

BAB I

PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang

Pertumbuhan ekonomi menjadi pusat perhatian untuk kemajuan negara, salah satunya dengan melakukan Usaha Mikro, Kecil dan Menengah (UMKM). Indonesia pernah mengalami krisis ekonomi pada tahun 1997-1998, pada saat itu keadaan perekonomian di suatu negara mengalami penurunan secara drastis tetapi negara berusaha menaikan perekonomian, salah satunya dengan adanya UMKM yang masih bertahan membuat perekonomian semakin bangkit dan berkembang. UMKM memiliki peranan yang cukup penting dalam perekonomian dan tidak dapat diabaikan. Dengan melakukan UMKM dapat mengurangi tingkat pengangguran serta kemiskinan. Adanya UMKM menjadikan masyarakat memiliki wawasan luas untuk menciptakan suatu usaha-usaha yang kreatif, membantu pendapatan serta memenuhi kebutuhan keseharian masyarakat.

Menurut Riyani (2014) sebagaimana dikutip oleh Simanjuntak (2020:3) bahwa:

Pengembangan Usaha Mikro, Kecil dan Menengah (UMKM) di Indonesia merupakan salah satu prioritas dalam pembangunan ekonomi nasional. Hal ini selain karena usaha tersebut merupakan tulang punggung sistem ekonomi kerakyatan yang tidak hanya ditunjuk untuk mengurangi masalah kesenjangan antar golongan pendapatan dan antar pelaku usaha, ataupun pengentasan kemiskinan dan penyerapan tenaga kerja. Lebih dari itu pengembangannya mampu memperluas basis ekonomi dan dapat memberikan kontribusi yang signifikan dalam mempercepat perubahan struktual, yaitu meningkatnya perekonomian daerah dan ketahanan ekonomi nasional.

UMKM yang ada di Kabupaten Serdang Bedagai memiliki berbagai macam usaha yang dapat dilakukan masyarakat seperti membuka UMKM dodol, UMKM pengrajin tangan, UMKM keripik, dan lainnya. Membuka UMKM tidak semudah yang dibayangkan, sebelum melakukan UMKM pelaku usaha dapat mengikuti pelatihan-pelatihan yang telah dibuat oleh pemerintah daerah agar mendapatkan hasil yang lebih efektif. Pelatihan-pelatihan yang dilakukan seperti mengajak pelaku usaha untuk membuat promosi secara *online*, memiliki strategi dalam pembuatan serta memiliki kualitas produk yang baik. Sebab di dunia usaha sangat banyak hambatan-hambatan yang akan dialami oleh pelaku usaha sehingga dengan adanya pelatihan atau pun pembelajaran dapat meningkatkan usaha.

Sebagai salah satu UMKM yang banyak diminati masyarakat Kabupaten Serdang Bedagai yaitu usaha dodol yang berada di Desa Pasar Bengkel Kecamatan Perbaungan Kabupaten Serdang Bedagai.

“Pasar bengkel merupakan sebuah pusat oleh-oleh dan juga sebagai wisata kuliner yang ada di Kabupaten Serdang Bedagai tepatnya di Desa Pasar Bengkel, Kecamatan Perbaungan di kawasan Jalan Lintas Sumatera.

Pasar Bengkel memiliki andalan usaha dodol yang baik. Usaha dodol di Desa Pasar Bengkel sudah ada sejak tahun 1980 sampai sekarang, diperkirakan usaha dodol tersebut sudah berjalan 40 tahun lamanya. Dodol sudah menjadi salah satu ciri khas dari Pasar Bengkel yang dapat meningkatkan penghasilan setiap bulannya. Karena dodol memiliki bahan-bahan yang mudah ditemui serta pembuatannya dapat dilakukan dimana saja. Dodol memiliki beberapa varian rasa seperti rasa original, rasa durian, rasa pandan, dan rasa vanila.

Dengan adanya varian rasa membuat usaha dodol di Desa Pasar Bengkel menjadi terkenal. Pasar bengkel tidak hanya menjual dodol saja melainkan menjual hiasan yang diukir dengan kayu dan ada juga beberapa jajanan seperti keripik dan minuman botol yang membuat suasana toko menjadi menarik untuk disinggahi. Orang-orang yang ingin bersinggahan juga akan menjadi lebih puas dengan adanya produk lain selain dodol. Dodol di Pasar bengkel memang sangat terkenal khas dan enakunya, sehingga banyak orang yang membeli dodol untuk dimakan sendiri maupun dijadikan sebagai oleh-oleh.

Pasar Bengkel berdiri sejak tahun 1973, asal mula dinamakan Pasar Bengkel Serdang Bedagai, dikarenakan dulu di daerah tersebut terdapat banyak usaha perbengkelan, seperti bengkel kereta, sepeda, perbengkelan kayu dan lainnya. Pasar Bengkel memiliki letak yang strategis di daerah perkotaan seperti Desa Deli Muda, Desa Lidah Tanah, Desa Suka Beras dan Desa lainnya.

Tabel 1.1. Data Usaha Dodol di Desa Pasar Bengkel Kecamatan Perbaungan Kabupaten Serdang Bedagai

Nama Usaha	Sebelum ada jalan tol			Sesudah ada jalan tol		
	Modal	Jumlah produksi	Tenaga kerja	Modal	Jumlah produksi	Tenaga kerja
Usaha Riska	Rp.20 juta	600 Kg	13 Orang	Rp.6,4 juta	200 Kg	10 Orang
Usaha Rini	Rp.22,4 juta	800 Kg	19 Orang	Rp.21 juta	450 Kg	10 Orang
Usaha Purnama	Rp.29,3 juta	900 Kg	23 Orang	Rp.20,8 juta	570 Kg	13 Orang

Sumber : Wawancara secara langsung

Hasil wawancara yang dilakukan oleh peneliti sebelum ada jalan tol dan sesudah ada jalan tol beberapa pengusaha dodol yang ada di Desa pasar bengkel. Dari data tabel diatas dapat dilihat bahwa setiap pengusaha dodol memiliki modal,

tenaga kerja dan lama usaha yang berbeda-beda. Seperti pada usaha dodol Riska sebesar Rp.20.000.000/bulan, dari modal yang ada dodol Riska dapat menghasilkan jumlah produksi 600 kg/bulannya. Dalam 1 kualifikasi adonan dodol dapat menghasilkan 15 kg/kualifikasinya. Maka dalam hitungan bulan dodol Riska menghasilkan jumlah produksi sebanyak 40 kualifikasi. Dengan memiliki tenaga kerja 13 orang, 1 kualifikasi terdiri 3 pekerja. Pembuatan dodol dilakukan 4 kali dalam sebulan, dalam seminggu sekali dodol Riska memproduksi sebanyak 10 kualifikasi dan jumlah produksi dari 10 kualifikasi yang dihasilkan sebanyak 150 kg dodol. Harga 1 kg dodol seharga Rp.35.000. Usaha dodol Riska memiliki keuntungan dalam sebulan sebanyak Rp.1.000.000. Akan tetapi keuntungan yang diperoleh usaha Riska tergantung pada daya beli masyarakat dan jumlah produksi yang dimiliki. Semakin banyak modal yang digunakan maka jumlah produksi dodol yang dihasilkan semakin banyak pula. Setiap pengusaha dodol pasti memiliki perbedaan dalam segi modal, tenaga kerja dan lama usaha.

Modal yang digunakan oleh usaha dodol Rini berjumlah Rp.22.400.000/bulan, dari modal yang ada dodol Rini dapat menghasilkan jumlah produksi 800 kg/bulannya. Dalam 1 kualifikasi adonan dodol dapat menghasilkan 14 kg/kualifikasinya. Maka dalam hitungan bulan dodol Rini menghasilkan jumlah produksi sebanyak 57 kualifikasi. Dengan memiliki tenaga kerja 19 orang, 1 kualifikasi terdiri 3 pekerja. Pembuatan dodol dilakukan 2 kali dalam sebulan, dalam dua minggu sekali dodol Rini memproduksi sebanyak 28 kualifikasi dan jumlah produksi dari 28 kualifikasi yang dihasilkan sebanyak 400 kg dodol. Harga 1 kg dodol seharga Rp.34.000. Usaha dodol Rini memiliki keuntungan dalam sebulan sebanyak

Rp.4.800.000. Akan tetapi keuntungan yang diperoleh usaha Rini tergantung pada daya beli masyarakat dan jumlah produksi yang dimiliki. Semakin banyak modal yang digunakan maka jumlah produksi dodol yang dihasilkan semakin banyak pula. Setiap pengusaha dodol pasti memiliki perbedaan dalam segi modal, tenaga kerja dan lama usaha.

Usaha dodol Purnama mengeluarkan modal sebesar Rp.29.250.000/bulan, dari modal yang ada dodol Purnama dapat menghasilkan jumlah produksi 900 kg/bulannya. Dalam 1 kualifikasi adonan dodol dapat menghasilkan 20 kg/kualifikasinya. Maka dalam hitungan bulan dodol Purnama menghasilkan jumlah produksi sebanyak 45 kualifikasi. Dengan memiliki tenaga kerja 23 orang, 1 kualifikasi terdiri 2 pekerja. Pembuatan dodol dilakukan 3 kali dalam sebulan, dalam sepuluh hari sekali dodol Purnama memproduksi sebanyak 15 kualifikasi dan jumlah produksi dari 15 kualifikasi yang dihasilkan sebanyak 300 kg dodol. Harga 1 kg dodol seharga Rp.38.000. Usaha dodol Purnama memiliki keuntungan dalam sebulan sebanyak Rp.4.950.000. Akan tetapi keuntungan yang diperoleh usaha Purnama tergantung pada daya beli masyarakat dan jumlah produksi yang dimiliki. Semakin banyak modal yang digunakan maka jumlah produksi dodol yang dihasilkan semakin banyak pula. Setiap pengusaha dodol pasti memiliki perbedaan dalam segi modal, tenaga kerja dan lama usaha.

Penjualan dodol usaha Riska, Rini, dan Purnama pada hari menjelang lebaran dan tahun baru memiliki hasil penjualan jauh lebih besar dibandingkan dengan hari-hari biasanya. Jumlah produksinya mencapai 1200 kg sampai 2000 kg perbulannya. Dengan adanya permintaan dodol yang semakin meningkat

membuat pengusaha dodol bertahan untuk melanjutkan usahanya. Akan tetapi usaha dodol belum bisa dikatakan berkembang karena sumber daya manusia yang ada hanya memfokuskan untuk berjualan dan mempunyai hasil yang dapat memenuhi kebutuhan sehari-hari.

Seiring berjalannya waktu banyak pembangunan-pembangunan yang dilakukan oleh pemerintah salah satunya adalah pembangunan jalan tol. Dengan adanya jalan tol banyak orang-orang yang berlibur tidak lagi melewati Pasar Bengkel melainkan melalui jalur jalan tol begitu juga dengan transportasi umum lainnya. Jalan tol memiliki pengaruh negatif bagi pengusaha dodol yaitu berkurangnya hasil penjualan yang mereka dapat setiap bulan dan memiliki pengaruh positif yaitu mengurangi kemacetan, biaya dan waktu.

Dapat dilihat dari tabel diatas pada usaha dodol Riska sesudah ada jalan tol terlihat bawah semakin sedikitnya jumlah produksi yang dihasilkan setelah adanya pembangunan jalan tol. Usaha dodol Riska sesudah ada jalan tol terlihat bawah semakin sedikitnya jumlah produksi yang dihasilkan setelah adanya pembangunan jalan tol. Usaha dodol Riska menghasilkan jumlah prouksi 200 kg/bulan, dalam sebulan usaha dodol Riska memproduksi sebanyak 20 kual. 1 kual terdiri dari 3 pekerja dan setiap 1 adonan dodol kual memperoleh 10 kg. Tenaga kerja yang digunakan sebanyak 10 orang. Pada pembuatan dodol dalam sebulan sebanyak 2 kali, penjualan dodol dalam dua minggu hanya terjual 30 kg sedangkan pembuatan dodol dalam dua minggu memperoleh 100 kg dodol. Harga 1 kg dodol berjumlah Rp.45.000, harga dodol menjadi naik akibat bahan-bahan dari pembuatan dodol mahal.

Rini menghasilkan jumlah produksi 450 kg/bulan, dalam sebulan usaha dodol Rini memproduksi sebanyak 30 kualiti. 1 kualiti terdiri dari 3 pekerja dan setiap 1 adonan dodol kualiti memperoleh 15 kg. Tenaga kerja yang digunakan sebanyak 10 orang. Pada pembuatan dodol dalam sebulan sebanyak 3 kali, penjualan dodol dalam 10 hari hanya terjual paling banyak 50 kg, sedangkan pembuatan dodol dalam 10 hari memperoleh 150 kg dodol. Harga 1 kg dodol berjumlah Rp.50.000, harga dodol menjadi naik akibat bahan-bahan dari pembuatan dodol mahal.

Begitu juga dengan usaha dodol Purnama sesudah ada jalan tol terlihat bawah semakin sedikitnya jumlah produksi yang dihasilkan setelah adanya pembangunan jalan tol. Usaha dodol Purnama menghasilkan jumlah produksi 570 kg/bulan, dalam sebulan usaha dodol Purnama memproduksi sebanyak 26 kualiti. 1 kualiti terdiri dari 2 pekerja dan setiap 1 adonan dodol kualiti memperoleh 22 kg. Tenaga kerja yang digunakan sebanyak 13 orang. Pada pembuatan dodol dalam sebulan sebanyak 2 kali, penjualan dodol dalam dua minggu paling banyak 50 kg, sedangkan pembuatan dodol dalam dua minggu memperoleh 286 kg dodol. Harga 1 kg dodol berjumlah Rp.55.000, harga dodol menjadi naik akibat bahan-bahan dari pembuatan dodol mahal.

Dengan adanya jalan tol membuat pengusaha dodol menjadi lesu akibat banyaknya jumlah produksi dodol yang belum terjual sehingga keuntungan yang diperoleh usaha dodol Riska, Rini, dan Purnama tidak sesuai dengan yang diharapkan. Akibatnya banyak pengusaha dodol gulung tikar karena tidak sanggup untuk memenuhi kebutuhannya. Seluruh pedagang usaha dodol mengalami pengurangan omzet berkisar 50- 80%.

Dengan demikian Pemerintah, khususnya Pemerintah Kabupaten Serdang Bedagai sudah berupaya untuk tetap meningkatkan penjualan dari setiap usaha dodol yang ada. Salah satunya yaitu dengan melakukan pelatihan-pelatihan dan dengan mengajak pelaku UMKM untuk memasarkan produk secara *online*, dimana dengan cara *online* ada peningkatan dari hasil penjualan dodol tersebut. Pengusaha dodol Pasar Bengkel berharap ada solusi yang baik untuk mengatasi permasalahan ini agar pengusaha-pengusaha dodol bisa bertahan.

Usaha Mikro, Kecil dan Menengah di Desa Pasar Bengkel dalam usahanya memperoleh hasil penjualan yang dipengaruhi oleh beberapa faktor-faktor yaitu : modal, tenaga kerja, dan lama usaha.

Menurut Hentiani (2011) sebagaimana dikutip oleh Ratih Wulandari dan Darsana (2017:576) bahwa:

Modal merupakan hal yang sangat penting dalam melakukan usaha, termasuk berdagang. Modal adalah semua bentuk kekayaan yang dapat digunakan langsung maupun tidak langsung dalam proses produksi untuk menambah output. Pada penelitian ini modal yang dimaksud adalah modal dalam bentuk uang yang digunakan untuk membeli barang dagangan yang akan dijual kembali. Satuan modal yang dimaksud adalah Rupiah.

Salah satu faktor yang sangat mempengaruhi pendapatan UMKM yaitu modal. Dalam setiap kegiatan produksi, pastinya memerlukan modal. Bahkan pelaku usaha berusaha untuk meningkatkan produktivitasnya dengan cara penanaman modal atau investasi guna dapat bersaing dengan pelaku usaha lainnya. Modal yang dipergunakan dalam usaha kecil dan menengah ini seluruhnya dari modal sendiri.

Sari dan Urmila Dewi (2017:2144) menyatakan bahwa: "Tenaga kerja merupakan faktor penting yang mempengaruhi pendapatan. Tenaga kerja merupakan faktor penggerak faktor input yang lain, tanpa adanya tenaga kerja maka faktor produksi lain tidak akan berarti".

Banyak atau tidaknya tenaga kerja dapat membantu suatu usaha perorangan atau perusahaan dalam memproduksi barang yang akan dijual. Jumlah tenaga kerja harus seimbang dengan jumlah produksi yang akan dijual. Jika tenaga kerja lebih banyak dari hasil produksi maka usaha tersebut mengalami defisit, begitu pula sebaliknya jika tenaga kerja lebih sedikit dan jumlah produksi sangat banyak maka usaha akan mengalami peningkatan pemasukan tetapi tenaga kerja merasa dirugikan karena harus bekerja berkali lipat untuk menghasilkan jumlah produksi usaha.

"Lamanya suatu usaha dapat menimbulkan pengalaman berusaha, dimana pengalaman dapat mempengaruhi pengamatan seseorang dalam bertingkah laku" (Sukirno, 2003:56). Dalam menjalani usaha para pedagang sudah memiliki nama usaha yang sah atau tidak, serta lama usaha seseorang mendapatkan pengalaman dan kepercayaan konsumen. Lama usaha juga mempengaruhi nama usaha sehingga dapat dikenal oleh masyarakat luas.

1.2. Rumusan Masalah

Berdasarkan latar belakang yang telah diuraikan diatas, maka rumusan masalah yang akan dibahas dalam penelitian ini adalah:

1. Bagaimanakah pengaruh modal terhadap hasil penjualan dodol di Pasar Bengkel Kabupaten Serdang Bedagai Provinsi Sumatera Utara sebelum dan sesudah adanya jalan tol?
2. Bagaimanakah pengaruh tenaga kerja terhadap hasil penjualan dodol di Pasar Bengkel Kabupaten Serdang Bedagai Provinsi Sumatera Utara sebelum dan sesudah adanya jalan tol?
3. Bagaimanakah pengaruh lama usaha terhadap hasil penjualan dodol di Pasar Bengkel Kabupaten Serdang Bedagai Provinsi Sumatera Utara sebelum dan sesudah adanya jalan tol?

1.3. Tujuan Penelitian

Berdasarkan rumusan masalah yang telah dirumuskan di atas maka tujuan dari penelitian ini adalah sebagai berikut :

1. Untuk mengetahui pengaruh modal terhadap hasil penjualan di Desa Pasar Bengkel Kabupaten Serdang Bedagai Provinsi Sumatera Utara sebelum dan sesudah adanya jalan tol.
2. Untuk mengetahui pengaruh tenaga kerja terhadap terhadap hasil penjualan di Desa Pasar Bengkel Kabupaten Serdang Bedagai Provinsi Sumatera Utara sebelum dan sesudah adanya jalan tol.

3. Untuk mengetahui pengaruh lama usaha terhadap terhadap hasil penjualan di Desa Pasar Bengkel Kabupaten Serdang Bedagai Provinsi Sumatera Utara sebelum dan sesudah adanya jalan tol.

1.4. Manfaat Penelitian

Penelitian ini dapat bermanfaat bagi beberapa pihak antara lain:

1. Kegunaan Teoritis, hasil penelitian ini berharap dapat memberikan sumbangan teori dan memperkaya ragam penelitian serta mampu menambah pengetahuan yang berkaitan dengan pengaruh modal, tenaga kerja, dan lama usaha terhadap hasil penjualan usaha dodol di Desa Pasar Bengkel Kabupaten Serdang Bedagai Kecamatan Perbaungan.
2. Kegunaan Praktis, manfaat yang diharapkan dapat di peroleh melalui penelitian sebagai berikut :
 - a. Bagi Pemerintah
Penelitian ini diharapkan bisa menjadi salah satu bahan pertimbangan dalam menentukan arah kebijakan Pemerintah Serdang Bedagai pada Dinas Perdagangan.
 - b. Bagi Peneliti Selanjutnya
Hasil penelitian ini diharapkan dapat menjadi bahan referensi untuk pengembangan dan bahan perbandingan untuk penelitian yang menggunakan variabel hasil penjualan sebagai topik penelitian serta dapat berguna dalam menambah informasi mengenai peningkatan hasil penjualan dodol.

c. Bagi Pengusaha

Penelitian ini diharapkan mampu memberikan pengetahuan dan informasi bagi pihak pengusaha mengenai faktor-faktor yang mempengaruhi hasil penjualan, sehingga pihak pengusaha dapat meningkatkan hasil penjualan dodol.

BAB II

LANDASAN TEORI

2.1. Usaha

2.1.1. Defenisi Usaha

Usaha merupakan suatu kegiatan yang memerlukan pikiran, kegigihan, tenaga serta badan untuk mencapai suatu tujuan. Yang dimaksud usaha ini adalah suatu kegiatan yang menghasilkan output dan input dengan tujuan memperoleh keuntungan.

Menurut Zaharuddin (2010) dalam penelitian Simanjuntak (2020:22) berpendapat bahwa:

usaha atau juga disebut suatu perusahaan adalah suatu bentuk usaha yang melakukan kegiatan secara tetap dan terus-menerus dengan tujuan memperoleh keuntungan, baik yang diselenggarakan oleh perorangan maupun badan usaha yang berbentuk badan hukum atau tidak berbentuk badan hukum, yang didirikan dan berkedudukan disuatu daerah dalam suatu negara.

2.1.2. Defenisi UMKM

Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM) adalah suatu kegiatan usaha perorangan atau badan usaha yang dapat membantu perekonomian, mengurangi tingkat pengangguran, kemiskinan serta memenuhi kebutuhan masyarakat. UMKM memiliki peranan yang penting bagi perekonomian dan tidak dapat diabaikan.

Menurut Undang-undang Nomor 20 Tahun 2008 tentang UMKM (Usaha Mikro, Kecil dan Menengah) sebagaimana dikutip Kadim, Masinambouw & Sumual (2017:4) :

- a. Usaha Mikro adalah usaha produktif milik orang perorangan dan/atau badan usaha perorangan yang memenuhi kriteria Usaha Mikro sebagaimana diatur dalam Undang-undang ini.
- b. Usaha Kecil adalah usaha ekonomi produktif yang berdiri sendiri, yang dilakukan oleh orang perorangan atau badan usaha yang bukan

merupakan anak perusahaan atau bukan cabang perusahaan yang dimiliki, dikuasai, atau menjadi bagian langsung maupun tidak langsung dari usaha menengah atau usaha besar yang memenuhi kriteria Usaha Kecil sebagaimana dimaksud dalam Undang-undang ini.

- c. Usaha Menengah adalah usaha ekonomi produktif yang berdiri sendiri, yang dilakukan oleh orang perorangan atau badan usaha yang bukan merupakan anak perusahaan atau cabang perusahaan yang dimiliki, dikuasai, atau menjadi bagian langsung maupun tidak langsung dengan usaha kecil atau usaha besar dengan jumlah kekayaan bersih atau hasil penjualan tahunan sebagaimana diatur dalam Undang-undang.

2.2. Modal

2.2.1. Pengertian Modal

Modal merupakan hal terpenting yang dimiliki oleh pelaku usaha dalam bentuk barang atau uang yang digunakan untuk proses produksi yang akan menghasilkan jumlah output. Modal yang dimaksud adalah modal sendiri.

Menurut Teguh (2010:236) :

Modal dapat diartikan secara fisik dan bukan fisik. Dalam artian fisik modal diartikan sebagai segala hal yang melekat pada faktor produksi yang dimaksud, seperti mesin-mesin dan peralatan-peralatan produksi, kendaraan serta bangunan. Modal juga dapat berupa dana untuk membeli segala input variabel untuk digunakan dalam proses produksi guna menghasilkan output.

2.2.2. Jenis-jenis Modal

Menurut Kasmir (2007:84-85) bahwa terdapat dua jenis modal untuk melakukan usaha yaitu:

1. Modal investasi

Modal investasi digunakan untuk jangka panjang dan dapat digunakan berulang-ulang, biasanya lebih dari satu tahun. Modal investasi jangka panjang adalah untuk membeli aktiva tetap, seperti tanah, bangunan atau gedung, mesin-mesin, peralatan, kendaraan, serta investasi lainnya. Modal investasi merupakan porsi terbesar dalam komponen pembiayaan suatu usaha dan biasanya dikeluarkan pada awal perusahaan didirikan. Pinjaman ini diperoleh dari dunia perbankan.

2. Modal kerja

Modal kerja digunakan untuk jangka pendek dan beberapa kali pakai dalam satu proses produksi. Jangka waktu modal kerja biasanya tidak lebih dari satu tahun. Modal kerja digunakan untuk keperluan membeli

bahan baku, membayar gaji karyawan dan biaya pemeliharaan serta biaya-biaya lainnya.

2.3. Tenaga Kerja

2.3.1. Pengertian Tenaga Kerja

Tenaga kerja merupakan setiap orang yang dapat melakukan pekerjaan sesuai dengan keterampilan atau kemampuan yang dimiliki. Dengan adanya tenaga kerja tersebut maka setiap pelaku usaha akan merekrut tenaga kerja untuk meningkatkan produksi-produksi dalam usahanya.

Menurut Sihotang, Siahaan, dan Tobing (2012:10) bahwa:

Tenaga kerja (labour) merupakan faktor produksi berupa usaha atau keterampilan manusia yang mencakup fisik dan mental. Tenaga kerja dapat dibedakan kepada tiga golongan, yaitu tenaga kerja kasar (buruh usaha tani, buruh bangunan); tenaga kerja terampil (tukang jahit, montir mobil, reparasi kulkas, radio dan TV); tenaga kerja terdidik (guru, dokter, ekonom, pengacara). Pembayaran yang diterima oleh pemilik faktor produksi atas penggunaan tenaga kerja mereka disebut dengan gaji atau upah.

2.3.2. Jenis-jenis Tenaga Kerja

Menurut Kelas Pintar (2020:6) bahwa Tenaga kerja berdasarkan hubungan dengan produk:

- a. Tenaga Kerja Langsung adalah mereka yang bekerja dan turun langsung dalam proses pembuatan atau produksi suatu produk. Biasanya, dalam sebuah perusahaan yang besar, jumlah tenaga kerja langsung yang dibutuhkan terbilang sangat banyak guna mempercepat proses produksi.
- b. Tenaga Kerja Tak Langsung adalah orang yang cenderung memiliki tugas lebih ringan (secara fisik) karena tugasnya bukanlah membuat tetapi merencanakan dan mengawasi produksi. Mereka yang tergolong tenaga kerja tak langsung biasanya memiliki pendidikan yang tinggi.

2.4. Lama Usaha

2.4.1. Pengertian Lama Usaha

Lama usaha merupakan lamanya seseorang menjalankan usahanya. Dengan lama usaha, seorang usaha sudah memiliki pengalaman yang matang dalam mengelola, memproduksi dan memasarkan produknya. Semakin lama usaha maka semakin baik produksi yang dihasilkan.

Menurut Moenir A.S (2008) sebagaimana dikutip Polandos, Engka, dan Tolosang (2019:39) bahwa:

Semakin lama seseorang dalam menekuni bekerjanya, maka ia semakin berpengalaman matang dan mahir dalam pekerjaan yang dipertanggungjawabkan kepadanya dan akan semakin tinggi pula produktifitas kerja seseorang serta menghasilkan produksi yang memuaskan. Karena lama usaha memiliki tingkat pengetahuan yang lebih banyak memungkinkan seseorang tersebut lebih produktif bila dibandingkan dengan yang relatif kurang dalam lama usaha.

2.5. Pendapatan

2.5.1. Pengertian Pendapatan

Pendapatan merupakan suatu penerimaan yang diperoleh pelaku usaha dari hasil penjualan yang diproduksi dan menjadi sumber yang dapat memenuhi kebutuhan sehari-hari. Besarnya pendapatan tergantung pada hasil jumlah output yang terjual.

Menurut Sukirno (2000) dalam penelitian Irfan Alitawan dan Sutrisna (2017:812) bahwa "Pendapatan merupakan balas jasa penggunaan faktor-faktor produksi yang dimiliki sektor rumah tangga dan sektor perusahaan yang dapat berupa gaji/upah, sewa, bunga serta keuntungan atau profit".

2.5.2. Jenis-jenis pendapatan

Menurut Firdausiyah (2018:13) secara garis besar pendapatan digolongkan menjadi tiga golongan:

- a. Gaji dan upah, yaitu imbalan yang diperoleh setelah orang tersebut melakukan pekerjaan untuk orang lain yang diberikan dalam waktu satu hari, satu minggu atau satu bulan.
- b. Pendapatan dari usaha sendiri merupakan nilai total dari hasil produksi yang dikurangi dengan biaya-biaya yang dibayar dan usaha ini merupakan usaha milik sendiri atau keluarga sendiri, nilai sewa kapital milik sendiri dan semua biaya ini biasanya tidak diperhitungkan.
- c. Pendapatan dari usaha lain, yaitu pendapatan yang diperoleh tanpa mencurahkan tenaga kerja dan ini merupakan pendapatan sampingan, antara lain pendapatan dari hasil menyewakan asset yang dimiliki, bunga dari uang, sumbangan dari pihak lain, pendapatan pensiun dan lain lain.

2.5.3. Cara Menghitung Pendapatan

Salah satu dari beberapa konsep revenue yang digunakan dalam penelitian ini adalah total revenue (TR). Menurut Supangat dalam penelitian Budiono (2013:332) menyatakan bahwa:

Total penerimaan (total revenue) didefinisikan sebagai penerimaan penjualan yang diperoleh produsen dari hasil penjualan outputnya. Penerimaan total merupakan hasil kali antara jumlah yang diproduksi dengan harga yang ditawarkan secara matematis. Penerimaan total dapat dituliskan sebagai berikut:

$$TR = P \times Q$$

Keterangan :

- TR = Total revenue (penerimaan total)
P = Harga jual barang/produk
Q = Jumlah barang/produk yang dijual

2.6. Hubungan Antar Variabel

2.6.1. Hubungan modal terhadap hasil penjualan usaha dodol

Modal memiliki peranan yang sangat penting dalam melakukan usaha. Pada dasarnya modal merupakan awal dalam menentukan berapa banyak jumlah

produksi yang dihasilkan setiap bulan. Semakin banyak modal yang dikeluarkan maka semakin banyak pula jumlah hasil penjualan yang akan dihasilkan, agar mendapatkan keuntungan yang besar.

Menurut Frydenberg sebagaimana dikutip oleh Ratih Wulandari dan Darsana (2017:576) bahwa "Modal adalah semua bentuk kekayaan yang dapat digunakan langsung maupun tidak langsung dalam proses produksi untuk menambah output. Pada penelitian ini modal yang dimaksud adalah modal awal dalam bentuk uang yang digunakan untuk membeli barang dagangan yang akan dijual kembali".

2.6.2. Hubungan tenaga kerjaterhadap hasil penjualan usaha dodol

Menurut Sari dan Urmila Dewi (2017:2144) bahwa "Tenaga kerja merupakan faktor penting yang mempengaruhi pendapatan. Tenaga kerja merupakan faktor penggerak faktor input yang lain, tanpa adanya tenaga kerja maka faktor produksi lain tidak akan berarti".

Tenaga kerja merupakan faktor yang terpenting dan harus diperhitungkan dalam proses produksi dan jumlah yang cukup, bukan hanya dilihat dari jumlah tenaga kerjanya melainkan dilihat dari segi kualitasnya. Jumlah tenaga kerja yang diperlukan harus disesuaikan dengan kebutuhan suatu usaha, sehingga jumlahnya akan semakin optimal. Semakin banyak tenaga kerja maka jumlah produksi akan semakin banyak sehingga hasil penjualan akan meningkat pula.

2.6.3. Hubungan lama usaha terhadap hasil penjualan usaha

Menurut Moenir A.S sebagaimana dikutip Polandos, Engka & Tolongsa (2019:39) bahwa "Lama usaha adalah semakin lama seseorang dalam menekuni bekerjanya, maka Ia semakin berpengalaman, matang dan mahir dalam pekerjaan yang dipertanggungjawabkan kepadanya".

Lama usaha merupakan lama waktu yang dijalani suatu usaha atau pelaku usaha lainnya dalam menjalankan maupun dalam mengelola usaha yang dijalankan. Lamanya suatu usaha akan menambah pengalaman dalam menjalankan usaha, dimana pengalaman dapat mempengaruhi pengamatan seseorang dalam bertingkah laku. Lama usaha berpengaruh terhadap hasil penjualan.

2.7. Penelitian Terdahulu

Pada penelitian ini akan memuat tentang penelitian-penelitian terdahulu yang telah dilakukan sebelumnya yang mendasari pemikiran penulis dan menjadi pertimbangan dalam penyusunan skripsi ini, adapun penelitian terdahulu tersebut adalah sebagai berikut:

1. Sesuai dengan penelitian yang dilakukan oleh Limbong (2016:1) dengan judul "Analisis Faktor yang mempengaruhi perkembangan usaha dodol di Pasar Bengkel Kecamatan Perbaungan Kabupaten Serdang Bedagai". Menyatakan bahwa pengaruh modal, tenaga kerja, bahan baku, dan biaya promosi secara simultan dan secara parsial terhadap pendapatan pengusaha dodol di Desa Pasar Bengkel Kecamatan Serdang Bedagai. Modal, tenaga

kerja, bahan baku, dan biaya promosi berpengaruh positif dan signifikan terhadap pendapatan pengusaha dodol di Desa Pasar Bengkel Kabupaten Serdang Bedagai.

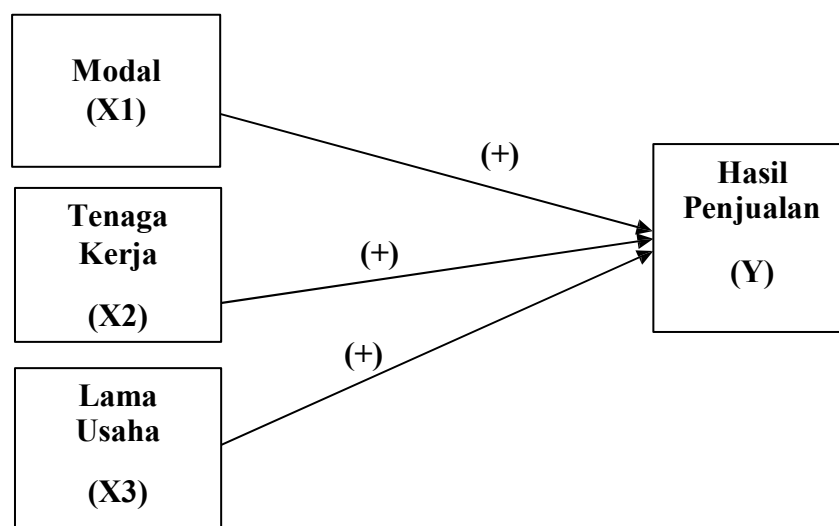
2. Dalam penelitian sebelumnya yang dilakukan oleh Ratih Wulandari dan Darsan (2017:564) dengan judul "Pengaruh modal, tenaga kerja, dan lama usaha terhadap pendapatan pengrajinan industri kerajinan anyaman di Desa Bona Kecamatan Blahbatuh Kabupaten Gianyar". Menyatakan bahwa modal berpengaruh positif dan signifikan secara simultan maupun parsial terhadap pendapatan, tenaga kerja berpengaruh positif dan signifikan secara simultan terhadap pendapatan, sedangkan tenaga kerja tidak berpengaruh positif dan signifikan secara parsial terhadap pendapatan dan lama usaha berpengaruh positif secara simultan maupun parsial terhadap pendapatan. Hal ini menunjukkan bahwa semakin meningkatnya jumlah modal, jumlah tenaga kerja dan lama usaha maka pendapatan usaha juga akan meningkat.
3. Dalam penelitian yang dilakukan oleh Polandos, Engka, dan Tolosang (2019:36) dengan judul "Analisis Pengaruh Modal, Lama Usaha, Dan Jumlah Tenaga Kerja Terhadap Pendapatan Usaha Mikro Kecil Dan Menengah di Kecamatan Lawongan Timur". Menyatakan bahwa modal usaha memiliki pengaruh positif dan signifikan terhadap pendapatan pengusaha UMKM di Kecamatan Lawongan Timur. Variabel lama usaha tidak memiliki pengaruh dan signifikan terhadap pendapatan pengusaha UMKM di Kecamatan Lawongan Timur, variabel jumlah tenaga kerja

tidak memiliki pengaruh dan signifikan terhadap pendapatan pengusaha UMKM di Kecamatan Lawongan Timur. Secara bersama-sama maka modal, lama usaha dan jumlah tenaga kerja memiliki pengaruh positif dan signifikan terhadap pendapatan pengusaha UMKM di Kecamatan Lawongan Timur.

4. Sesuai dengan penelitian yang dilakukan oleh Nababan, Purba, dan Tampubolon (2020:45) dengan judul "Influence of Input Value and Labor Expenditure on Output Value: A Case of Micro and Small Scale Industry in Indonesia". Menyatakan bahwa fungsi produksi translog linier dengan interaksi lebih cocok digunakan untuk memperkirakan produksi output industri mikro dan kecil di Indonesia, nilai input dan pengeluaran tenaga kerja memiliki berpengaruh positif dan signifikan terhadap nilai output, industri mikro lebih ditekankan pada alokasi tenaga kerja yang lebih besar, sedangkan industri kecil menekankan pada alokasi yang lebih besar nilai input, alokasi nilai input dan belanja tenaga kerja lebih efisien dalam industri mikro dibandingkan dengan industri kecil.

2.8. Kerangka Pemikiran

Dalam penelitian ini terdapat tiga variabel bebas (modal, tenaga kerja, dan lama usaha). Penelitian yang dilakukan menggunakan penelitian kualitatif dan data yang digunakan juga adalah data primer. Peneliti akan melakukan eksperimen untuk dapat mengetahui hubungan beberapa variabel yaitu pengaruh langsung variabel modal terhadap pendapatan usaha dodol, pengaruh langsung variabel tenaga kerja terhadap pendapatan usaha dodol, dan pengaruh langsung variabel lama usaha terhadap pendapatan usaha dodol. Penelitian ini dilakukan di Desa Pasar Bengkel Kecamatan Perbaungan Kabupaten Serdang Bedagai. Dipilihnya lokasi penelitian ini dikarena Kabupaten Serdang Bedagai merupakan pembuatan atau memproduksi usaha dodol terkenal di daerah Medan.



Gambar 2.1. Kerangka Pemikiran

2.9. Hipotesis Penelitian

1. Modal berpengaruh positif dan signifikan terhadap pendapatan usaha dodol di Desa Pasar Bengkel Kecamatan Perbaungan Kabupaten Serdang Bedagai sebelum dan sesudah adanya jalan tol.
2. Tenaga kerja berpengaruh positif dan signifikan terhadap pendapatan usaha dodol di Desa Pasar Bengkel Kecamatan Perbaungan Kabupaten Serdang Bedagai sebelum dan sesudah adanya jalan tol.
3. Lama usaha berpengaruh positif dan signifikan terhadap pendapatan usaha dodol di Desa Pasar Bengkel Kecamatan Perbaungan Kabupaten Serdang Bedagai sebelum dan sesudah adanya jalan tol.

BAB III

METODE PENELITIAN

3.1. Ruang Lingkup Penelitian

Penelitian yang dilakukan termasuk penelitian kualitatif. Jenis data yang digunakan dalam penelitian ini adalah jenis data primer yaitu data yang diperoleh dari lapangan langsung ataupun melalui wawancara dan pengisian kuisioner. Data yang digunakan meliputi data dari pendapatan usaha dodol di Desa Pasar Bengkel Kecamatan Perbaungan Kabupaten Serdang Bedagai, modal, tenaga kerja, dan lama usaha. Objek penelitian ini merupakan pendapatan usaha dimana peneliti bermaksud untuk menganalisis pengaruh modal, tenaga kerja, dan lama usaha terhadap pendapatan usaha dodol di Desa Pasar Bengkel Kecamatan Perbaungan Kabupaten Serdang Bedagai.

3.2. Populasi dan Sampel

3.2.1. Populasi

“Ada kalanya seorang peneliti menjadikan seluruh subyek yang diteliti sebagai sumber data. Keseluruhan subyek yang menjadi unit penelitian, yang dapat terdiri dari manusia, benda, tumbuhan, hewan, peristiwa, gejala dan lain-lain yang memiliki karakteristik tertentu dinamakan dengan **Populasi Penelitian**”.

(Purba, 2012)

Dalam penelitian ini yang menjadi populasi adalah seluruh pedagang yang berjualan di kios pasar bengkel yang menjadi objek penelitian penulis yaitu di Pasar Bengkel Kecamatan Perbaungan Kabupaten Serdang Bedagai.

Dan apabila dijumlahkan secara keseluruhan, pedagang yang berjualan di kios Pasar Bengkel tersebut sebanyak 85 pedagang.

3.2.2. Sampel

“Sebagai anggota populasi yang menjadi sumber data dan diambil dengan menggunakan teknik-teknik tertentu disebut dengan **Sampel Penelitian**”. (Purba, 2012).

Untuk itu sampel yang diambil dari populasi harus representatif (mewakili).

Tabel 3.1 Jumlah Populasi dan Sampel Usaha Dodol di Desa Pasar Bengkel Kecamatan Perbaungan Kabupaten Serdang Bedagai

No.	Nama Pasar	Jumlah Populasi	Jumlah Sampel
1.	Usaha dodol di desa pasar bengkel	85	46
	Jumlah	85	46

Sumber: Wawancara secara langsung

Dalam penelitian ini, besarnya jumlah sampel yang diambil memakai rumus Slovin sebagai berikut:

$$n = \frac{N}{1 + e^2}$$

Keterangan :

N = Jumlah populasi

n = Jumlah sampel

e = Batas toleransi kesalahan (*error tolerance*) sebesar 10%

Berdasarkan rumus di atas, maka sampel yang diperlukan sejumlah :

$$n = \frac{85}{1 + (85 \cdot 0,1^2)}$$
$$= \frac{85}{1,85}$$
$$n = 46$$

Pada hasil perhitungan sampel menunjukkan bahwa *pertama*, jumlah populasi (N) dalam penelitian ini berjumlah 85 pedagang yang ada di Desa Pasar Bengkel Kecamatan Perbaungan Kabupaten Serdang Bedagai. *Kedua*, batas toleransi kesalahan (e) dalam penelitian ini 10% berarti memiliki tingkat akurasi 90%. *Ketiga*, jumlah sampel (n) yang didapat dari perhitungan di atas yaitu berjumlah 46 pedagang yang akan diteliti di Desa Pasar Bengkel Kecamatan Perbaungan Kabupaten Serdang Bedagai. Selanjutnya metode menarik sampel (responden) yang dilakukan dalam penelitian ini adalah metode sampel acak (*random sampling*).

3.3. Metode Pengumpulan Data

Dalam metode pengumpulan data merupakan cara yang akan ditempuh untuk memperoleh data yang diperlukan dalam suatu penelitian dengan menggunakan suatu alat tertentu. Metode pengumpulan data yang digunakan dalam penelitian ini adalah sebagai berikut :

1. Metode Wawancara

Wawancara adalah pengumpulan data yang dilakukan dengan studi pendahuluan untuk menemukan permasalahan yang harus diteliti serta untuk mengetahui hal-hal dari responden yang lebih mendalam (Sugiyono, 2012).

2. Kuisisioner

Kuesioner merupakan metode pengumpulan data yang dilakukan dengan cara memberikan pertanyaan-pertanyaan kepada responden dengan panduan *draft* pertanyaan/angket tertulis yang sudah dibuat oleh si peneliti. Kuesioner ini digunakan untuk memperoleh keterangan dari sejumlah responden, maka kuisisioner/angket yang digunakan dalam penelitian ini adalah angket jenis tertutup, artinya angket diberikan langsung kepada responden untuk menjawab pertanyaan yang diajukan.

3. Studi Pustaka

Studi pustaka merupakan suatu karangan dalam studi karya ilmiah yang berisi pendapat berbagai pakar mengenai suatu masalah, kemudian ditarik kesimpulannya. Penelitian yang baik berasal dari banyak membaca buku-buku teori yang dibahas dengan cara meninjau, serta mempelajari berbagai macam buku, jurnal dan informasi dari internet yang berhubungan dengan penelitian.

3.4. Metode Analisis Data

Analisis data adalah suatu cara yang digunakan untuk pengolahan data yang telah diperoleh dalam penelitian dan untuk menguji hipotesis dalam penelitian digunakan metode analisis data.

Setiawan (2021:2) menyatakan bahwa:

Analisis data ialah upaya atau cara untuk mengolah data menjadi informasi sehingga karakteristik data tersebut bisa dipahami dan bermanfaat untuk solusi permasalahan, terutama masalah yang berkaitan dengan penelitian. Atau definisi lain dari analisis lain dari analisis data yakni kegiatan yang dilakukan untuk mengubah data hasil dari penelitian menjadi informasi yang nantinya bisa dipergunakan dalam mengambil kesimpulan.

3.4.1. Analisis Regresi Linear Berganda

Regresi linier berganda digunakan oleh peneliti, bila peneliti bermaksud meramalkan bagaimana keadaan (naik, turunnya) variabel dependen (kriterium), bila dua atau lebih variabel independen sebagai faktor preditor dimanipulasi (naik, turunnya). Jadi analisis regresi ganda akan dilakukan bila jumlah variabel independennya minimal 2. Analisis linier berganda digunakan untuk mengetahui pengaruh Modal (X1), Tenaga kerja (X2), Lama usaha (X3) Terhadap Hasil penjualan (Y). Perhitungan dapat dirumuskan dengan formula sebagai berikut:

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

Keterangan:

Y = Variabel Hasil Penjualan (Rupiah)

a = Konstanta

X₁ = Variabel Modal (Rupiah)

X₂ = Variabel Tenaga Kerja (orang)

X_3 = Variabel Lama Usaha (tahun)

b_1, b_2, b_3 = Koefisien Regresi (statistik)

ε = Galat (*Error Term*)

3.5. Pengujian Hipotesis

3.5.1. Uji Secara Individu (Uji-t)

Untuk mengetahui apakah variabel-variabel bebas (modal, tenaga kerja, dan lama usaha) secara parsial berpengaruh nyata terhadap variabel terikat (hasil penjualan), maka dilakukan pengujian dengan uji-t dengan taraf nyata $\alpha = 5\%$

a. Modal (X_1)

$H_0 : \beta_1 = 0$ artinya, modal tidak berpengaruh signifikan terhadap hasil penjualan usaha dodol di Desa Pasar Bengkel Kecamatan Perbaungan Kabupaten Serdang Bedagai.

$H_1 : \beta_1 > 0$ artinya, modal berpengaruh positif dan signifikan terhadap hasil penjualan di Desa Pasar Bengkel

Kecamatan Perbaungan Kabupaten Serdang Bedagai.

Rumus untuk mencari ~~W~~ adalah :

$$t_h = \frac{\hat{\beta}_1}{S(\hat{\beta}_1)} \quad : \text{Koefisien Regresi}$$

β_1 : Parameter

$S(\hat{\beta}_1)$: Simpangan Baku

Apabila $t_{hitung} > t_{tabel}$, maka H_0 ditolak dan H_1 diterima, artinya ekspor secara parsial berpengaruh positif dan signifikan terhadap hasil penjualan usaha dodol di Desa Pasar Bengkel. Kemudian jika $t_{hitung} < t_{tabel}$, maka H_0 diterima dan H_1 ditolak, artinya ekspor secara parsial tidak berpengaruh signifikan terhadap hasil penjualan usaha dodol di Desa Pasar Bengkel.

b. Tenaga Kerja (X2)

$H_0 : \beta_2 = 0$ artinya, tenaga kerja tidak berpengaruh signifikan terhadap hasil penjualan usaha dodol di Desa Pasar Bengkel.

$H_1 : \beta_2 > 0$ artinya, tenaga kerja berpengaruh positif dan signifikan terhadap hasil penjualan usaha dodol di Desa Pasar Bengkel.

Rumus untuk mencari t_{hitung} adalah :

$$t_h = \frac{\hat{\beta}_2 - \beta_2}{S(\hat{\beta}_2)}$$

$\hat{\beta}_2$: Koefisien Regresi

β_2 : Parameter

$S(\hat{\beta}_2)$: Simpangan Baku

Apabila nilai $t_{hitung} > t_{tabel}$, maka H_0 ditolak dan H_1 diterima, artinya tenaga kerja secara parsial berpengaruh positif dan signifikan terhadap hasil penjualan usaha dodol di Desa Pasar Bengkel. Kemudian jika $t_{hitung} < t_{tabel}$, maka H_0 diterima dan H_1 ditolak, artinya tenaga kerja secara parsial tidak berpengaruh signifikan terhadap hasil penjualan usaha dodol di Desa Pasar Bengkel.

c. Lama Usaha

$H_0 : \beta_3 = 0$ artinya, lama usaha tidak berpengaruh signifikan terhadap hasil penjualan usaha dodol di Desa Pasar Bengkel Kecamatan Perbaungan Kabupaten Serdang Bedagai.

$H_1 : \beta_3 > 0$ artinya, lama usaha berpengaruh positif dan signifikan terhadap hasil penjualan di Desa Pasar Bengkel

Kecamatan Perbaungan Kabupaten Serdang Bedagai.
Rumus untuk mencari t_{hitung} adalah :

$$t_{hitung} = \frac{\hat{\beta}_3 - \beta_3}{S(\hat{\beta}_3)}$$

$\hat{\beta}_3$: Koefisien Regresi

β_3 : Parameter

$S(\hat{\beta}_3)$: Simpangan Baku

Apabila $t_{hitung} > t_{tabel}$, maka H_0 ditolak dan H_1 diterima, artinya ekspor secara parsial berpengaruh positif dan signifikan terhadap hasil penjualan usaha dodol di Desa Pasar Bengkel. Kemudian jika $t_{hitung} < t_{tabel}$, maka H_0 diterima dan H_1 ditolak, artinya ekspor secara parsial tidak berpengaruh signifikan terhadap hasil penjualan usaha dodol di Desa Pasar Bengkel.

3.5.2. Uji Secara Simultan (Uji-F)

Uji F (Uji simultan) digunakan untuk mengetahui proporsi apakah keseluruhan variabel bebas berpengaruh terhadap variabel terikat. Uji F disebut juga uji kelayakan model yang digunakan untuk mengidentifikasi model regresi yang destimasi layak atau tidak layak disini berarti bahwa model yang destimasi layak yang digunakan untuk menjelaskan pengaruh variabe-variabel independen terhadap variabel dependen. Derajat kepercayaan yang digunakan adalah 5%.

$$\text{Rumus untuk mencari } F_{h_{\text{regresi}}} = \frac{\text{JKR} (k-1)}{\text{JKG} (n-k)}$$

JKR : Jumlah Kuadrat Regresi

JKG : Jumlah Kuadrat Galat

k : Banyaknya koefisien regresi

n : Banyaknya sampel

Adapun kriteria pengujian yang digunakan sebagai berikut:

1. H_0 : $\beta_1, \beta_2, \beta_3 = 0$ berarti variabel bebas secara serempak/keseluruhan berpengaruh dan signifikan terhadap variabel terikat.
2. H_1 : β_i tidak sama dengan nol, $i = 1, 2, 3$ berarti variabel bebas secara serempak/keseluruhan berpengaruh signifikan terhadap variabel terikat.

Dasar pengambil keputusan:

1. Jika *probabilitas* (signifikan) $< 0,05$ atau $F \text{ hitung} > F \text{ tabel}$ maka H_0 ditolak H_1 diterima.
2. Jika *probabilitas* (signifikan) $> 0,05$ atau $F \text{ hitung} < F \text{ tabel}$ maka H_0 diterima H_1 ditolak.

3.5.3. Uji Keباikan Suai (R^2)

Koefisien determinasi (R^2) pada intinya mengukur seberapa jauh kemampuan model dalam menerangkan variasi variabel dependen.

Nilai koefisien determinasi adalah antara nol dan satu ($0 < R^2 < 1$). Nilai R^2 yang kecil berarti kemampuan variabel-variabel independen dalam menjelaskan variasi variabel dependen amat terbatas. Nilai yang mendekati satu berarti variabel-variabel independen memberikan hampir semua informasi yang dibutuhkan untuk memprediksi variasi variabel dependen. (Ghozali, 2009: 87).

3.6. Uji Penyimpangan Asumsi Klasik

Uji klasik dalam penelitian ini dilakukan untuk mengetahui apakah sampel yang ditetapkan telah dapat dilakukan analisis dan melihat apakah model perlu dilakukan pengujian data.

3.6.1. Uji Multikolonieritas

Multikolonieritas merupakan suatu situasi dimana beberapa atau semua variabel independen saling berkorelasi tinggi. Uji multikolonieritas bertujuan untuk menguji apakah model regresi ditemukan adanya korelasi antar variabel

bebas (independen). Jika terdapat korelasi yang sempurna diantara sesama variabel independen ini sama dengan satu, maka konsekuensinya adalah:

- a. Koefisien-koefisien regresi menjadi tidak stabil
- b. Nilai standar *error* setiap koefisiensi regresi menjadi tidak terhingga

Dengan demikian berarti semakin besar korelasi diantara sesama variabel independen, maka koefisien-koefisien regresi semakin besar kesalahannya dan standar *error*nya semakin besar pula.

Cara yang digunakan untuk mendeteksi ada tidaknya multikolinieritas adalah dengan menggunakan *variance inflation factors (VIF)*.

$$VIF = \frac{1}{1-R_i^2}$$

R_i^2 adalah koefisien determinasi yang diperoleh dengan meregresikan salah satu variabel bebas X_1 terhadap variabel bebas lainnya.

- a. Jika nilai VIF lebih kecil dari 10
- b. Nilai *Tolerance* lebih besar dari 0,1 maka diantara variabel independen tidak terdapat gejala multikolinieritas.

3.6.2. Uji Normalitas

Uji normalitas bertujuan untuk menguji apakah dalam model regresi variabel pengganggu atau residual memiliki distribusi normal atau tidak. Dalam model regresi liner, asumsi ini ditunjukkan oleh nilai *error* yang berdistribusikan normal. Model regresi yang baik adalah model regresi yang memiliki distribusi normal atau mendekati normal, sehingga layak dilakukan pengujian secara

statistik. Pengujian normalitas data menggunakan *Test of Normalitas Kolmogoriv-Smirnov* dalam SPSS. Ada dua cara untuk mendeteksi apakah residual berdistribusi normal atau tidak yaitu:

a. Metode grafik

Metode grafik adalah salah satu untuk melihat normalitas residual dengan melihat grafik histogram yang membandingkan antara observasi dengan distribusi yang mendekati distribusi normal.

Dasar pengambilan keputusannya adalah:

1. Jika data menyebar disekitar garis diagonal dan mengikuti arah garis diagonal atau grafik histogramnya menunjukkan pola distribusi normal, maka SSS model regresi memenuhi asumsi normalitas
2. Jika data menjauh dari diagonal dan tidak mengikuti arah garis diagonal atau grafik histogramnya tidak menunjukkan pola distribusi normal, maka model regresi tidak memenuhi asumsi normalitas.

b. Metode Statistik

Uji statistik yang sering digunakan untuk menguji asumsi normalitas adalah dengan menggunakan uji dari Kolmogrov-Smirnov. Metode pengujian normal atau tidaknya distribusi residual dilakukan dengan cara melihat nilai signifikan variabel yaitu:

H₀: *residual* terdistribusi normal

H_a: *residual* tidak terdistribusikan normal

- a. Apabila nilai signifikan (nilai probabilitas) $< 0,05$ secara statistik maka H_0 ditolak dan H_a diterima yang berarti residual terdistribusi tidak normal.
- b. Apabila nilai signifikan (nilai probabilitas) $\geq 0,05$ secara statistik maka H_0 diterima dan H_a ditolak, yang berarti residual terdistribusi normal.

3.6.4. Uji Heteroskedastisitas

Uji ini bertujuan untuk melakukan uji apakah pada sebuah model regresi terjadi ketidaknyamanan varian dari residual dalam satu pengamatan ke pengamatan lainnya. Apabila varian berbeda disebut heteroskedastisitas dan jika varian dari residual satu pengamatan ke pengamatan lain tetap, maka disebut homokedastisitas. Salah satu cara untuk mengetahui ada tidaknya heteroskedastisitas pada suatu model regresi linier berganda, yaitu dengan melihat grafik scatterplot atau dari nilai prediksi variabel terikat yaitu SRESID dengan residual *error* yaitu ZPRED. Apabila tidak terdapat pola tertentu dan tidak menyebar diatas maupun dibawah angka nol pada sumbu y, maka dapat disimpulkan tidak terjadi heteroskedastisitas. Untuk model penelitian yang baik adalah yang tidak terdapat heteroskedastisitas.

3.7. Definisi Operasional Variabel

Dalam penelitian ini definisi operasional yang digunakan adalah:

1. Hasil Penjualan (Y)

Hasil penjualan atau pendapatan merupakan suatu hasil yang diperoleh dari jumlah produksi yang telah terjual. Semakin banyak jumlah produksi terjual maka semakin banyak pula hasil penjualan tersebut. Data yang digunakan wawancara pengusaha dodol di Desa Pasar Bengkel. Satuan variabel yang digunakan adalah Rupiah dan dihitung perbulannya.

2. Modal (X1)

Modal merupakan dana yang digunakan untuk menghasilkan banyaknya jumlah produksi. Data yang digunakan wawancara pengusaha dodol di Desa Pasar Bengkel. Satuan variabel yang digunakan yaitu Rupiah dan dihitung perbulannya.

3. Tenaga kerja (X2)

Tenaga kerja merupakan orang-orang yang berkontribusi secara langsung terhadap proses produksi dodol. Data yang digunakan wawancara pengusaha dodol di Desa Pasar Bengkel. Satuan variabel yang digunakan yaitu orang.

4. Lama usaha (X3)

Lama usaha merupakan lamanya usaha dodol yang telah dijalankan. Usaha yang sudah lama pasti memiliki pengalaman yang lebih matang untuk

menghasilkan produksi yang baik. Data yang digunakan wawancara pengusaha dodol di Desa Pasar Bengkel.