E-ISSN: 3031-8629
P-ISSN: 3032-3258
Halaman 2536-2549
Volume 3 Nomor 3 Tahun 2026

Pengaruh Persaingan Usaha dan Peraturan Pemerintah Daerah terhadap Tingkat Penjualan Pedagang Kaki Lima di Kawasan Wisata Jam Gadang Kota Bukittinggi dengan Kepatuhan Regulasi sebagai Variabel Mediasi

Gilang Rezki Wahyudi[1], Nurfitriyenny[2]

[12]Institut Teknologi dan Bisnis Haji Agus Salim (ITBHAS), Bukittinggi, Indonesia

email: gilangrezkiwahyudi2000@gmail.com, nurfitriyenny.taufik@gmail.com

Abstrak

Penelitian ini bertujuan untuk menganalisis pengaruh persaingan usaha dan peraturan pemerintah daerah terhadap tingkat penjualan pedagang kaki lima (PKL) di Kawasan Wisata Jam Gadang Kota Bukittinggi, baik secara langsung maupun tidak langsung melalui kepatuhan regulasi sebagai variabel mediasi. Penelitian dilatarbelakangi oleh meningkatnya aktivitas ekonomi sektor informal di kawasan tersebut, di mana pedagang kaki lima dihadapkan pada persaingan usaha antar pedagang sekaligus dituntut untuk mematuhi kebijakan penataan kawasan yang ditetapkan oleh pemerintah daerah. Penelitian menggunakan pendekatan kuantitatif deskriptif asosiatif dengan melibatkan 100 pedagang kaki lima sebagai sampel, yang ditentukan berdasarkan pendekatan rule of thumb dari jumlah indikator penelitian. Data dikumpulkan melalui kuesioner berskala Likert dan dianalisis menggunakan metode Structural Equation Modeling-Partial Least Square (SEM-PLS) dengan bantuan perangkat lunak SmartPLS. Hasil penelitian menunjukkan bahwa persaingan usaha tidak berpengaruh signifikan terhadap tingkat penjualan (t = 0,046; sig. = 0,963), tetapi berpengaruh positif dan signifikan terhadap kepatuhan regulasi (t = 9,207; sig. = 0,000). Sebaliknya, peraturan pemerintah daerah berpengaruh positif dan signifikan terhadap tingkat penjualan (t = 26,033; sig. = 0,000), namun tidak berpengaruh signifikan terhadap kepatuhan regulasi (t = 1,068; sig. = 0,285). Selain itu, kepatuhan regulasi tidak berpengaruh signifikan terhadap tingkat penjualan (t = 1,640; sig. = 0,101) dan tidak mampu memediasi pengaruh persaingan usaha maupun

peraturan pemerintah daerah terhadap tingkat penjualan. Nilai R-Square untuk tingkat penjualan sebesar 0,724 menunjukkan bahwa 72,4% variasi tingkat penjualan dapat dijelaskan oleh model. Temuan ini mengindikasikan bahwa peningkatan penjualan pedagang kaki lima di Kawasan Wisata Jam Gadang lebih dipengaruhi oleh efektivitas kebijakan pemerintah daripada oleh tingkat persaingan usaha atau kepatuhan terhadap regulasi semata.

Kata Kunci: Persaingan Usaha, Peraturan Pemerintah Daerah, Kepatuhan Regulasi, Tingkat Penjualan, Pedagang Kaki Lima

Abstract

This study aims to analyze the influence of business competition and local government regulations on the sales levels of street vendors in the Jam Gadang Tourism Area, Bukittinggi City, both directly and indirectly through regulatory compliance as a mediating variable. The study is motivated by the rising informal sector economic activity in the area, where street vendors face competition among themselves while also being required to comply with area management policies established by the local government. A quantitative descriptive-associative approach was employed, involving a sample of 100 street vendors determined using a "rule of thumb" approach based on the number of research indicators. Data were collected via Likert-scale questionnaires and analyzed using the Structural Equation Modeling-Partial Least Square (SEM-PLS) method with SmartPLS software. The results indicate that business competition does not significantly affect sales levels (t = 0.046; sig. = 0.963) but has a positive and significant effect on regulatory compliance (t = 9.207; sig. = 0.000). Conversely, local government regulations have a positive and significant effect on sales levels (t = 26.033; sig. = 0.000) but do not significantly affect regulatory compliance (t = 1.068; sig. = 0.285). Furthermore, regulatory compliance does not significantly affect sales levels (t = 1.640; sig. = 0.101) and fails to mediate the influence of either business competition or local government regulations on sales levels. The R-Square value for sales levels of 0.724 indicates that 72.4% of the variation in sales levels can be explained by the model. These findings

suggest that increases in street vendor sales in the Jam Gadang Tourism Area are driven more by the effectiveness of government policies than by the level of business competition or regulatory compliance alone.

Keywords: *Business Competition, Local Government Regulations, Regulatory Compliance, Sales Levels, Street Vendors*

PENDAHULUAN

Pembangunan ekonomi di Indonesia tidak hanya bertumpu pada sektor formal, tetapi juga sangat bergantung pada peran sektor informal. Salah satu bentuk sektor informal yang memiliki kontribusi besar terhadap perekonomian daerah adalah pedagang kaki lima (PKL). Menurut Tambunan (2019), sektor informal berperan penting dalam menyerap tenaga kerja, mengurangi pengangguran, dan menjadi sumber pendapatan bagi masyarakat berpenghasilan menengah ke bawah. Keberadaan PKL tidak hanya berfungsi sebagai pelaku ekonomi rakyat, tetapi juga menjadi bagian dari dinamika sosial dan budaya suatu daerah.

Kota Bukittinggi merupakan salah satu kota wisata utama di Sumatera Barat yang memiliki daya tarik tinggi bagi wisatawan domestik maupun mancanegara. Salah satu ikon wisata yang menjadi pusat aktivitas ekonomi masyarakat adalah kawasan Jam Gadang. Tingginya jumlah wisatawan yang berkunjung ke kawasan ini menciptakan peluang usaha yang besar bagi para pedagang kaki lima yang menjual berbagai produk seperti makanan, minuman, pakaian, kerajinan tangan, dan suvenir khas daerah. Aktivitas perdagangan yang berlangsung setiap hari menjadikan kawasan Jam Gadang sebagai salah satu pusat perekonomian sektor informal di Kota Bukittinggi.

Namun demikian, tingginya aktivitas ekonomi di kawasan tersebut juga memunculkan berbagai permasalahan, salah satunya adalah meningkatnya persaingan usaha antar pedagang. Persaingan tidak hanya terjadi antar sesama pedagang kaki lima, tetapi juga dengan toko modern, restoran, pusat perbelanjaan, dan pelaku usaha berbasis digital. Menurut Kotler dan Keller (2016), persaingan usaha merupakan kondisi ketika pelaku usaha berupaya memperoleh dan mempertahankan pelanggan melalui

strategi harga, kualitas produk, pelayanan, promosi, dan lokasi usaha. Semakin ketat persaingan yang terjadi, semakin besar pula tuntutan bagi pedagang untuk meningkatkan daya saing agar mampu mempertahankan tingkat penjualannya.

Selain persaingan usaha, faktor lain yang memiliki pengaruh besar terhadap aktivitas perdagangan pedagang kaki lima adalah peraturan pemerintah. Pemerintah Kota Bukittinggi memiliki tanggung jawab untuk menjaga ketertiban, kebersihan, keamanan, dan estetika kawasan wisata Jam Gadang. Oleh karena itu, pemerintah menerapkan berbagai kebijakan dan regulasi yang mengatur aktivitas pedagang kaki lima, seperti penataan lokasi berdagang, pembatasan area usaha, pengaturan jam operasional, kewajiban perizinan, pembayaran retribusi, serta ketentuan mengenai kebersihan dan ketertiban lingkungan. Regulasi tersebut bertujuan untuk menciptakan kawasan wisata yang tertib, nyaman, dan menarik bagi wisatawan (Pemerintah Kota Bukittinggi, 2024).

Meskipun demikian, dalam pelaksanaannya regulasi yang diterapkan sering menimbulkan berbagai tanggapan dari para pedagang kaki lima. Sebagian pedagang menilai bahwa kebijakan penataan dan pembatasan lokasi berdagang dapat mengurangi akses terhadap konsumen sehingga berdampak pada penurunan penjualan. Di sisi lain, pemerintah beranggapan bahwa penataan yang baik akan meningkatkan kenyamanan wisatawan dan pada akhirnya mampu meningkatkan aktivitas ekonomi di kawasan wisata. Kondisi ini menunjukkan adanya perbedaan kepentingan antara pemerintah sebagai regulator dan pedagang sebagai pelaku usaha yang membutuhkan ruang ekonomi untuk menjalankan usahanya.

Dalam konteks tersebut, keberhasilan suatu regulasi tidak hanya ditentukan oleh isi kebijakan yang dibuat pemerintah, tetapi juga oleh tingkat kepatuhan pedagang terhadap regulasi tersebut. Kepatuhan regulasi merupakan sikap dan perilaku pedagang dalam menaati aturan yang berlaku, seperti memiliki izin usaha, mematuhi lokasi yang telah ditentukan, mengikuti jam operasional yang ditetapkan, membayar retribusi, serta menjaga kebersihan dan ketertiban lingkungan usaha (Tyler, 2006). Tingkat kepatuhan yang tinggi dapat menciptakan hubungan yang harmonis antara pemerintah dan

pedagang, sehingga regulasi yang diterapkan dapat berjalan secara efektif.

Penelitian ini bertujuan untuk menganalisis pengaruh persaingan usaha dan peraturan pemerintah daerah terhadap tingkat penjualan pedagang kaki lima di Kawasan Wisata Jam Gadang Kota Bukittinggi, dengan kepatuhan regulasi sebagai variabel mediasi. Secara teoretis, penelitian ini diharapkan dapat memberikan kontribusi terhadap pengembangan ilmu manajemen, khususnya dalam kajian tentang sektor informal dan kebijakan pemerintah terhadap pedagang kecil. Secara praktis, hasil penelitian ini diharapkan dapat memberikan informasi bagi pedagang kaki lima dan pemerintah daerah dalam memahami faktor-faktor yang memengaruhi tingkat penjualan serta pentingnya kepatuhan terhadap regulasi.

METODE PENELITIAN

Penelitian ini menggunakan pendekatan kuantitatif deskriptif asosiatif yang dilaksanakan di Kawasan Wisata Jam Gadang Kota Bukittinggi, Sumatera Barat, selama periode Januari hingga Juni 2026. Populasi penelitian adalah seluruh pedagang kaki lima yang beroperasi di kawasan Jam Gadang dengan jumlah yang tidak diketahui secara pasti, sehingga penentuan sampel menggunakan pendekatan rule of thumb Hair et al. (2017) yaitu 5-10 kali jumlah indikator terbanyak. Dengan jumlah indikator keseluruhan sebanyak 20 indikator, diperoleh sampel sebanyak 100 pedagang kaki lima yang memenuhi kriteria: beroperasi di Kawasan Wisata Jam Gadang, telah menjalankan usaha minimal 1 tahun, memiliki lapak tetap atau semi tetap, mengelola usaha sendiri, mengetahui kebijakan pemerintah terkait PKL, dan aktif berjualan pada saat penelitian. Data primer dikumpulkan melalui kuesioner skala Likert lima tingkat (1=Sangat Tidak Setuju hingga 5=Sangat Setuju) yang terdiri dari 5 item untuk tingkat penjualan (indikator: volume penjualan, pendapatan penjualan, pertumbuhan penjualan, frekuensi transaksi, jumlah pelanggan), 5 item untuk persaingan usaha (indikator: jumlah pesaing, persaingan harga, kualitas produk, inovasi produk, pelayanan), 5 item untuk peraturan pemerintah daerah (indikator: kejelasan aturan, kemudahan perizinan, sosialisasi kebijakan, pengawasan pemerintah, dukungan pemerintah), dan 5 item untuk kepatuhan regulasi (indikator: kepatuhan terhadap perizinan, lokasi berdagang, jam operasional,

pembayaran retribusi, kebersihan dan ketertiban) yang disusun berdasarkan teori Assauri (2017), Kotler dan Keller (2016), Kasmir (2014), Tyler (2006), dan Soekanto (2018). Analisis data menggunakan *Structural Equation Modeling-Partial Least Square* (SEM-PLS) dengan SmartPLS melalui evaluasi *outer model* (validitas konvergen dengan loading factor > 0,70 dan AVE > 0,50; validitas diskriminan dengan Fornell-Larcker Criterion dan cross loading; reliabilitas dengan *composite reliability* > 0,70) dan *inner model* (R-Square, Effect Size f^2, dan *Predictive Relevance* Q^2), serta pengujian hipotesis melalui bootstrapping dengan T-statistic > 1,96 dan P-value < 0,05 pada taraf signifikansi 5%.

HASIL DAN PEMBAHASAN

Karakteristik responden menunjukkan dari 100 responden, mayoritas berjenis kelamin laki-laki (72%), berusia 21-30 tahun (61%), pedagang makanan (40%), dan berasal dari Kabupaten Agam (43%). Hasil uji outer model menunjukkan seluruh indikator memiliki loading factor > 0,70 (0,732-0,914), AVE > 0,50 (0,768 untuk X1; 0,831 untuk X2; 0,855 untuk Y; 0,801 untuk Z), dan *composite reliability* > 0,70 (0,878-0,931), sehingga model pengukuran valid dan reliabel. Nilai R-Square untuk tingkat penjualan sebesar 0,724 dan kepatuhan regulasi sebesar 0,537.

Tabel 1. Hasil Uji Hipotesis (*Path Coefficient*)

Hubungan	Original Sample	T-statistic	P-value	Keterangan
X_1 → Y (Persaingan Usaha → Tingkat Penjualan)	-0,002	0,046	0,963	Tidak Signifikan
X_1 → Z (Persaingan Usaha → Kepatuhan Regulasi)	0,725	9,207	0,000	Signifikan
X_2 → Y (Peraturan Pemerintah → Tingkat Penjualan)	0,851	26,033	0,000	Signifikan
X_2 → Z (Peraturan	-0,140	1,068	0,285	Tidak Signifikan

Hubungan	Original Sample	T-statistic	P-value	Keterangan
Pemerintah → Kepatuhan Regulasi)				
Z → Y (Kepatuhan Regulasi → Tingkat Penjualan)	0,208	1,640	0,101	Tidak Signifikan
X_1 → Z → Y (Mediasi)	-0,000	0,038	0,969	Tidak Signifikan
X_2 → Z → Y (Mediasi)	0,177	1,618	0,106	Tidak Signifikan

Sumber: Data diolah peneliti (2026)

Pengaruh Persaingan Usaha terhadap Tingkat Penjualan

Hasil penelitian menunjukkan bahwa persaingan usaha tidak berpengaruh signifikan terhadap tingkat penjualan (t = 0,046; sig. = 0,963). Temuan ini menunjukkan bahwa perubahan tingkat persaingan yang dihadapi oleh pedagang belum mampu memberikan perubahan yang berarti terhadap tingkat penjualan. Nilai koefisien yang sangat kecil (-0,002) memperlihatkan bahwa hubungan antara kedua variabel berada pada tingkat yang sangat lemah. Meskipun secara teoritis persaingan usaha dapat mendorong pelaku usaha untuk meningkatkan kualitas produk, pelayanan, inovasi, serta strategi harga, kondisi tersebut belum terlihat memberikan pengaruh yang berarti terhadap tingkat penjualan pedagang kaki lima dalam penelitian ini.

Tidak signifikannya hubungan tersebut dapat menunjukkan bahwa persaingan antar pedagang bukan merupakan faktor utama yang menentukan tingkat penjualan pada objek penelitian. Kawasan Wisata Jam Gadang memiliki karakteristik sebagai kawasan wisata yang tingkat aktivitas konsumennya dapat dipengaruhi oleh jumlah wisatawan, preferensi konsumen, kondisi lokasi usaha, kualitas produk, harga, pelayanan, serta kemampuan pedagang dalam mempertahankan pelanggan. Hal ini sejalan dengan penelitian Rahayu (2021) yang menunjukkan bahwa persaingan usaha yang tinggi dapat menurunkan pendapatan apabila pelaku usaha tidak melakukan inovasi. Persaingan baru berpotensi memberikan dampak terhadap penjualan apabila diikuti dengan kemampuan

pedagang dalam mengembangkan keunggulan usaha.

Pengaruh Persaingan Usaha terhadap Kepatuhan Regulasi

Hasil penelitian menunjukkan bahwa persaingan usaha berpengaruh positif dan signifikan terhadap kepatuhan regulasi (t = 9,207; sig. = 0,000). Temuan ini menunjukkan bahwa semakin tinggi persaingan usaha yang dihadapi oleh pedagang, semakin tinggi pula kecenderungan pedagang untuk memperhatikan dan mematuhi regulasi yang berlaku. Nilai koefisien sebesar 0,725 menunjukkan bahwa hubungan antara kedua variabel memiliki arah positif dengan kekuatan hubungan yang relatif tinggi.

Temuan ini dapat dijelaskan melalui Teori Keunggulan Bersaing (Competitive Advantage Theory) dari Porter (1985) yang menjelaskan bahwa pelaku usaha perlu menciptakan dan mempertahankan keunggulan kompetitif agar mampu bertahan dalam lingkungan bisnis yang kompetitif. Semakin tinggi tekanan persaingan, semakin besar tuntutan bagi pelaku usaha untuk melakukan penyesuaian terhadap kondisi lingkungan usaha. Dalam konteks pedagang kaki lima di Kawasan Wisata Jam Gadang, penyesuaian tersebut tidak hanya dilakukan melalui aspek produk dan pelayanan, tetapi juga dapat diwujudkan melalui kepatuhan terhadap ketentuan yang mengatur kegiatan perdagangan. Hasil ini juga sejalan dengan Teori Kepatuhan (Compliance Theory) dari Tyler (2006) yang menjelaskan bahwa kepatuhan terhadap aturan dapat muncul karena pertimbangan terhadap konsekuensi yang diterima maupun karena kesadaran bahwa aturan memiliki tujuan untuk menciptakan keteraturan dan kepentingan bersama.

Pengaruh Peraturan Pemerintah Daerah terhadap Tingkat Penjualan

Hasil penelitian menunjukkan bahwa peraturan pemerintah daerah berpengaruh positif dan signifikan terhadap tingkat penjualan (t = 26,033; sig. = 0,000). Nilai koefisien sebesar 0,851 menunjukkan bahwa hubungan Peraturan Pemerintah terhadap Tingkat Penjualan memiliki arah positif dengan kekuatan hubungan yang relatif tinggi. Temuan ini menunjukkan bahwa semakin baik penerapan maupun persepsi pedagang terhadap peraturan pemerintah, semakin tinggi pula kecenderungan tingkat penjualan yang diperoleh pedagang.

Hasil penelitian tersebut dapat dipahami bahwa peraturan pemerintah yang

diterapkan pada kawasan wisata tidak semata-mata berfungsi sebagai instrumen pengendalian kegiatan pedagang, tetapi juga dapat menciptakan kondisi lingkungan usaha yang mendukung aktivitas ekonomi. Kawasan wisata yang tertata dapat memberikan pengaruh terhadap kenyamanan pengunjung dalam melakukan aktivitas wisata dan transaksi. Penataan lokasi perdagangan, pengaturan jam operasional, serta penerapan ketentuan mengenai kebersihan dan ketertiban dapat mengurangi kondisi yang berpotensi mengganggu aktivitas pengunjung. Temuan ini sejalan dengan penelitian Hidayat (2022) yang menunjukkan bahwa kebijakan zonasi dan retribusi memiliki pengaruh signifikan terhadap pendapatan pedagang.

Pengaruh Peraturan Pemerintah Daerah terhadap Kepatuhan Regulasi

Hasil penelitian menunjukkan bahwa peraturan pemerintah daerah tidak berpengaruh signifikan terhadap kepatuhan regulasi (t = 1,068; sig. = 0,285). Temuan ini menunjukkan bahwa keberadaan atau penerapan peraturan pemerintah belum dapat menjelaskan perubahan tingkat kepatuhan regulasi pedagang secara langsung dalam model penelitian ini. Peraturan pemerintah yang telah ditetapkan perlu disertai dengan pemahaman yang memadai mengenai tujuan dan manfaat aturan bagi keberlangsungan usaha. Apabila pedagang belum sepenuhnya memahami atau merasakan manfaat dari ketentuan yang diterapkan, maka keberadaan peraturan belum tentu menghasilkan perubahan tingkat kepatuhan yang signifikan.

Tidak signifikannya hubungan ini juga menunjukkan bahwa aspek regulasi dan perilaku kepatuhan merupakan dua hal yang tidak selalu bergerak secara otomatis dalam arah yang sama. Peraturan pemerintah dapat memberikan kerangka dan batasan bagi aktivitas pedagang, tetapi tingkat kepatuhan dalam pelaksanaannya tetap bergantung pada respons pedagang terhadap ketentuan tersebut. Temuan ini sejalan dengan penelitian Wahyuni (2023) yang menunjukkan bahwa tingkat kepatuhan pedagang dipengaruhi oleh sosialisasi aturan, pengawasan pemerintah, dan kesadaran hukum pedagang, bukan hanya oleh keberadaan peraturan itu sendiri.

Pengaruh Kepatuhan Regulasi terhadap Tingkat Penjualan

Hasil penelitian menunjukkan bahwa kepatuhan regulasi tidak berpengaruh

signifikan terhadap tingkat penjualan (t = 1,640; sig. = 0,101). Meskipun nilai koefisien positif (0,208), hubungan tersebut belum cukup kuat untuk dinyatakan signifikan secara statistik. Temuan ini menunjukkan bahwa tingkat kepatuhan pedagang terhadap berbagai ketentuan yang berlaku belum dapat menjadi faktor yang secara langsung menjelaskan perubahan tingkat penjualan.

Kondisi ini dapat dipahami karena tingkat penjualan pedagang kaki lima tidak hanya berkaitan dengan kepatuhan terhadap regulasi. Aktivitas penjualan pada kawasan wisata dapat dipengaruhi oleh berbagai kondisi usaha dan karakteristik konsumen. Kepatuhan terhadap perizinan, lokasi, jam operasional, retribusi, serta kebersihan dan ketertiban lebih berkaitan dengan keteraturan dalam menjalankan usaha, sedangkan keputusan konsumen untuk melakukan pembelian dapat dipengaruhi oleh kondisi lain yang tidak secara langsung tercermin dalam variabel kepatuhan regulasi.

Pengaruh Tidak Langsung melalui Kepatuhan Regulasi

Hasil penelitian menunjukkan bahwa kepatuhan regulasi tidak mampu memediasi pengaruh persaingan usaha terhadap tingkat penjualan (t = 0,038; sig. = 0,969) maupun pengaruh peraturan pemerintah daerah terhadap tingkat penjualan (t = 1,618; sig. = 0,106). Temuan ini menunjukkan bahwa meskipun persaingan usaha terbukti memiliki hubungan positif dan signifikan terhadap kepatuhan regulasi, hubungan tersebut belum dapat diteruskan secara signifikan hingga memengaruhi tingkat penjualan. Hal yang sama juga terjadi pada hubungan peraturan pemerintah terhadap tingkat penjualan melalui kepatuhan regulasi.

Tidak signifikannya pengaruh tidak langsung tersebut menunjukkan bahwa kepatuhan regulasi dalam penelitian ini lebih berperan sebagai bentuk penyesuaian pedagang terhadap lingkungan usaha daripada sebagai faktor yang secara langsung meningkatkan penjualan. Pedagang dapat mematuhi ketentuan mengenai perizinan, lokasi berdagang, jam operasional, retribusi, kebersihan, dan ketertiban karena adanya tuntutan untuk mempertahankan keberlangsungan usaha di kawasan wisata. Namun, kepatuhan terhadap ketentuan tersebut belum tentu secara langsung meningkatkan jumlah transaksi atau nilai penjualan yang diperoleh pedagang.

Kesimpulan

Berdasarkan hasil penelitian dan pembahasan yang telah dilakukan, dapat ditarik kesimpulan sebagai berikut:

1. Persaingan usaha tidak berpengaruh signifikan terhadap tingkat penjualan pedagang kaki lima di Kawasan Wisata Jam Gadang Kota Bukittinggi (t = 0,046; sig. = 0,963). Hal ini menunjukkan bahwa perubahan tingkat persaingan yang dihadapi pedagang belum mampu memberikan perubahan yang berarti terhadap tingkat penjualan.
2. Persaingan usaha berpengaruh positif dan signifikan terhadap kepatuhan regulasi pedagang kaki lima (t = 9,207; sig. = 0,000). Semakin tinggi persaingan usaha yang dihadapi, semakin tinggi kecenderungan pedagang untuk mematuhi regulasi yang berlaku. Hubungan ini memiliki kekuatan yang relatif tinggi dengan koefisien sebesar 0,725.
3. Peraturan pemerintah daerah berpengaruh positif dan signifikan terhadap tingkat penjualan pedagang kaki lima (t = 26,033; sig. = 0,000). Penerapan peraturan yang berkaitan dengan penataan lokasi, perizinan, jam operasional, retribusi, kebersihan, dan ketertiban dapat menciptakan lingkungan perdagangan yang lebih teratur dan kondusif, sehingga mendukung aktivitas transaksi pedagang. Hubungan ini memiliki kekuatan yang sangat tinggi dengan koefisien sebesar 0,851.
4. Peraturan pemerintah daerah tidak berpengaruh signifikan terhadap kepatuhan regulasi pedagang kaki lima (t = 1,068; sig. = 0,285). Keberadaan peraturan pemerintah belum dapat menjelaskan perubahan tingkat kepatuhan regulasi pedagang secara langsung.
5. Kepatuhan regulasi tidak berpengaruh signifikan terhadap tingkat penjualan pedagang kaki lima (t = 1,640; sig. = 0,101). Kepatuhan terhadap regulasi lebih mencerminkan keteraturan dan keberlangsungan kegiatan usaha, sementara peningkatan tingkat penjualan dalam konteks penelitian ini tidak cukup dijelaskan hanya melalui tingkat kepatuhan pedagang terhadap regulasi.
6. Kepatuhan regulasi tidak mampu memediasi pengaruh persaingan usaha terhadap

tingkat penjualan (t = 0,038; sig. = 0,969). Peningkatan kepatuhan sebagai respons terhadap persaingan belum menjadi mekanisme yang dapat meningkatkan tingkat penjualan.

7. Kepatuhan regulasi tidak mampu memediasi pengaruh peraturan pemerintah daerah terhadap tingkat penjualan (t = 1,618; sig. = 0,106). Pengaruh peraturan pemerintah terhadap tingkat penjualan lebih terlihat melalui hubungan langsung dibandingkan melalui mekanisme kepatuhan regulasi.

DAFTAR PUSTAKA

Assauri, S. (2017). *Manajemen Pemasaran: Dasar, Konsep dan Strategi*. Jakarta: PT RajaGrafindo Persada.

Arikunto, S. (2018). *Prosedur Penelitian: Suatu Pendekatan Praktik*. Jakarta: Rineka Cipta.

Ghozali, I., & Latan, H. (2015). *Partial Least Squares: Konsep, Teknik dan Aplikasi Menggunakan SmartPLS 3.0*. Semarang: Badan Penerbit Universitas Diponegoro.

Griffin, J. (2015). *Customer Loyalty: Menumbuhkan dan Mempertahankan Kesetiaan Pelanggan*. Jakarta: Erlangga.

Hair, J. F., Hult, G. T. M., Ringle, C. M., & Sarstedt, M. (2017). *A Primer on Partial Least Squares Structural Equation Modeling (PLS-SEM)* (2nd ed.). Thousand Oaks, CA: Sage Publications.

Hair, J. F., Hult, G. T. M., Ringle, C. M., & Sarstedt, M. (2021). *A Primer on Partial Least Squares Structural Equation Modeling (PLS-SEM)* (3rd ed.). Thousand Oaks, CA: Sage Publications.

Hidayat. (2022). Pengaruh kebijakan pemerintah terhadap kinerja pedagang kecil. *Jurnal Ekonomi Daerah.*

Kasmir. (2014). *Kewirausahaan*. Jakarta: PT RajaGrafindo Persada.

Kotler, P., & Keller, K. L. (2016). *Marketing Management* (15th ed.). Pearson Education Limited.

Lupiyoadi, R. (2013). *Manajemen Pemasaran Jasa Berbasis Kompetensi* (Edisi ke-3).

Jakarta: Salemba Empat.

Mulyani. (2023). Pengaruh regulasi pemerintah terhadap keberlangsungan usaha mikro. *Jurnal Administrasi dan Kebijakan Publik.*

Nugroho. (2019). Dampak persaingan usaha terhadap kinerja UMKM. *Jurnal Manajemen Indonesia.*

Peraturan Daerah Kota Bukittinggi Nomor 2 Tahun 2024 tentang Ketenteraman dan Ketertiban Umum.

Peraturan Daerah Kota Bukittinggi Nomor 8 Tahun 2014 tentang Penataan dan Pemberdayaan Pedagang Kaki Lima.

Porter, M. E. (1980). *Competitive Strategy: Techniques for Analyzing Industries and Competitors*. New York: The Free Press.

Porter, M. E. (1985). *Competitive Advantage: Creating and Sustaining Superior Performance*. New York: The Free Press.

Rahayu. (2021). Pengaruh persaingan usaha terhadap pendapatan UMKM di Kota Bandung. *Jurnal Manajemen dan Kewirausahaan.*

Ramadhan, & Arif. (2024). Peran kepatuhan regulasi sebagai variabel mediasi pada hubungan kebijakan pemerintah dan kinerja UMKM. *Jurnal Ekonomi dan Bisnis.*

Sari, & Putra. (2022). Analisis faktor yang mempengaruhi penjualan pedagang pasar tradisional. *Jurnal Bisnis dan Ekonomi.*

Soekanto, S. (2018). *Kesadaran Hukum dan Kepatuhan Hukum*. Jakarta: Rajawali Pers.

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

Suryani, & Putra. (2023). Peran kepatuhan regulasi dalam meningkatkan kinerja UMKM. *Jurnal Manajemen Strategik.*

Swastha, B. (2014). *Manajemen Penjualan*. Yogyakarta: BPFE.

Tambunan, T. T. H. (2019). *Perekonomian Indonesia: Teori dan Temuan Empiris*. Jakarta: Ghalia Indonesia.

Tjiptono, F. (2019). *Strategi Pemasaran: Prinsip dan Penerapan*. Yogyakarta: Andi.

Tyler, T. R. (2006). *Why People Obey the Law* (2nd ed.). Princeton, NJ: Princeton University Press.

Wahyuni. (2023). Analisis kepatuhan pedagang kaki lima terhadap kebijakan penataan kawasan wisata. *Jurnal Kebijakan Publik dan Pariwisata.*