < 0.05$), dan *T-Statistic* > *T-tabel* ($22.774 > 1.969$). Sehingga, dapat dikatakan H_0 ditolak dan H_{a3} diterima. Bermakna bahwa, Revitalisasi Pasar (X_3) bereaksi positif dan signifikan terhadap Peningkatan Pendapatan (Y). Sebab, adanya revitalisasi pasar, dapat meningkatkan kenyamanan, kemudahan dan keamanan baik itu untuk para penjual maupun pembeli di Pasar. Dan dengan adanya kenyamanan, kemudahan dan keamanan, pembeli akan melakukan pembelian ulang sehingga dapat menambah pendapatan para pedagang di Pasar Tradisional Lembung Lor. Hasil pada penelitian yang telah diuji ini, didukung dengan penelitian dari, (Meirawati, E, dkk. 2021). Bahwa, bereaksi signifikan saat belum dan sudahnya pembangunan terhadap pendapatan pedagang.

Hipotesis 4: Kemampuan Kerja Terhadap Peningkatan Pendapatan

Tabel tersebut memberikan hasil nilai *Coefficient* pada sampel murni dengan nilai (0.280), beserta *P Values* sebesar ($0.000 < 0.05$), dan *T-Statistic* > *T-tabel* ($4.392 > 1.969$). Sehingga, dapat dikatakan H_0 ditolak dan H_{a4} diterima. Bermakna bahwa, Kemampuan Kerja (X_4) bereaksi positif dan signifikan terhadap Peningkatan Pendapatan (Y). Sebab, dengan adanya kemampuan kerja yang baik seperti ketepatan dan kecepatan dalam melayani para pelanggan, tentunya dapat memberikan kepuasan tersendiri. Terdapat kemungkinan pembelian ulang oleh pelanggan, sehingga dapat menambah pendapatan para pedagang di Pasar Tradisional Lembung Lor. Hasil pada penelitian yang telah diuji ini, didukung dengan penelitian dari (Zeni, A., dkk. 2019). Bahwa, hasil menunjukkan positif pada kompetensi terhadap peningkatan pendapatan.

Hipotesis 5: Teknologi Terhadap Peningkatan Pendapatan

Tabel tersebut memberikan hasil nilai *Coefficient* pada sampel murni dengan nilai (0.265), beserta *P Values* sebesar ($0.000 < 0.05$), dan *T-Statistic* > *T-tabel* ($3.918 > 1.969$). Sehingga, dapat dikatakan H_0 ditolak dan H_{a4} diterima. Bermakna bahwa, Teknologi (X_5) bereaksi positif serta signifikan terhadap Peningkatan Pendapatan (Y). Sebab, dengan adanya teknologi yang memadai dapat meningkatkan dan mempermudah proses pelayanan pada masing-masing toko di Pasar Tradisional Lembung Lor. Seperti mempercepat proses pelayanan serta memperluas jangkauan konsumen dalam proses

jual beli *online* misalnya. Sehingga dengan mudahnya proses jual beli di Pasar Tradisional Lembung Lor, secara otomatis akan meningkatkan pembelian ulang konsumen yang mampu mempengaruhi pendapatan usaha semakin signifikan. Hasil pada penelitian yang telah diuji ini, didukung dengan penelitian dari (Marfuah, S. T., & Hartiyah, S. (2019). Bahwa, teknologi memiliki reaksi positif terhadap pendapatan.

Hipotesis 6: Manajemen Pengelolaan Pasar Terhadap Kualitas Pelayanan

Tabel tersebut memberikan hasil nilai *Coefficient* pada sampel murni dengan nilai (0.118), beserta *P Values* sebesar ($0.005 < 0.05$), dan *T-Statistic* > *T-tabel* ($2.817 > 1.969$). Sehingga, dapat dikatakan H_0 ditolak dan H_{a5} diterima. Bermakna bahwa, Manajemen Pengelolaan Pasar (X1) memiliki pengaruh positif dan signifikan terhadap Kualitas Pelayanan (Z). Sebab, dengan adanya Manajemen pengelolaan pasar dapat meningkatkan dan mempermudah proses pelayanan pada masing-masing toko di Pasar Tradisional Lembung Lor. Karena adanya proses koordinasi, seperti membantu mempermudah dalam menciptakan strategi pasar, penataan pasar, mengontrol jalannya proses jual beli. Sehingga dengan mudahnya proses jual beli di Pasar Tradisional Lembung Lor, secara otomatis akan meningkatkan kualitas pelayanan yang ada. Hasil pada penelitian yang telah diuji ini, didukung dengan penelitian dari (Marlindasari, L., Aritonang, M. G. S., & Herdiana, T. 2020). Bahwa, penerapan pengelolaan memiliki pengaruh terhadap kualitas pelayanan.

Hipotesis 7: Diversifikasi Produk Terhadap Kualitas Pelayanan

Tabel tersebut memberikan hasil nilai *Coefficient* pada sampel murni dengan nilai (0.133), beserta *P Values* sebesar ($0.000 < 0.05$), dan *T-Statistic* > *T-tabel* ($4.055 > 1.969$). Sehingga, dapat dikatakan H_0 ditolak dan H_{a6} diterima. Bermakna bahwa, Diversifikasi Produk (X2) bereaksi positif dan signifikan terhadap Kualitas Pelayanan (Z). Sebab, dengan adanya diversifikasi produk dapat mengembangkan pasar sekaligus produk-produk yang ada, sebab produk yang ada diperbanyak lagi macamnya, baik itu dari segi ukuran, jenis, merk, dan sebagainya. Sehingga kebutuhan konsumen akan lebih mudah terpenuhi yang membuat kualitas pelayanan menjadi lancar, dikarenakan produk yang berada di Pasar Tradisional Lembung Lor lengkap dan beragam. Hasil pada penelitian yang telah diuji ini, didukung dengan penelitian dari (Nurmaya, E.P., & Napitupul, H. 2021). Bahwa, diversifikasi produk dan kualitas pelayanan bereaksi signifikan.

Hipotesis 8: Revitalisasi Pasar Terhadap Kualitas Pelayanan

Tabel tersebut memberikan hasil nilai *Coefficient* pada sampel murni dengan nilai (0.058), beserta *P Values* sebesar ($0.044 < 0.05$), dan *T-Statistic* > *T-tabel* ($2.021 > 1.969$). Sehingga, dapat dikatakan H_0 ditolak dan H_{a7} diterima. Bermakna bahwa, Revitalisasi Pasar (X3) bereaksi positif dan signifikan terhadap Kualitas Pelayanan (Z). Sebab, dengan adanya revitalisasi atau pembangunan pasar, dapat meningkatkan fasilitas yang ada sehingga dapat menunjang berlangsungnya pelayanan pasar yang baik dan mudah. Hasil pada penelitian yang telah diuji ini, didukung dengan penelitian dari (Yunita, T., & Rahmawati, R. 2020). Bahwa, terdapat faktor yang mempengaruhi pelayanan, salah satunya adalah program revitalisasi.

Hipotesis 9: Kemampuan Kerja Terhadap Kualitas Pelayanan

Tabel tersebut memberikan hasil nilai *Coefficient* pada sampel murni dengan nilai (0.211), beserta *P Values* sebesar ($0.000 < 0.05$), dan *T-Statistic* > *T-tabel* ($3.708 > 1.969$).

Sehingga, dapat dikatakan H_0 ditolak dan H_{a8} diterima. Bermakna bahwa, Kemampuan Kerja (X_4) bereaksi positif dan signifikan terhadap Kualitas Pelayanan (Z). Sebab, dengan adanya kemampuan kerja yang baik, seperti karyawan atau pemilik toko yang memiliki potensi dan ketuntasan dalam mengerjakan pekerjaan pada bidangnya, sehingga kualitas pelayanan berlangsung dengan apik serta kualitas yang bagus pula. Hasil pada penelitian yang telah diuji ini, didukung dengan penelitian dari (Efendy, S.A., & Suarmanayasa, I N. (2021). Bahwa, kemampuan kerja berakibat positif terhadap kualitas pelayanan.

Hipotesis 10: Teknologi Terhadap Kualitas Pelayann

Tabel tersebut memberikan hasil nilai *Coefficient* pada sampel murni dengan nilai (0.515), beserta *P Values* sebesar ($0.000 < 0.05$), dan *T-Statistic* $> T$ -tabel ($11.142 > 1.969$). Sehingga, dapat dikatakan H_0 ditolak dan H_{a8} diterima. Bermakna bahwa, Teknologi (X_5) bereaksi positif dan signifikan terhadap Kualitas Pelayanan (Z). Sebab, dengan adanya teknologi yang memadai dapat meningkatkan dan mempermudah proses pelayanan pada masing-masing toko di Pasar Tradisional Lembung Lor. Seperti mempercepat proses pelayanan serta memperluas jangkauan konsumen dalam proses jual beli *online* misalnya. Sehingga dengan mudahnya proses jual beli di Pasar Tradisional Lembung Lor, secara otomatis akan meningkatkan kualitas pelayanan yang ada. Hasil pada penelitian yang telah diuji ini, didukung dengan penelitian dari Ruffiah, R., & Muhsin, M. (2018). Bahwa, teknologi memiliki pengaruh positif terhadap kualitas layanan.

Hipotesis 11: Kualitas Pelayanan Terhadap Peningkatan Pendapatan

Tabel tersebut memberikan hasil nilai *Coefficient* pada sampel murni dengan nilai (-0.449), beserta *P Values* sebesar ($0.000 < 0.05$), dan *T-Statistic* $> T$ -tabel ($4.643 > 1.969$). Sehingga, dapat dikatakan H_0 ditolak dan H_{a9} diterima. Bermakna bahwa, Kualitas Pelayanan (Z) bereaksi positif dan signifikan terhadap Peningkatan Pendapatan (Y). Sebab, dengan adanya kualitas pelayanan yang berkualitas, dapat membuat pelanggan puas dengan pelayanan sehingga berminat untuk melakukan *repeat purchase* yang tentunya berdampak pada meningkatnya pendapatan para pedagang di Pasar Tradisional Lembung Lor. Hasil pada penelitian yang telah diuji ini, didukung dengan penelitian dari (Ricky, W., Goh, T. S., & Julitawaty, W. 2019). Bahwa, kualitas pelayanan berpengaruh terhadap volume penjualan.

KESIMPULAN

Model Pengukuran (*Outer Model*)

Dilihat dari data uji validitas dan reliabilitas, semua variabel yang diantaranya adalah Manajemen Pengelolaan Pasar (X_1), Diversifikasi Produk (X_2), Revitalisasi Pasar (X_3), Kemampuan Kerja (X_4), Teknologi (X_5), Kualitas Pelayanan (Z), terhadap Peningkatan Pendapatan (Y). Dapat dinyatakan valid dan reliabel dikarenakan nilainya > 0.7 .

Model Struktural (*Inner Model*)

Dilihat dari data *R-Square*, semua variabel yang diantaranya adalah Manajemen Pengelolaan Pasar (X1), Diversifikasi Produk (X2), Revitalisasi Pasar (X3), Kemampuan Kerja (X4), Teknologi (X5), Kualitas Pelayanan (Z), terhadap Peningkatan Pendapatan (Y). Dapat dinyatakan kuat dikarenakan nilainya > 0.75 .

Uji Mediasi

Dilihat dari data uji mediasi, semua variabel yang diantaranya adalah Manajemen Pengelolaan Pasar (X1), Diversifikasi Produk (X2), Revitalisasi Pasar (X3), Kemampuan Kerja (X4), Teknologi (X5), Kualitas Pelayanan (Z), terhadap Peningkatan Pendapatan (Y). Dapat dikatakan *Partial Mediation*, dalam artian memiliki pengaruh secara positif dan signifikan.

Uji Hipotesis

Dilihat dari data uji hipotesis, sehingga dapat disimpulkan bahwa:

- Manajemen Pengelolaan Pasar, Diversifikasi produk, Revitalisasi Pasar, Kemampuan Kerja dan Teknologi berpengaruh parsial terhadap Peningkatan Pendapatan secara positif serta signifikan.
- Manajemen Pengelolaan Pasar, Diversifikasi produk, Revitalisasi Pasar, Kemampuan Kerja, dan Teknologi berpengaruh parsial terhadap Kualitas Pelayanan secara positif serta signifikan.

DAFTAR PUSTAKA

- Ade Siska Mentari, E., Rafidah, R., & Khairiyani, K. (2020). *Pengaruh Strategi Promosi dan terhadap Diversifikasi Produk Volume Penjualan Khodijah Hijab di Kota Jambi*. (Doctoral dissertation, UIN Suthan Thaha Saifuddin Jambi).
- Agustina, I.A, & Wijaya, I.B.A. (2020). Revitalisasi Kuningan Mojokerto: Diversifikasi Produk melalui Transformasi Lokalitas Menuju Modernitas. *JADECS (Jurnal Seni Rupa, Desain, Pendidikan Seni & Kajian Budaya)*. 5 (1), 23-29.
- Amanda, L., Yanuar, F., & Devianto, D. (2019). Uji Validitas dan Reliabilitas Tingkat Partisipasi Politik Masyarakat Kota Padang. *Jurnal Matematika UNAND*. 8 (1), 179-188.
- Andini, A. (2020). *Analisis Pengaruh Kualitas Produk dan Citra Merek terhadap Keputusan Pembelian dengan Word of Mouth sebagai Variabel Intervening (Studi Kasus pada Konsumen Produk Merek Lois Jeans di Streat Shop Lois)* (Doctoral dissertation, Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi Indonesia Jakarta).
- Ardiansyah, F., Mursito, B., & Maryam, S. (2019). Analisis Kualitas Produk, Diversifikasi Produk, dan Kualitas Pelayanan terhadap Loyalitas Pelanggan (Studi Kasus di Pasar Gedhe Solo). *Jurnal Ilmiah Edunomika*, 3(02).
- Azizah, L.N. (2019). Analisis Manajemen Pengelolaan Pasar Tradisional Guna Meningkatkan Pendapatan Pedagang Kecil (Studi Kasus Pasar Kiringan Desa Kemlagilor Turi Lamongan). *JPIM: Jurnal Pendidikan Ilmu Manajemen*. IV (2). 823-831.
- Cahyaningsih, N., & Ekowati, D. (2020). Dampak Revitalisasi Pasar Prambanan Terhadap Tingkat Pendapatan Pedagang. *Jurnal Ekonomi dan Kewirausahaan*. 16 (01), 1411-3880.
- Chaerani, D., Talytha, M.N., & Perdana, T. (2020). Pemetaan Usaha Mikro Kecil Menengah (UMKM) Pada Masa Pandemi Covid-19 Menggunakan Analisis Media

- Sosial Dalam Upaya Peningkatan Pendapatan. *Dharmakarya: Jurnal Aplikasi Ipteks untuk Masyarakat*. 9 (4) 275 – 28.
- Darma, DA (2019). Pengaruh Pasar Tradisional terhadap Perkembangan Pendapatan Asli Daerah di Pulau Samosir Danau Toba. *Jurnal RAK (Riset Akuntansi Keuangan)*. 4 (2), 51-60.
- Darmawan1, K.G., Yulianthini, N.N, & Mahardika, A.A.N.Y.M. (2020), “Pengaruh Kualitas Pelayanan, Harga dan Citra Toko terhadap Kepuasan Konsumen”.
- Dian, P., Nadhar, M., & K, N. (2020). Analisis Kualitas Pelayanan Dan Harga Terhadap Keputusan Minat Beli Pada Pasar Tradisional Cakke Kecamatan Anggeraja Kabupaten Enrekang. *YUME: Journal of Management*. 3 (3), 65-83.
- Efendy, S. A., & Suarmanayasa, I. N. (2021). Pengaruh Kemampuan Kerja Dan Kepuasan Kerja Terhadap Kinerja Karyawan Pada Perusahaan Daerah (PD) Pasar Kabupaten Buleleng. *Bisma: Jurnal Manajemen*. 7(2), 208-216.
- Fauzani, E. (2021). Strategi Pemasaran dan Diversifikasi Produk Terhadap Volume Penjualan Buah Nanas (Studi Kasus pada Petani UMKM di Desa Tangkit Baru Kabupaten Muaro Jambi Provinsi Jambi). *Citra Ekonomi*, 2 (1), 100-111.
- Fitroh, R. (2020). Uji Validitas dan Reliabilitas Konstruk Resiliensi Ego Menggunakan SEM. *Psyche 165 Journal*, 13(2), 205-210.
- Jomi, M., Widodo, S., & Hariani, E. (2020). Analisis Faktor-Faktor yang Mempengaruhi Pendapatan Pedagang di Pasar Reok Kabupaten Manggarai Nusa Tenggara Timur Tahun 2020. *Economie*, 2(1), 1-16.
- Lesmana, M., Fratama, A. Z., Rosmitha, S. N., & Suminto, A. (2022). Manajemen Strategi Pengelolaan Pasar Induk Tradisional Giwangan oleh Pemerintah Daerah Istimewa Yogyakarta. *Inovator*. 11(1), 80-88.
- Lestari, Dewi. (2018). Pengaruh Atmosfer Toko dan Diversifikasi Produk Terhadap Kepuasan Pelanggan Pada Giant Supermarket Pekanbaru. *JOM FISIP*. 5 (1). 1-11.
- Manik, W.C.O, Kurniawan, B., & Wahyuni, I. (2020). Hubungan Pengetahuan, Sikap, dan Dukungan Pengelola terhadap Kesiapsiagaan Pedagang dalam Upaya Pencegahan Kebakaran di Pasar Semawis Kota Semarang. *Jurnal Kesehatan Masyarakat (Undip)*. 8 (4), 484-489.
- Marfuah, S. T., & Hartiyah, S. (2019). Pengaruh Modal Sendiri, Kredit Usaha Rakyat (KUR), Teknologi, Lama Usaha Dan Lokasi Usaha Terhadap Pendapatan Usaha (Studi Kasus pada UMKM di Kabupaten Wonosobo). *Journal of Economic, Business and Engineering (JEBE)*, 1(1), 183-195.\
- Marliana, R.R (2020). Partial Least Square-Structural Equation Modeling Pada Hubungan Antara Tingkat Mahasiswa Dan Kualitas Google Classroom Berdasarkan Metode Webqual 4.0. *Jurnal Matematika, Statistika Dan Komputasi*, 16 (2), 174-186.
- Marlindasari, L., Aritonang, M. G. S., & Herdiana, T. (2020). Hubungan Pengelolaan Obat Instalasi Farmasi terhadap Kualitas Pelayanan Kesehatan dan Dampaknya terhadap Kinerja RSUD XYZ. *Borneo Journal of Pharmascientech*, 4(1), 71-79.
- Meirawati, E., Dwirini, D., & Rostartina, E. (2021). Pengaruh Pembangunan Plaza Aldiron terhadap Tingkat Pendapatan Pedagang Tradisional di Eks Pasar Cinde Kota Palembang. *Jurnal Neraca: Jurnal Pendidikan dan Ilmu Ekonomi Akuntansi*, 5(2), 24-34.
- Nurmaya, E.P., & Napitupulu, H. (2021). Pengaruh Kualitas Layanan dan Diversifikasi Produk terhadap Kepuasan Nasabah Bank BRI Kantor Cabang Jakarta Veteran. *Jurnal Ekonomi dan Industri*, 22 (3).
- Parta, I. W. G. I., & Mahayasa, I. G. A. (2021). Pengaruh Keterampilan Kerja, Team Work, dan Motivasi terhadap Kinerja Karyawan Bagian Produksi pada Art Shop Cahaya

- Silver di Celuk, Gianyar. *Widya Amrita: Jurnal Manajemen, Kewirausahaan Dan Pariwisata*, 1(1), 65-76.
- Ricky, W., Goh, T. S., & Julitawaty, W. (2019). Pengaruh Diferensiasi Produk Dan Kualitas Pelayanan Terhadap Tingkat Penjualan Pt. Amorindo Mitra Sentosa Medan. *Jurnal Bisnis Kolega*, 5(1).
- Ruffiah, R., & Muhsin, M. (2018). Pengaruh Komunikasi Interpersonal, Pemanfaatan Teknologi Informasi, Budaya Organisasi, dan Gaya Kepemimpinan Transformasional Terhadap Kualitas Pelayanan. *Economic Education Analysis Journal*, 7(3), 1163-1177.
- Setyowati, D. (2021). Strategi Peningkatan Pendapatan Pedagang Sesudah Program Revitalisasi Pasar Rakyat Simongan di Kota Semarang. *Indicators: Journal of Economic and Business*. 2(1), 17-29.
- Sitio, Vera Sylvia Saragi. (2021). Analisis Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Produktivitas Kerja Karyawan Pt Bank Panin Dubai Syariah, Tbk Jabodetabek Selama Masa Pandemi Covid-19. *JURNAL ILMIAH M-PROGRESS*. 11 (2), 125-135.
- Wahyudi, R. (2019). Strategi Pengembangan Pasar Tradisional dalam Meningkatkan Kepuasan Pedagang. *Jurnal Pengembangan Wiraswasta*, 21(1), 37-52.
- Yuliyani, N., & Khoirudin, R. (2021). Analisis Efektifitas Investasi Revitalisasi Pasar Prambanan di Sleman Yogyakarta. *Jurnal SEKURITAS (Saham, Ekonomi, Keuangan dan Investasi)*, 4(2), 144-156.
- Yunita, T., & Rahmawati, R. (2020). Pengaruh Reformasi Pelayanan Publik E-Government terhadap Revitalisasi Penyelenggaraan Birokrasi di Kantor Imigrasi Kota Bogor. *Administratie Jurnal Administrasi Publik*, 3(1), 25-35.
- Zeni, A., Barusman, A. R., & Defrizal, D. (2019). Analisis Pengaruh Kompetensi Pengurus Bumkam Dan Penyertaan Modal Terhadap Peningkatan Pendapatan Asli Kampung. *VISIONIST*, 8(2).