

PENGARUH MODAL, KUALITAS SDM, LAMA USAHA DAN JAM OPERASIONAL TERHADAP PENDAPATAN

(STUDI KASUS PADA PEDAGANG PASAR WONODRI SEMARANG)

SKRIPSI

Disusun untuk penulisan Skripsi

Program S-1 Ilmu Ekonomi

Program Studi Manajemen

Disusun Oleh :

Nova Inggayani

12.20.11.74

SEKOLAH TINGGI ILMU EKONOMI (STIE) BANK BPD JATENG

SEMARANG

2024

PENGARUH MODAL, KUALITAS SDM, LAMA USAHA DAN JAM OPERASIONAL TERHADAP PENDAPATAN

(STUDI KASUS PADA PEDAGANG PASAR WONODRI SEMARANG)

Nova Inggayani

12.20.11.74

Program Studi Manajemen STIE Bank BPD Jateng

novainggayani@gmail.com

Abstrak

Penelitian ini bertujuan untuk menganalisis hubungan modal, kualitas SDM, lama usaha, dan jam operasional terhadap pendapatan. Jenis data penelitian ini adalah kuantitatif. Populasi dalam penelitian ini yaitu pedagang Pasar Wonodri Semarang, penghitungan sampel menggunakan rumus solvin yang menghasilkan sampel sejumlah 100 pedagang. Pengambilan sampel dalam penelitian ini menggunakan Teknik penentuan sampel yang digunakan adalah random sampling. Data primer yang diperoleh diolah dengan menggunakan perangkat lunak statistik IBM SPSS versi 26.0. Analisis data penelitian dilakukan melalui metode regresi linier berganda. Hasil penelitian ini dapat disajikan bahwa, modal berpengaruh positif dan signifikan terhadap pendapatan, kualitas SDM tidak berpengaruh positif terhadap pendapatan, lama usaha tidak berpengaruh positif terhadap pendapatan, jam operasional berpengaruh positif dan tidak signifikan terhadap pendapatan.

Kata Kunci: Modal, Kualitas SDM, Lama Usaha, Jam Operasional, Pendapatan

Abstrak

This research aims to analyze the relationship between capital, quality of human resources, length of business and operating hours on income. The type of data for this research is quantitative. The population in this research is the Wonodri Market traders in Semarang. The sample calculation uses the Solvin formula which produces a sample of 100 traders. Sampling in this research used the sampling technique used was random sampling. The primary data obtained was processed using IBM SPSS version 26.0 statistical software. Research data analysis was carried out using the multiple linear regression method. The results of this research can be presented that, capital has a positive and significant effect on income, quality of human resources has no positive effect on

income, length of business has no positive effect on income, operating hours have a positive and insignificant effect on income.

Keywords: Capital, Human Resources Quality, Length of Business, Operating Hours, Income

PENDAHULUAN

Latar Belakang

Perkembangan ekonomi saat ini dapat diukur dari banyaknya tingkat pembangunan pada pusat perdagangan. Pusat perdagangan merupakan fasilitas yang diberikan kepada pedagang dengan harapan dapat memicu peningkatan perekonomian. Sektor perdagangan merupakan salah satu sektor di bidang ekonomi yang memiliki peran penting sebagai pusat pertumbuhan usaha mandiri. Konsep bisnis dalam perdagangan bertujuan untuk memperkuat partisipasi usaha kecil dan menengah dari segala bidang serta mengembangkan perkembangan ekonomi berbasis kearifan lokal yang dapat meningkatkan pendapatan serta kapasitas produksi pada pemberdayaan masyarakat secara optimal.

Sektor perdagangan mempunyai peranan yang sangat penting dalam pertumbuhan ekonomi. Pasar merupakan sektor perdagangan yang menjadi indikator nasional dalam kestabilan pangan seperti beras, gula, dan kebutuhan pokok lainnya. Pasar mempunyai peranan yang sangat strategis dalam rangka peningkatan pendapatan dan penyerapan tenaga kerja. Bagi pedagang pendapatan merupakan hal yang sangat penting, karena pendapatan yang tinggi akan menentukan keberhasilan suatu usaha.

Pendapatan merupakan unsur yang sangat penting dalam sebuah usaha perdagangan, karena dalam melakukan suatu usaha tentu ingin mengetahui nilai atau jumlah pendapatan yang diperoleh selama melakukan usaha tersebut yang menghasilkan keuntungan atau kerugian. Pendapatan pedagang adalah jumlah uang atau nilai barang yang diperoleh seorang pedagang sebagai hasil dari kegiatan jual belinya dalam suatu periode tertentu (Mboko et al., 2021). Bagi pedagang, pendapatan merupakan hal utama yang menjadi tujuan mereka. Dalam memulai sebuah usaha berdagang, hal paling penting yang dibutuhkan pedagang untuk memperoleh pendapatannya adalah dari segi faktor-faktor yang mempengaruhi pendapatan seperti faktor modal usaha, kualitas SDM, lama usaha dan jam operasional.

Terdapat beberapa pasar tradisional di Kota Semarang seperti pasar Johar yang merupakan salah satu pasar terbesar di Semarang, Pasar Minar Rejomulyo yang merupakan pasar khusus pedagang ikan, Pasar Bulu yang merupakan salah satu pasar yang memiliki jam kerja pagi dan sore. Pasar Wonodri yang merupakan pasar yang berada di area yang lebih residensial, dan melayani masyarakat lokal yang lebih spesifik. Letak Pasar Wonodri Semarang berada di kawasan padat penduduk. Jika dibandingkan dengan pasar lain Pasar Wonodri memiliki lokasi yang lebih mudah diakses oleh masyarakat dari berbagai penjuru kota. Hal ini membuat pasar ini selalu ramai pengunjung. Perbandingan pendapatan dapat dilihat dari jumlah kios menurut dinas perdagangan kota Semarang jumlah pedagang yang ada di pasar Bulu hanya 173 pedagang, sedangkan jumlah pedagang pada pasar Wonodri sebanyak 451 pedagang. Semakin banyak pedagang, semakin besar potensi menghasilkan pendapatan yang tinggi.

Pasar Wonodri merupakan pasar tradisional yang berada di kota Semarang. Pasar Wonodri beroperasi pada pukul 02:00 – 09:00 WIB. Lokasi Pasar Wonodri yang berada di pusat kota membuat pasar tersebut selalu ramai dikunjungi pembeli. Melihat banyaknya pengunjung yang sangat ramai menjadikan pintu terbuka untuk melakukan usaha, salah satunya usaha perdagangan. Hingga saat ini menurut data dari dinas perdagangan kota Semarang tercatat 451 pedagang. Dengan jumlah pedagang yang banyak akan menjadikan pendapatan yang tidak merata bagi setiap pedagang di pasar Wonodri Semarang. Diharapkan jumlah pedagang yang ada akan semakin banyak dan bertambah. Dengan pesatnya pertumbuhan penduduk, peminat pasar semakin menonjol, baik secara volume maupun kualitas. Untuk mengetahui pendapatan usaha dalam sektor perdagangan dapat dilihat dari Produk Domestik Regional Bruto (PDRB). Produk Domestik Regional Bruto atas dasar harga pasar adalah jumlah nilai tambah bruto (gross value added) yang timbul dari seluruh sektor perekonomian di suatu wilayah. Nilai tambah bruto di sini

mencakup komponen-komponen pendapatan faktor (upah dan gaji, bunga, sewa tanah dan keuntungan), penyusutan dan pajak tidak langsung neto www.bps.go.id .

Gambar 1

Laju Pertumbuhan PDRB Kota Semarang Atas Dasar Harga Konstan

Sektor Pedagang Besar dan Eceran Tahun 2019-2023

Sumber : BPS Kota Semarang

Berdasarkan Gambar 1.1 menunjukkan bahwa laju pertumbuhan PDRB kota semarang atas dasar harga konstan pada tahun 2019 sebesar 5,82%, pada tahun 2020 mengalami penurunan sebesar -3,72%. Pada tahun 2021 mengalami peningkatan sebesar 6,49%. Pada tahun 2022 kembali mengalami penurunan sebesar 3,92% dan pada tahun 2023 mengalami peningkatan sebesar 4,91%. Dari data diatas laju pertumbuhan PDRB kota semarang atas dasar harga konstan mengalami fluktuasi. Naik turunnya suatu pendapatan suatu usaha dapat dipengaruhi oleh modal, kualitas sumber daya manusia, lama usaha dan jam kerja.

Modal merupakan hal yang paling dibutuhkan untuk memulai usaha berdagang. Salah satu faktor yang dapat mempengaruhi pendapatan pedagang pasar yaitu modal. Dalam memulai usaha pedagang diharapkan pintar dan berani dalam menentukan modal, karena ketersediaan modal yang dimiliki akan sangat berpengaruh terhadap pendapatan (Pratiwi et al., 2023). Modal memiliki keterkaitan dengan pendapatan pedagang, semakin banyak modal dapat meningkatkan operasional pedagang akan lebih mudah dijalankan. Sehingga pembeli akan mudah mendapatkan barang yang diinginkan, maka pendapatan pedagang akan meningkat. Sedangkan modal yang terbatas dapat mempersulit pedagang untuk mengembangkan usahanya.

Selain modal, kualitas sumber daya manusia dapat menentukan pendapatan. Menurut Surianto Zalukhu et al., (2024), sumber daya manusia yang berkualitas dapat memberikan kontribusi yang signifikan terhadap produktivitas dan efisiensi operasional pedagang. Memiliki sumberdaya manusia yang terampil dan berpengalaman mampu menjalankan tugas mereka dengan lebih efisien, sehingga menghasilkan produk atau layanan dengan kualitas yang lebih tinggi, dan akan membuat pembeli melakukan pembelian berulang. Dengan demikian, sumber daya manusia yang berkualitas dapat membantu pedagang untuk tetap relevan dan bersaing dan membantu pedagang untuk memperoleh meningkatkan pendapatan.

Selain modal dan kualitas sumber daya manusia, lama usaha dapat mempengaruhi pendapatan. Menurut Grendwipradita & Yasin (2023), lama usaha adalah lama waktu yang sudah dijalani pedagang dalam menjalankan usahanya. Pedagang yang telah menekuni atau menjalankan usahanya lebih lama, menandakan bahwa pedagang tersebut mempunyai pembeli atau pelanggan setia yang sangat tergantung dengan komoditas yang dijualnya. Lama usaha memiliki keterkaitan dengan pendapatan pedagang. Semakin lama usaha yang dijalankan maka pendapatan pedagang menjadi stabil dan bisa jadi meningkat dikarenakan sudah dikenal pembeli dan mempunyai pelanggan yang relatif banyak (Ramadhon et al., 2022).

Selain modal, kualitas sumber daya manusia dan lama usaha, jam operasioanal atau jam kerja dapat mempengaruhi pendapatan pedagang. Menurut Ferayani & Widayanti (2023), Jam operasioanl kerja merupakan rentang waktu yang didedikasikan oleh pemilik usaha untuk melakukan transaksi kepada pembeli. Pedagang yang memiliki keinginan untuk mendapatkan keuntungan besar, maka pedagang harus memperluas jam operasioal kerja yang ditetapkan sehingga pedagang dapat memperoleh pendapatan yang tinggi. Jam operasioanal kerja sangat berperan penting dalam menentukan kuantitas barang atau jasa dagangan yang terjual. Hubungan jam kerja dengan pendapatan sangat berkaitan, dimana pendapatan dapat ditingkatkan melalui peningkatan jam operasioanal kerja sehingga mengurangi waktu luang yang tersedia (Ramadhon et al., 2022).

Penelitian terdahulu yang pernah dilakukan berkaitan dengan pendapatan yaitu penelitian yang dilakukan Putra & Kartika (2019), meneliti pengaruh modal, umur, jam kerja, pengalaman kerja, pendidikan terhadap pendapatan. Dengan menggunakan variabel modal, umur, jam kerja,

pengalaman kerja, pendidikan terhadap pendapatan. Hasil penelitian ini menunjukkan bahwa modal dan pengalaman kerja berpengaruh terhadap pendapatan. Sedangkan umur, jam kerja dan pendidikan tidak berpengaruh terhadap pendapatan.

Selanjutnya penelitian serupa yang dilakukan oleh Ferayani & Widayanti (2023), meneliti pengaruh modal, lama usaha dan jam kerja terhadap pendapatan. Dengan menggunakan variabel modal, lama kerja dan jam kerja terhadap pendapatan. Hasil penelitian ini menunjukkan bahwa modal, lama usaha dan jam kerja berpengaruh terhadap pendapatan. Penelitian yg dilakukan oleh Surianto Zalukhu et al. (2024), melakukan penelitian mengenai pengaruh e-commerce dan kualitas sumber daya manusia terhadap kinerja keuangan. Dengan menggunakan variabel e-commerce, kualitas sumber daya manusia dan kinerja keuangan. Hasil penelitian menunjukkan e-commerce dan kualitas sumber daya manusia berpengaruh terhadap kinerja keuangan.

Penelitian yang dilakukan oleh Pratiwi et al., (2023), melakukan penelitian mengenai pengaruh modal, lama usaha dan jam kerja terhadap pendapatan. Dengan menggunakan variabel modal, lokasi dan jam kerja terhadap pendapatan. Hasil penelitian menunjukkan bahwa modal dan lokasi berpengaruh terhadap pendapatan, sedangkan jam kerja tidak berpengaruh terhadap pendapatan. Selanjutnya penelitian yang dilakukan oleh Permadi et al., (2024), melakukan penelitian mengenai hubungan antara modal usaha, jam kerja, lama usaha terhadap pendapatan. Dengan menggunakan variabel penelitian modal usaha, jam kerja, lama usaha dan pendapatan. Hasil penelitian menunjukkan bahwa modal usaha, jam kerja, lama usaha berpengaruh terhadap pendapatan.

Penelitian ini merupakan replikasi dan pengembangan dari penelitian yang dilakukan oleh Ferayani & Widayanti (2023), meneliti mengenai pengaruh modal, lama usaha dan jam kerja terhadap pendapatan. Hal yang membedakan dengan penelitian yang dilakukan oleh Ferayani & Widayanti (2023). Perbedaan pertama pada variabel, pada penelitian (Ferayani & Widayanti, 2023) menggunakan variabel modal, lama usaha dan jam kerja dan pendapatan. Sedangkan penelitian ini menambahkan variabel kualitas sumber daya manusia. Penambahan variabel kualitas sumber daya manusia berdasarkan pada penelitian (Umma, 2022).

Perbedaan kedua terletak pada objek penelitian. Sesuai dengan saran dari penelitian yang dilakukan oleh Ferayani & Widayanti (2023), untuk mengganti objek penelitian yang lebih luas. Maka objek penelitian ini yaitu Pasar Wonodri Semarang. Alasan menggunakan Pasar Wonodri sebagai objek penelitian yaitu karena pasar merupakan salah satu sektor usaha yang akan terus mengalami pertumbuhan. Seiring dengan meningkatnya pertumbuhan jumlah penduduk dan kondisi ekonomi di Indonesia saat ini, peminat masyarakat menggunakan pasar untuk memenuhi kebutuhan semakin meningkat.

Berdasarkan gambaran situasi yang telah diuraikan, peneliti merumuskan beberapa pertanyaan penelitian yaitu : (i) Apakah modal berpengaruh terhadap pendapatan ? (ii) Apakah kualitas SDM berpengaruh terhadap pendapatan ? (iii) Apakah lama usaha berpengaruh terhadap pendapatan ? (iv) Apakah jam operasional berpengaruh terhadap pendapatan ?

Landasan Teori

Grand Theory

Grand Theory dalam penelitian ini adalah Teori Neo Klasik yang dikemukakan oleh Geotge H. Bort 1978, teori neoklasik yaitu perkembangan teknologi, tenaga kerja, pertumbuhan ekonomi, dan modal. Teori ini juga mempercayai bahwa semakin besar modal yang dimiliki dalam suatu usaha, semakin banyak sumber daya yang dapat digunakan untuk membeli bahan baku penjualan. Dengan banyaknya bahan baku yang akan dijual kembali maka akan semakin banyak juga keuntungan yang didapatkan, hal tersebut dapat meningkatkan pendapatan.

Semakin tinggi kualitas SDM yang dimiliki oleh pengusaha, semakin tinggi pula produktivitas dan efisiensi kekuatan usaha. Hal ini dapat meningkatkan output dan pendapatan usaha. Semakin lama suatu usaha berdiri, semakin banyak pengalaman dan pengetahuan yang dimiliki pengusaha. Hal ini dapat meningkatkan efisiensi dan efektivitas usaha, yang pada akhirnya dapat meningkatkan pendapatan usaha. Semakin lama jam operasional kerja, semakin banyak waktu yang digunakan

untuk bekerja. Hal ini dapat meningkatkan output dan pendapatan usaha. Maka dapat disimpulkan bahwa pendapatan dapat di pengaruhi oleh modal, kualitas SDM, lama usaha dan jam operasional kerja.

Pasar

Pasar merupakan salah satu produksi industri perdagangan. Keberadaaan pasar dapat mendorong aktivitas perdagangan menjadi lebih progresif. Pembeli akan datang ke pasar untuk belanja dengan membayar harganya sehingga pedagang akan memperoleh pendapatan dari barang yang telah terjual (Murthi, 2023). Pasar dalam pengertian teori ekonomi adalah suatu situasi dimana pembeli dan penjual melakukan transaksi, setelah kedua pihak telah mengambil kata sepakat tentang harga terhadap sejumlah barang dengan kuantitas tertentu yang menjadi objek transaksi. Kedua pihak, pembeli dan penjual mendapatkan manfaat dari adanya transaksi atau pasar. Pihak pembeli mendapatkan barang yang diinginkan untuk memenuhi kebutuhannya sedangkan penjual mendapatkan imbalan pendapatan yang selanjutnya digunakan untuk membiayai aktifitasnya sebagai pelaku ekonomi produksi atau pedagang (Ramadhon et al., 2022).

Pedagang merupakan salah satu kegiatan perdagangan pada beberapa pelaku ekonomi yang terdapat didalamnya. Pedagang merupakan orang yang menjalankan usaha berjualan, usaha kerajinan atau usaha pertukangan kecil. Pedagang merupakan pelaku ekonomi yang dapat berpengaruh dalam sektor perdagangan karena kontribusinya sebagai penghubung dari produsen dan konsumen. Kesejahteraan seorang pedagang dapat diukur dari penghasilan, oleh karena itu faktor-faktor yang mempengaruhi pendapatan pedagang harus diperhatikan sehingga pendapatan pedagang stabil dan kesejahteraan dapat meningkat sehingga jual beli di beberapa tempat perbelanjaan tetap berjalan lancar, jumlah pedagang yang ada tetap bertahan dan semakin bertambah (Ernida et al., 2021).

Pasar sebagai salah satu pusat perbelanjaan selama ini menyatu dan memiliki tempat penting dalam kehidupan masyarakat. Bagi masyarakat pasar bukan sekedar tempat bertemunya penjual dan pembeli, tetapi wadah interaksi sosial dan representasi nilai-nilai tradisional. Semakin meningkatnya jumlah pusat perdagangan baik modern maupun tradisional, secara tidak langsung membuka lapangan kerja yang baru. Sehingga dapat mengurangi jumlah pengangguran dan kemiskinan (Ramadhon et al., 2022).

Berdasarkan jenisnya, pasar terbagi atas pasar tradisional dan pasar modern. Pasar tradisional merupakan salah satu sektor yang menjadi penggerak perekonomian suatu daerah jika dikelola dengan baik, karena sebagian besar masyarakat melakukan transaksi perdagangan baik barang atau jasa. Sektor informal dalam pedagang di pasar tradisional dalam upaya mendapatkan pendapatan banyak di pengaruhi oleh faktor-faktor diantaranya modal, kualitas sumber daya manusia, lama usaha dan jam kerja (Rianto et al., 2020).

Pedagang

Pedagang merupakan orang yang menjalankan usaha berjualan, usaha kerajinan atau usaha pertukangan kecil. Pedagang merupakan pelaku ekonomi yang dapat berpengaruh dalam sektor perdagangan karena kontribusinya sebagai penghubung dari produsen dan konsumen. Kesejahteraan seorang pedagang dapat diukur dari pendapatan, sehingga faktor-faktor yang mempengaruhi pendapatan pedagang harus diperhatikan supaya pendapatan pedagang stabil dan kesejahteraan dapat meningkat sehingga jual beli di beberapa tempat perbelanjaan tetap berjalan lancar, jumlah pedagang yang ada tetap bertahan dan semakin bertambah (Ernida et al., 2021).

Menurut Widiyari & Zulfa (2020), pedagang merupakan bagian terpenting dalam proses memasarkan dagangan, tanpa adanya pedagang proses tawar menawar tidak akan pernah terjadi, dalam upaya mencari keuntungan setiap orang berbeda-beda, hendaknya para pedagang memperhatikan kepentingan konsumen dengan begitu pedagang tidak hanya mementingkan kepentingannya sendiri tetapi juga kepentingan orang banyak. maka dapat disimpulkan pedagang ialah seseorang yang memperjualbelikan suatu barang dengan tujuan untuk memperoleh pendapatan.

Pendapatan

Pendapatan merupakan faktor terpenting bagi setiap manusia di dunia ini, pendapatan sangat berpengaruh bagi kelangsungan hidup suatu usaha. Kemampuan suatu usaha untuk membiayai semua kegiatan yang mendukung berkelanjutan suatu usaha, pendapatan sangat berpengaruh dengan seberapa besar pendapatan usaha tersebut diperoleh. Pendapatan merupakan banyaknya penerimaan yang dinilai dengan satuan mata uang yang dapat dihasilkan seseorang atau dalam periode tertentu (Lestari & Widodo, 2021). Dengan demikian dapat disimpulkan bahwa pendapatan adalah jumlah penghasilan yang diterima oleh seorang pengusaha untuk jangka waktu tertentu sebagai balas jasa yang telah disediakan.

Pendapatan merupakan jumlah uang yang diterima oleh suatu pengusaha dari suatu aktivitas yang dilakukannya, dan kebanyakan aktivitas tersebut adalah aktivitas penjualan produk kepada pembeli. Kata pendapatan dalam dunia usaha bukanlah hal yang asing, usaha apapun yang digeluti tetap tujuan utamanya adalah menghasilkan pendapatan. Baik usaha besar atau kecil pendapatan dapat menunjang kinerja keuangan yang optimal (Rianto et al., 2020). Menurut Alfrida Sekar Ayuningtyas et al., (2024), Indikator pendapatan sebagai berikut:

Dengan keuntungan maksimal kesejahteraan ikut meningkat.

Pendapatan dapat memenuhi kebutuhan keluarga

Mengalami perkembangan ekonomi

Faktor yang menentukan besar kecilnya pendapatan adalah pendapatan yang diterima oleh seseorang pengusaha dagang dipengaruhi oleh banyak faktor, seperti modal, kualitas SDM, lama usaha, dan jam kerja. Maka semakin banyak pengalaman dan pengetahuan, semakin tinggi pula tingkat pendapatan.

Modal

Modal usaha adalah keadaan yang menunjukkan bahwa modal yang lebih tinggi dapat meningkatkan pendapatan, karena proses penjualan memerlukan biaya tenaga kerja dan pembelian bahan serta peralatan lainnya. Modal yang terbatas dapat menghambat pengusaha untuk berkembang di bidangnya. Ketika modal dan tenaga kerja meningkat, produktivitas dan pendapatan juga meningkat (Grendwipradita & Yasin, 2023). Modal merupakan dana yang telah dikeluarkan untuk melakukan kegiatan operasional sehari-hari oleh pengusaha dengan harapan dana tersebut kembali, sehingga dapat dipergunakan kembali oleh pengusaha untuk membiayai operasi selanjutnya. Modal yang digunakan dapat bersumber dari modal sendiri, namun bila ternyata modal sendiri tidak mencukupi dapat ditambah dengan modal pinjaman (Maharani & Rizani, 2023). Beberapa kalangan memandang bahwa modal bukan segalanya dalam sebuah usaha, namun perlu dipahami bahwa modal dalam sebuah usaha merupakan salah satu faktor yang diperlukan.

Modal sangat berkaitan dengan pendapatan pedagang. Semakin besar modal yang ditanamkan maka operasional pedagang lebih mudah dijalankan sehingga pembeli akan mudah mendapatkan barang yang diinginkan dan alhasil pendapatan pedagang akan meningkat (Ramadhon et al., 2022). Besarnya jumlah modal yang digunakan untuk memulai usaha akan meningkatkan pendapatan, karena semakin tinggi modal yang digunakan maka akan menentukan pendapatan yang diperoleh karena usaha yang berjalan akan meluas dengan adanya modal yang besar. Sehingga dapat disimpulkan bahwa semakin besar modal maka akan meningkatkan jumlah produktivitas sehingga dapat meningkatkan pendapatan. Menurut Anggraini (2021) indikator modal sebagai berikut:

Modal Sendiri

Modal Pinjaman

Pemanfaatan Modal Tambahan

Kualitas SDM

SDM yang berkualitas dapat memberikan kontribusi yang tinggi terhadap efisiensi operasional pedagang. Pengusaha dagang yang terampil dan berpengalaman mampu menjalankan tugas mereka dengan lebih efisien, menghasilkan produk atau layanan dengan kualitas yang lebih tinggi, dan akan meningkatkan kepuasan pelanggan. Dengan meningkatnya kualitas produk atau layanan yang ditawarkan, pasar tradisional dapat menarik lebih banyak pelanggan, memperluas pangsa pasar mereka, dan pada akhirnya meningkatkan pendapatan (Surianto Zalukhu et al., 2024).

Sumber daya manusia yang memiliki keterampilan dapat memberikan kontribusi dalam memberikan inovasi dan pengembangan produk atau layanan baru. pengusaha yang kreatif dan berpikiran maju dapat membantu usaha dalam menemukan peluang baru dalam pasar dan mengembangkan solusi yang unik untuk memenuhi kebutuhan pembeli. Dengan demikian, sumber daya manusia merupakan salah satu faktor penting dalam meningkatkan pendapatan jangka panjang pengusaha. Indikator kualitas sumber daya manusia, menurut (Anggadini et al., 2021) yaitu :

Pengetahuan (knowledge), informasi yang diperoleh dari berbagai pihak untuk mendukung segala aktivitas yang sedang digelutinya, misalnya mengetahui proses bisnis perusahaan yang akan sangat membantu karakter sebagai sumber daya manusia yang menunjukkan kualitas SDM sebagai pihak yang bersedia mengabdikan kepada suatu organisasi yang sedang dijalaninya .

Kemampuan (skill), sesuatu sesuatu yang dimiliki seseorang selayaknya keterampilan untuk memperlancar aktivitas yang dijalankannya. Seseorang dapat mengasah kemampuan dengan pengalaman yang digelutinya atau dengan melakukan berbagai pelatihan yang dilakukan secara kontinyu yang akan meningkatkan kemampuan dalam mempermudah penyelesaian tugas dan mudah dalam mencari solusi jika mengalami suatu permasalahan.

Perilaku individu (attitude), sikap seseorang yang sangat mendukung karakternya sebagai seorang yang berada pada lingkungan masyarakatnya. Attitude merupakan modal seseorang dalam membawa diri dalam pergaulan dan bekerjasama dengan pihak lain karena hal ini menentukan diterima tidaknya seseorang dalam lingkungan masyarakatnya. Perlu kiranya selagi introspeksi diri untuk lebih mengenal diri sendiri dan menghargai orang lain.

Lama Usaha

Lama usaha adalah umur usaha atau lamanya waktu seorang pengusaha aktif dalam usahanya, semakin lama Anda bertahan dalam mengelola usaha, semakin banyak pengetahuan yang diperoleh tentang perilaku pembeli (Grendwipradita & Yasin, 2023). Jangka waktu pengusaha dalam melakukan usahanya memberikan pengaruh penting bagi pemilihan strategi dan cara melakukan usahanya. Pengusaha yang lebih lama dalam melakukan usahanya akan memiliki strategi yang lebih matang dan tepat dalam mengelola, memproduksi, dan memasarkan produknya. Karena pengusaha yang memiliki jam terbang tinggi di dalam usahanya akan memiliki pengalaman, pengetahuan, serta mampu mengambil keputusan dalam setiap kondisi dan keadaan (Ramadhon et al., 2022).

Lama usaha dapat mempengaruhi tingkat pendapatan, lamanya pengusaha atau bisnis menekuni bidang usahanya akan mempengaruhi produktivitasnya, sehingga dapat menambah efisiensi dan mampu menekan biaya lebih kecil daripada hasil penjualan. Semakin lama menekuni bidang usaha perdagangan akan semakin meningkat pengetahuan tentang selera ataupun perilaku pembeli (Lestari & Widodo, 2021). Indikator lama usaha adalah lama waktu usaha yang sudah dijalani pedagang dalam menjalankan usahanya ditunjukkan dengan satuan tahun (Anggraini, 2021).

Jam Operasional

Jam operasional atau jam kerja merupakan lama waktu yang digunakan untuk menjalankan usaha, yang dimulai sejak persiapan sampai usaha tutup. Alokasi waktu usaha dan jam kerja adalah total waktu usaha atau jam kerja usaha yang digunakan seorang pedagang dalam berdagang (Ramadhon et al., 2022). Jam kerja yaitu rentang waktu yang dilakukan oleh pemilik usaha untuk melakukan transaksi kepada pembeli. Jika pedagang memiliki keinginan untuk mendapatkan pendapat yang tinggi, maka pedagang harus memperluas jam kerja yang ditetapkan sehingga pedagang dapat memperoleh pendapatan yang tinggi.

Jam oprasional kerja adalah waktu untuk melakukan pekerjaan, dapat dilaksanakan siang hari sampai malam hari. Merencanakan pekerjaan yang akan datang merupakan langkah memperbaiki pengelola waktu. Dengan adanya pengelolaan waktu yang baik, pedagang dapat menghemat waktu kerjanya. Menurut (Prihatminingtyas, 2019) indikator jam kerja operasional yakni :

Jam Kerja Pagi

Jam Kerja Siang

Jam Kerja Malam

Penelitian Terdahulu

Penelitian terdahulu yang berhubungan dengan hipotesis permasalahan penelitian ini pernah dilakukan Oleh :

Tabel 2.2.1 Penelitian Terdahulu

Sumber : Ringkasan penelitian, 2024

Pengembangan Hipotesis

Pengaruh Modal Terhadap Pendapatan

Modal sangat berkaitan dengan pendapatan pedagang. Semakin besar modal yang ditanamkan maka operasional pedagang lebih mudah dijalankan sehingga pembeli akan mudah mendapatkan barang yang diinginkan dan alhasil pendapatan pedagang akan meningkat (Ramadhon et al., 2022). Modal yang terbatas dapat menghambat pengusaha untuk berkembang di bidangnya. Ketika modal dan tenaga kerja meningkat, produktivitas dan pendapatan juga meningkat (Grendwipradita & Yasin, 2023). Beberapa kalangan memandang bahwa modal bukan segalanya dalam sebuah usaha, namun perlu dipahami bahwa modal dalam sebuah usaha merupakan salah satu faktor yang diperlukan.

Modal sangat diperlukan untuk menjalankan kegiatan usaha. Setiap usaha tentunya membutuhkan modal untuk menjalankan kegiatan usaha sehari-hari. Modal kerja merupakan modal yang dibutuhkan untuk jalannya operasional usaha, baik yang digunakan biaya pengeluaran tetap setiap bulannya maupun biaya pengeluaran yang tidak tetap setiap bulannya (Ragapatni & Widhiyani, 2023). Modal dalam pengertian ini dapat diinterpretasikan sebagai sejumlah uang yang digunakan dalam menjalankan kegiatan-kegiatan bisnis. Banyak kalangan yang memandang bahwa modal uang bukanlah segala-galanya dalam sebuah bisnis. Namun perlu dipahami bahwa uang dalam sebuah usaha sangat diperlukan (Lestari & Widodo, 2021).

Untuk meningkatkan produk yang dijual dalam usaha maka harus membeli jumlah barang dagangan dalam jumlah besar sehingga akan menarik para pembeli dan pada akhirnya peluang omset penjualan meningkat. Untuk itu pedagang perlu modal yang tinggi untuk membeli barang dagangan dengan tujuan dapat meningkatkan keuntungan, sehingga pendapatan dapat meningkat. Semakin besar modal kerja, maka semakin luas kesempatan untuk mendapatkan pendapatan yang lebih tinggi. Sebaliknya jika modal yang dimiliki seorang pedagang kecil maka kesempatan untuk mendapatkan pendapatan juga akan semakin kecil (Ernida et al., 2021). Sehingga hipotesis penelitian ini adalah sebagai berikut :

H1 : Modal berpengaruh positif terhadap pendapatan

Pengaruh Kualitas SDM terhadap Pendapatan

Kualitas sumber daya manusia adalah kemampuan sumber daya manusia untuk melaksanakan tugas dan tanggungjawab yang di berikandengan bekal pendidikan, pelatihan dan pengalaman yang cukup (Sikumbang et al., 2020). Kualita sumber daya manusia merupakan peran penting, dalam usaha untuk mencapai tujuan perusahaan yaitu menghasilkan pendapatan. Dengan kualitas kualitas SDM yang baik akan mendorong tingkat kinerja sehingga akan mempengaruhi peningkatan pendapatan (Ghofur et al., 2020).

SDM yang berkualitas dapat memberikan kontribusi yang tinggi terhadap efisiensi operasional pedagang. Pengusaha dagang yang terampil dan berpengalaman mampu menjalankan tugas mereka dengan lebih efisien, menghasilkan produk atau layanan dengan kualitas yang lebih tinggi, dan akan meningkatkan kepuasan pelanggan. Dengan meningkatnya kualitas produk atau layanan yang ditawarkan, pasar tradisional dapat menarik lebih banyak pelanggan, memperluas pangsa pasar mereka, dan pada akhirnya meningkatkan pendapatan (Suriyanto Zalukhu et al., 2024).

Menurut Sholihah Izaatus & Firdaus Zakaria (2019), tinggi rendahnya kualitas SDM antara lain ditandai dengan adanya unsur kreativitas dan produktivitas yang direalisasikan dengan hasil kerja atau kinerja yang baik secara perorangan atau kelompok. Dengan adanya SDM yang berkualitas akan memberikan dampak terhadap kemajuan suatu usaha, seseorang yang memiliki kualitas diri yang baik maka akan memberikan pengaruh bagi pendapatan yang diperoleh. Kualitas sumber daya manusia merupakan faktor terpenting dalam keberhasilan sebuah usaha (Putri et al., 2024).

Pedagang yang memiliki pengalaman dan mampu menjalankan usaha dengan lebih efisien, menghasilkan produk atau layanan dengan kualitas yang lebih tinggi, dan meningkatkan kepuasan pelanggan dalam upaya untuk peningkatan pendapatan. Dengan meningkatnya kualitas produk atau layanan yang ditawarkan, pedagang dapat menarik lebih banyak pelanggan, memperluas pangsa pasar mereka, dan pada akhirnya meningkatkan pendapatan (Suriyanto Zalukhu et al., 2024). Sehingga hipotesis penelitian ini adalah sebagai berikut :

H2 : Kualitas SDM berpengaruh positif terhadap pendapatan

Pengaruh Lama Usaha Terhadap Pendapatan

Lama usaha seorang pengusaha dalam melakukan usahanya memberikan pengaruh penting bagi pemilihan strategi dan cara melakukan usahanya. Pengusaha yang lebih lama dalam melakukan usahanya akan memiliki strategi yang lebih matang dan tepat dalam mengelola, memproduksi, dan memasarkan produknya. Karena pengusaha yang memiliki jam terbang tinggi di dalam usahanya akan memiliki pengalaman, pengetahuan, serta mampu mengambil keputusan dalam setiap kondisi dan keadaan (Ramadhon et al., 2022).

Lama usaha adalah panjangnya waktu pengusaha menjalankan usahanya yang sedang ditekuni pada masa ini. Panjangnya sebuah bisnis bisa memunculkan pengalaman berjuang, sehingga pengalaman bisa berdampak pada penilaian pengusaha pada perilaku konsumen (Alkumairoh & Warsitasari, 2022). Semakin lama seseorang menekuni bidang usaha perdagangan akan makin meningkatkan pengetahuan tentang selera ataupun perilaku konsumen. Ketrampilan berdagang makin bertambah dan semakin banyak pula relasi bisnis maupun pelanggan yang berhasil dijaring (Hamsiah et al., 2023). Lama usaha merupakan waktu yang sudah dijalani pengusaha dalam menjalankan usahanya. Semakin lama menekuni usaha perdagangannya akan semakin meningkat pula pengetahuan tentang selera dan perilaku pembeli serta semakin banyak relasi bisnis dan pelanggan sehingga dapat meningkatkan pendapatan (Permadi et al., 2024). Lama usaha sangat berpengaruh terhadap tingkat pendapatan yaitu lamanya seseorang dalam menggeluti usaha yang dijalankannya. Asumsinya bahwa semakin lama seseorang menjalankan usahanya maka akan semakin berpengalaman dalam mengelola suatu usaha yang dijalankannya (Maharani & Rizani, 2023).

Lama usaha dapat mempengaruhi tingkat pendapatan, lamanya pengusaha atau bisnis menekuni bidang usahanya akan mempengaruhi produktivitasnya, sehingga dapat menambah efisiensi dan mampu menekan biaya lebih kecil daripada hasil penjualan. Semakin lama menekuni bidang usaha perdagangan akan semakin meningkat pengetahuan tentang selera ataupun perilaku pembeli (Lestari & Widodo, 2021). Sehingga hipotesis penelitian ini adalah sebagai berikut :

H3 : Lama usaha berpengaruh positif terhadap pendapatan

Pengaruh Jam Operasional Terhadap Pendapatan

Jam kerja merupakan lama waktu yang digunakan untuk menjalankan usaha, yang dimulai sejak persiapan sampai usaha tutup. Alokasi waktu usaha dan jam kerja adalah total waktu usaha atau jam kerja usaha yang digunakan seorang pedagang dalam berdagang (Ramadhon et al., 2022).

Jam kerja yaitu rentang waktu yang dilakukan oleh pemilik usaha untuk melakukan transaksi kepada pembeli. Jika pedagang memiliki keinginan untuk mendapatkan pendapat yang tinggi, maka pedagang harus memperluas jam kerja yang ditetapkan sehingga pedagang dapat memperoleh pendapatan yang tinggi (Ferayani & Widayanti, 2023).

Menurut Maharani & Rizani (2023), Jam kerja merupakan lama waktu yang digunakan untuk menjalankan usaha, yang dimulai sejak persiapan sampai usaha tutup. Semakin tinggi jam kerja atau alokasi waktu yang kita berikan untuk membuka usaha maka probabilitas omset yang diterima pedagang akan semakin tinggi maka kesejahteraan akan pedagang akan semakin terpelihara dan dapat memenuhi kebutuhan keluarga pedagang tersebut. Jam kerja dimulai sejak usaha tersebut buka sampai usaha penjualan tutup setiap harinya. Semakin lama jam kerja yang digunakan pedagang menjalankan usahanya, berdasarkan jumlah barang yang ditawarkan, maka semakin besar peluang untuk mendapatkan tambahan penghasilan (Lestari & Widodo, 2021).

Jam operasional kerja menjadi hal dasar yang wajib ada dalam sebuah usaha. Jika lamanya jam operasional kerja yang diberikan untuk penjualan, probabilitas pendapatan bersih yang didapat pengusaha dapat bertambah meningkat. Begitupun sebaliknya sangat sedikit jam kerja yang diluangkan, pendapatan bersih yang didapat bertambah turun. Jam operasional kerja yaitu waktu yang diberikan oleh seseorang untuk melakukan kegiatan usaha agar mendapatkan pendapatan. penggunaan jam kerja dalam waktu yang lama atau singkat adalah keputusan pedagang yang menjalankan usaha (Alkumairoh & Warsitasari, 2022). Sehingga hipotesis penelitian ini adalah sebagai berikut:

H4 : Jam operasional berpengaruh positif terhadap pendapatan

Jenis Penelitian

Metode penelitian yang diterapkan dalam penelitian ini adalah kuantitatif, dimana setiap variabel memiliki hubungan sebab-akibat yang bersifat kausal. Variabel dalam penelitian ini terdiri dari variabel independen dan variabel dependen. Variabel independen adalah variabel yang menjelaskan atau mempengaruhi, variabel independen dalam penelitian ini yaitu modal (X1), kualitas SDM (X2), lama usaha (X3) dan jam operasional (X3). Sedangkan variabel dependen merupakan variabel yang dipengaruhi, variabel dependen dalam penelitian ini yaitu pendapatan (Y).

Populasi dan Sampel

Populasi

Menurut (Sugiyono 2019)., Populasi adalah wilayah penelitian yang terdiri atas obyek yang mempunyai kualitas dan karakteristik tertentu yang dipelajari dan sehingga mendapatkan data dengan tujuan dan kegunaan tertentu tentang sesuatu hal obyektif, valid, dan reliabel dari suatu variabel tertentu. Populasi adalah wilayah yang akan di teliti sehingga akan menghasilkan kesimpulan dalam suatu permasalahan. Populasi dalam penelitian ini yaitu 451 pedagang Pasar Wonodri Semarang.

Sample

Menurut (Sugiyono 2019)., sampel adalah penelitian seluruh elemen populasi atau meneliti sebagian dari elemen – elemen populasi). Pengambilan sampel dalam penelitian ini menggunakan Teknik penentuan sampel yang digunakan adalah random sampling. Dalam penelitian ini penghitungan sampel menggunakan rumus solvin, berikut rumus solvin menurut Sugiyono, (2019) :

Keterangan :

n = Jumlah Responden

N = Ukuran Populasi

e = Presentase kelonggaran kesalahan, dengan ketentuan untuk populasi dalam jumlah besar, nilai $e = 0,1$ (10%).

Berdasarkan data dinas perdagangan Kota Semarang populasi pedagang di Pasar Wonodri Semarang adalah 451 pedagang. penghitungan sampel menggunakan rumus solvin dalam penelitian ini yaitu :

Berdasarkan perhitungan sampel di atas, jumlah responden dalam penelitian ini dibulatkan dan di sesuaikan menjadi 100 responden pedagang di Pasar Wonodri Semarang. Sampel merupakan bagian dari populasi penelitian, sehingga di perlukan beberapa cara untuk menentukan sampel pada penelitian.

Jenis dan Sumber Data

Jenis data yang dimanfaatkan dalam penelitian ini adalah data primer. Menurut Sugiyono (2019), data primer merupakan data yang diperoleh secara langsung meliputi dokumen-dokumen berupa sejarah perkembangan perusahaan, struktur organisasi dan lain-lain yang berhubungan dengan penelitian. Data primer yang dihasilkan berupa opini seseorang secara individual atau kelompok, hasil observasi terhadap suatu kejadian dan hasil kuisisioner kepada responden tentang pengaruh penelitian. Dalam penelitian ini menggunakan data kuisisioner yang akan di bagikan kepada pedagang di Pasar Wonodri Semarang. Sumber data yang digunakan dalam penelitian ini yaitu data primer. Sumber data primer dalam penelitian ini dengan melakukan metode observasi pada obyek yang dituju. Data primer merupakan data yang diperoleh peneliti melalui pengamatan langsung dari perusahaan. Dalam hal ini data primer dikumpulkan dari jawaban responden mengenai pendapatan pada pedagang di Pasar Wonodri Semarang.

Definisi Konsep dan Operasional Variabel

Definisi operasional digunakan untuk menjelaskan cara yang digunakan oleh peneliti dalam mengoperasionalkan obyek menjadi indikator yang akan menghasilkan suatu nilai variabel lainnya. Definisi Operasional akan memudahkan memahami pengertian variabel penelitian. Skala pengukuran yang digunakan dalam penelitian ini adalah skala likert dengan ketentuan sebagai berikut:

Sangat Setuju (SS) diberi skor 5

Setuju (S) diberi skor 4

Netral (N) diberi skor 3

Tidak Setuju (TS) skor 2

Sangat Tidak Setuju (STS) skor 1

Tabel 3.4.1 Definisi Operasional Variabel

Sumber : Jurnal Penelitian Terdahulu

Metode dan Analisis Data

Analisis data merupakan sebuah proses mencari dan menyusun sebuah data secara sistematis data yang diperoleh dari hasil wawancara, catatan lapangan dan dokumentasi dengan cara mengorganisasikan semua data ke dalam sebuah kategori yang dapat diajabarkan ke dalam masing-masing unit, kemudian disusun ke dalam pola sehingga dapat menghasilkan sebuah kesimpulan yang mudah dipahami. Analisis kuantitatif metode penelitian yang berlandaskan pada pengetahuan yang digunakan untuk meneliti pada populasi atau sampel tertentu, teknik pengambilan sampel pada umumnya dilakukan secara random, pengumpulan data menggunakan instrumen penelitian, analisis data bersifat kuantitatif dengan tujuan untuk menguji hipotesis yang telah ditetapkan dalam penelitian (Sugiyono 2019). Statistik deskriptif merupakan proses transformasi data penelitian dalam bentuk tabulasi sehingga mudah dipahami dan diinterpretasikan. Sedangkan menurut Ghazali (2021), statistik deskriptif memberikan gambaran atau deskripsi suatu data yang dilihat dari nilai rata-rata (mean), standar deviasi, varian, maksimum, minimum, sum, range, kurtosis dan skewness (kemencengan distribusi)

Uji Kelayakan Instrumen

Uji Validitas Data

Menurut Sugiyono (2019), uji validitas merupakan proses untuk mengukur sah atau validnya suatu hasil penelitian. Kuisisioner penelitian yang valid adalah instrumen yang mampu mengukur apa yang seharusnya diukur. Kriteria pengujian validitas dalam penelitian ini, H_0 diterima apabila r hitung $> r$ tabel, (alat ukur yang digunakan valid atau tidak), sedangkan H_0 ditolak apabila r statistik $\leq r$ tabel Ghozali (2021).

Uji Reliabilitas

Menurut Sugiyono (2019), uji reliabilitas adalah proses pengukuran terhadap ketepatan dari suatu penelitian. kuisisioner penelitian yang reliabel adalah penelitian yang memberikan hasil yang sama atau konsisten pada saat diukur berulang kali terhadap objek yang sama. Suatu instrumen dapat dikatakan reliabel jika memiliki koefisien reliabilitas yang lebih besar dari atau sama dengan 0,60.

Uji Asumsi Klasik

Dalam melakukan analisis regresi berganda diperlukan suatu persyaratan berupa asumsi normalitas data dan bebas dari asumsi klasik statistik (Pratiwi et al., 2023). Uji asumsi klasik dalam penelitian ini meliputi Uji Normalitas, Uji Multikolinieritas, Uji Autokorelasi, dan Uji Heterokedastisitas.

Uji Normalitas

Uji normalitas dilakukan untuk menguji apakah model regresi, variabel pengganggu atau residual memiliki distribusi normal atau tidak. Model regresi yang baik adalah data yang memiliki distribusi normal atau mendekati normal. Uji normalitas dalam penelitian ini dilakukan dengan uji statistik non-parametrik Kolmogorov-Smirnov (K-S). Jika hasil Kolmogorov-Smirnov menunjukkan nilai signifikan di atas ($> 0,05$) maka data residual terdistribusi dengan normal. Sedangkan jika hasil Kolmogorov-Smirnov menunjukkan nilai signifikan ($< 0,05$) maka data residual terdistribusi tidak normal (Ghozali, 2021).

Uji Multikolinieritas

Menurut Ghazali (2021), uji multikolinieritas bertujuan untuk menguji apakah model regresi ditemukan adanya korelasi antar variabel independen. Model regresi yang baik seharusnya tidak terjadi korelasi di antara variabel independen. Jika variabel independen saling berkorelasi, maka variabel-variabel ini tidak orthogonal. Untuk mendeteksi ada atau tidaknya multikolinieritas dalam penelitian ini, dapat dilihat dari nilai tolerance dan nilai variance inflation factor (VIF). Nilai toleran yang rendah sama dengan nilai VIF tinggi (karena $VIF = 1/Tolerance$). Nilai cutoff yang umum dipakai untuk menunjukkan adanya multikolinieritas adalah nilai Tolerance $\leq 0,10$ atau sama dengan nilai VIF ≥ 10 .

Uji Autokorelasi

Menurut Ghazali (2021), uji autokorelasi bertujuan untuk menguji apakah dalam model regresi linear ada korelasi antara kesalahan pengganggu pada periode t dengan kesalahan pengganggu pada periode $t-1$ (sebelumnya). Jika terjadi korelasi, maka dinamakan ada problem autokorelasi. Autokorelasi muncul karena observasi yang berurutan sepanjang waktu berkaitan satu sama lain. Masalah ini timbul karena residual (kesalahan pengganggu) tidak bebas dari suatu observasi ke observasi lainnya. Model regresi yang baik adalah regresi yang bebas dari autokorelasi. Pengujian autokorelasi dalam penelitian ini menggunakan model Durbin Watson (DW - test). Uji ini hanya digunakan untuk autokorelasi tingkat satu (first order autocorrelation) dan mensyaratkan adanya intercept (konstanta) dalam model regresi dan tidak adanya variabel lag diantara variabel independen.

Tabel 3.7.3.1 Pengambilan Keputusan Ada Tidaknya Autokorelasi

Sumber : Ghazali, 2021

Uji Heterokedastisitas

Menurut Ghozali (2021), uji heteroskedastisitas bertujuan untuk menguji apakah dalam model regresi terjadi ketidaksamaan variance dari residual satu pengamatan ke pengamatan yang lain. Jika variance dari residual satu pengamatan ke pengamatan lain tetap, maka disebut homoskedastisitas dan jika berbeda disebut heteroskedastisitas. Model regresi yang baik adalah yang Homoskedastisitas atau tidak terjadi heteroskedastisitas. Penelitian ini menguji heteroskedastisitas dengan menggunakan uji glejser, uji ini menggunakan nilai absolut dari residual dan jika nilai signifikansi $\geq 0,05$ maka tidak terjadi heteroskedastisitas.

Analisis Regresi Linier Berganda

Analisis regresi berganda menjelaskan pengaruh antara variabel independen terhadap variabel dependen. Analisis ini bertujuan untuk mengetahui pengaruh modal, kualitas SDM, lama usaha dan jam operasional terhadap pengambilan pendapatan. Model peramalan regresi linear berganda adalah sebagai berikut :

$$Y = \alpha + \beta_2 X_1 + \beta_3 X_2 + \beta_1 X_3 + \beta_2 X_4 + e$$

Keterangan :

Y : Pendapatan

α : Alpha

$\beta_1, \beta_2, \beta_3, \beta_4$: Koefisien regresi

X1 : Modal

X2 : Kualitas SDM

X3 : Lama Usaha

X4 : Jam Operasional

e : error

Uji Kebaikan Model Regresi

Uji Koefisien Determinasi (R^2)

Menurut Ghozali (2021), koefisien determinasi (R^2) digunakan untuk mengukur seberapa jauh kemampuan model dalam menerangkan variasi variabel dependen. Nilai koefisien determinasi adalah antara nol dan satu. 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.

Kelemahan mendasar penggunaan koefisien determinasi adalah bias terhadap jumlah variabel independen yang dimasukkan kedalam model. Setiap tambahan satu variabel independen, maka R^2 pasti meningkat tidak peduli apakah variabel tersebut berpengaruh secara signifikan terhadap variabel dependen. Oleh karena itu banyak peneliti menganjurkan untuk menggunakan nilai Adjusted R^2 pada saat mengevaluasi mana model regresi yang terbaik. Tidak seperti R^2 , nilai Adjusted R^2 dapat naik atau turun apabila satu variabel independen ditambahkan kedalam model.

Uji Simultan (Uji F)

Menurut Ghozali (2021), uji F digunakan untuk menguji point hipotesis bahwa b_1, b_2 , dan b_3 secara bersama-sama sama dengan nol. Uji hipotesis tersebut dinamakan uji signifikan secara keseluruhan terhadap garis regresi yang diobservasi maupun estimasi, apakah Y berhubungan linier terhadap X1, X2, dan X3. Bila nilai F lebih besar daripada 4 maka H_0 dapat ditolak pada derajat kepercayaan 5% dengan kata lain diterima hipotesis alternatif, yang menyatakan bahwa semua variabel independen secara serentak dan signifikan mempengaruhi variabel dependen. Membandingkan nilai F hasil perhitungan dengan nilai F menurut table. Bila nilai F hitung lebih

besar dari pada nilai F tabel, maka H_0 ditolak dan menerima H_A .

Uji Parsial (Uji T)

Uji Parsial (Uji t) digunakan untuk menunjukkan seberapa jauh pengaruh satu variabel penjelas atau variabel independen secara individual dalam menerangkan variasi dependen. Hipotesis nol (H_0) yang akan diuji adalah apakah parameter (b_1) sama dengan nol, atau :

$H_0 : b_1 = 0$ Artinya apakah suatu variabel independen bukan merupakan penjelasan yang signifikan terhadap variabel dependen.

Hipotesis alternatifnya (H_A) parameter suatu variabel tidak sama dengan nol, atau :

$H_A : b_1 \neq 0$ Artinya variabel tersebut merupakan penjelasan yang signifikan terhadap variabel dependen.

Bila jumlah degree of freedom (df) adalah 20 atau lebih, dan derajat kepercayaan sebesar 5%, maka H_0 yang menyatakan $b_1 = 0$ dapat ditolak bila nilai t lebih besar dari 2 (dalam nilai absolut). Dengan kata lain menerima hipotesis alternatif, yang menyatakan bahwa suatu variabel independen secara individual mempengaruhi variabel dependen. Membandingkan nilai statistik t dengan titik kritis menurut tabel. Apabila nilai statistik t hasil perhitungan lebih tinggi dibandingkan nilai t tabel, selanjutnya akan diterima hipotesis alternatif yang menyatakan bahwa suatu variabel independen secara individual mempengaruhi variabel dependen.