

# JURNAL AKADEMIK FKIP UNIDAYAN

Jurnal Hasil Penelitian

<https://www.ejournal.lppmunidayan.ac.id/index.php/fkip>

e-ISSN: 2686-3758

p-ISSN: 2303-1859

**Keywords:** Sales, and revenue

**Kata kunci:** Penjualan dan pendapatan

Korespondensi Penulis:

Email: muhammadhakimpribadimhp@gmail.com

Nomor Tlp: 085395907942



## PENERBIT

Lembaga Penelitian dan Pengembangan Profesi FKIP Universitas Dayanu Ikhsanuddin Baubau

**Jl. Dayanu Ikhsanuddin No. 124, Baubau**

### Alamat

Jl. Sultan Dayanu Ikhsanuddin No. 124  
Baubau, kode pos 93724  
Sulawesi Tenggara, Indonesia

## PENGARUH PENJUALAN TERHADAP PENDAPATAN PEDAGANG GORENGAN DI KOTAMARA KECAMATAN BATUPOARO

**Indri Rachmaniar<sup>1</sup>, Hamsinah Tahir<sup>2</sup>, Hakim Pribadi<sup>3</sup>**

*Universitas Dayanu Ikhsanuddin, Baubau, Sulawesi Tenggara*

*Dikirim: 8/Agustus/2020;*

*Direvisi: 15/Agustus/2020;*

*Disetujui: 23/Agustus/2020*

### Abstract

*Objective of research were to know 1) the effect of the sale of fried snack in kota mara toward to traders of fried income; 2) how much the relation between sale toward the trades of fried income in Kotamara. This research quantitative designe approach assosiative . Population in this research was 25 traders of fried . Sampel consisted of 25 traders of fried. Instrumen used in this research were questionarres and documentasion. Research outcomes that the result of the analysis from th constand value (a)= 28,5 and (b) 0,35, so that is casold be drawn form th regression linear  $Y = 0,35 + 28,5 X$ . This means that there is a positive influence between the sales variable on the income of fried food traders is 28,5 at a constant 0,35. Based on the results of statistical tests using the formula (r), the correlation is 0.51, meaning that the relationship between sales and traders is sufficient. Based on the research of this was, found the value was in the category enough or 0.51%. So the conclusion is that there is a positive influence between sales variables on the income of fried food traders, as 0.51.*

### Abstrak

Penelitian dengan tujuan 1) untuk mengetahui penjualan di Kotamara berpengaruh terhadap pendapatan pedagang gorengan kotamara; 2). Untuk mengetahui Seberapa besar hubungan antara penjualan terhadap pendapatan pedagang gorengan di kotamara. Penelitian ini menggunakan penelitian kuantitatif dengan pendekatan asosiatif. Populasi dalam penelitian ini adalah 25 pedagang gorengan dan sampel 25 pedagang gorengan. Instrumen yang digunakan dalam penelitian ini angket dan dokumentasi. Hasil penelitian menunjukkan hasil analisis didapat nilai konstanta (a) = 28,5 dan nilai (b) = 0,35 sehingga digambarkan melalui persamaan regresi linear  $Y = 0,35 + 28,5 X$ . Artinya bahwa ada pengaruh positif yang antara variabel penjualan terhadap pendapatan pedagang gorengan yaitu sebesar 28,5 pada konstanta 0,35. Berdasarkan hasil

uji statistik dengan menggunakan rumus ( $r$ ) korelasi diperoleh hasil sebesar 0,51 artinya bahwa hubungan antara penjualan terhadap pedagang tergolong cukup. Berdasarkan hasil penelitian ini maka diperoleh nilai dengan kategori cukup atau 0,51%. Jadi kesimpulannya ada pengaruh positif antara variabel penjualan terhadap pendapatan pedagang gorengan yaitu sebesar 0,51%.

## PENDAHULUAN

Keberhasilan pembangunan yang dimaksudkan sebagai perbaikan taraf hidup oleh segenap golongan masyarakat, akan meningkatkan kesadaran tentang makna dan manfaat pembangunan, sehingga motivasi masyarakat semakin tergugah untuk berperan aktif dalam pembangunan. Sektor informal merupakan salah satu alternatif kesempatan kerja yang mampu menampung tenaga kerja tanpa persyaratan tertentu seperti pendidikan dan keterampilan kerja. Hal ini merupakan salah satu faktor peluang bagi tenaga kerja memasuki sektor ini sebagai penyangga terhadap pengangguran, termasuk sektor informal masih tetap bertahan sekalipun dalam suasana krisis mental. Wirausaha dari segi etimologi berasal dari kata wira dan usaha. Wira yang memiliki arti sebagai manusia tunggal, pahlawan gagah berani, manusia unggul teladan, berbudi luhur dan berwatak agung. Usaha memiliki arti sebagai berbuat sesuatu dan berbuat amal.

Kewirausahaan adalah suatu proses dalam mengerjakan sesuatu atau menciptakan sesuatu yang baru atau kreatif dan berbeda (inovatif) yang bermanfaat dalam memberikan nilai lebih demi menciptakan suatu peluang.

Istilah sektor informal diperkenalkan oleh Keith Hart pada tahun 1971 dalam penelitiannya tentang "Small-scale Entrepreneurs in Ghana". Hart menggambarkan Model Pengembangan Pedagang Kaki Lima (PKL) Kuliner 127 sektor informal sebagai angkatan kerja perkotaan serta berada di luar pasar kerja yang terorganisasi. Sethuraman (1991) menyebutkan "sektor informal sebagai unit-unit berskala kecil yang terlibat dalam produksi dan distribusi barang-barang, dimasuki oleh penduduk kota terutama bertujuan untuk mencari kesempatan kerja dan

pendapatan daripada memperoleh keuntungan". Sampai sekarang baru Sethuraman dari ILO yang relatif berhasil merumuskan definisi teoritis tentang sektor informal, yang dalam bahasa Indonesia dapat didefinisikan sebagai berikut: "Sektor informal terdiri dari unit-unit usaha berskala kecil yang menghasilkan dan mendistribusikan barang dan jasa dengan tujuan pokok menciptakan kesempatan kerja dan pendapatan bagi diri sendiri dan dalam usahanya itu sangat dihadapkan berbagai kendala seperti faktor modal fisik, faktor pengetahuan dan faktor keterampilan." Kegiatan-kegiatan sektor informal dapat pula dicirikan: mudah masuk, bersandar pada sumberdaya lokal, usaha milik keluarga, operasi skala kecil, padat karya dan *adapted technology*.

Sektor informal dalam hal ini PKL, merupakan sebuah sektor yang tidak diharapkan, padahal kenyataannya sektor ini adalah sektor yang lahir dari pertumbuhan ekonomi kota dan produk urbanisasi yang terjadi di negara yang sedang berkembang.

Menurut Peraturan Menteri Kesehatan RI No. 304/Menkes/Per/89 tentang Persyaratan Pedagang Kaki Lima, maka yang dimaksud pedagang kaki lima adalah satu jenis usaha jasa pangan yang bertempat di sebagian atau seluruh bangunan yang permanen dilengkapi dengan peralatan dan perlengkapan untuk proses pembuatan, penyimpanan dan penjualan makanan dan minuman bagi umum di tempat usahanya, keterampilan diperoleh dari luar sistem formal sekolah, tidak diatur dan pasar kompetitif.

Tohar (2001) mendefinisikan usaha kecil adalah kegiatan ekonomi rakyat yang berskala kecil, dan memenuhi kekayaan bersih atau hasil penjualan tahunan serta kepemilikan sebagai mana diatur dalam undang-undang. Primiana (2009) mendefinisikan usaha kecil adalah pengembangan empat kegiatan ekonomi utama (core business) yang menjadi motor penggerak pembangunan, yaitu agribisnis, industri manufaktur, sumber daya manusia (SDM), dan bisnis kelautan. Sedangkan menurut Balkaoui (2000) mendefinisikan usaha kecil adalah

sebuah perusahaan kecil yang operasinya relatif kecil, biasanya dengan pendapatan total kurang dari \$5 juta.

Dari pengertian di atas dapat disimpulkan bahwa usaha kecil adalah setiap usaha yang dilakukan oleh perseorangan atau badan hukum yang menjalankan kegiatan dalam bidang ekonomi yang dilakukan secara sederhana dengan tujuan untuk mendapatkan keuntungan dengan batasan-batasan tertentu. Atau dengan kata lain usaha kecil merupakan usaha yang dibangun dalam skala kecil, modal kecil serta cakupan pasar kecil. Namun melihat kesempatan yang besar membuat usaha kecil dapat memberikan penghasilan yang cukup lumayan.

Ciri-ciri usaha kecil adalah sebagai berikut:

1. Manajemen tergantung pemilik
2. Modal disediakan oleh pemilik sendiri
3. Skala usaha dan jumlah modal relatif kecil
4. Daerah operasi usaha bersifat lokal
5. Sumber daya manusia yang terlibat terbatas
6. Biasanya berhubungan dengan kehidupan sehari-hari
7. Karyawan ada hubungan kekerabatan emosional
8. Mayoritas karyawan berasal dari kalangan yang tidak mampu secara ekonomis.

Modal sebagai “keloktifitas” dari barang-barang modal yang terdapat dalam neraca. Setelah debit, sedangkan yang dimaksud dengan barang-barang modal adalah semua barang-barang yang ada dalam rumah tangga perusahaan dan fungsi produksinya untuk membentuk pendapatan.

Secara umum penjualan dapat didefinisikan sebagai suatu kegiatan transaksi yang dilakukan oleh kedua belah pihak atau lebih dengan menggunakan alat pembayaran yang sah. Dalam suatu perusahaan penjualan merupakan salah satu fungsi pemasaran yang sangat penting dalam mencapai suatu tujuan perusahaan yaitu memperoleh laba untuk menjaga kelangsungan hidup perusahaan yang merupakan sumber pendapatan dalam melakukan transaksi jual beli. Semakin besar penjualan maka semakin besar

pula pendapatan yang diperoleh perusahaan tersebut.

Penjualan merupakan salah satu kegiatan yang dilakukan perusahaan untuk mempertahankan bisnisnya untuk berkembang dan untuk mendapatkan laba atau keuntungan yang diinginkan. Penjualan juga berarti proses kegiatan menjual, yaitu dari kegiatan penetapan harga jual sampai produk didistribusikan ketangan konsumen (pembeli).

Kegiatan penjualan merupakan kegiatan pelengkap atau suplemen dari pembeli, untuk memungkinkan terjadinya transaksi. Jadi kegiatan pembelian dan penjualan merupakan satu kesatuan untuk dapat terlaksananya transfer hak atau transaksi. Oleh karena itu, kegiatan penjualan seperti halnya kegiatan pembeli, terdiri dari serangkaian kegiatan yang meliputi penciptaan permintaan, menemukan si pembeli, negosiasi harga, dan syarat-syarat pembayaran dalam hal ini, penjualan ini seperti penjual harus menentukan kebijakan dan prosedur yang akan diikuti kemungkinan dilaksanakannya penjualan yang ditetapkan.

Untuk mengetahui besar kecilnya pendapatan bersih dipengaruhi oleh diantaranya yaitu efisiensi biaya produksi, efisiensi pengadaan sarana produksi atau faktor produksi, dan efisiensi tataniaga.

Secara garis besar pendapatan dapat dikelompokkan menjadi tiga bagian yaitu:

1. Pendapatan dari gaji upah  
Yaitu imbalan yang diperoleh yang didapat setelah melakukan pekerjaan untuk orang lain.
2. Pendapatan dari usaha sendiri  
Yaitu nilai total produksi dikurangi dengan biaya yang dikeluarkan, antara lain dengan memperhitungkan biaya bahan baku, bahan pembantu, tenaga kerja dan sumber lainnya.
3. Pendapatan yang diperoleh dari sumber lain adalah pendapatan yang diperoleh tanpa mencurahkan tenaga kerja misalnya sumbangan dari orang lain.

Berdasarkan uraian di atas, susunan pendapatan dapat dibagi mejadi empat bagian diantaranya:

1. GNP (Gross National Product) atau Produk Nasional Bruto, yaitu jumlah produk total suatu negara atau *output* barang-barang serta jasa-jasa dalam jangka waktu tertentu.
2. NNP (Net National Product) atau Produk Nasional *Netto*, yaitu nilai pasar semua barang dan jasa yang dihasilkan sebuah perekonomian dalam jangka waktu satu tahun setelah dikurangi penyusutan-penyusutan untuk pemakaian barang-barang modal.
3. NI (National Income) atau Pendapatan Nasional yaitu pendapatan agregat dari tenaga kerja dan hak milik yang timbul dari pada hak produksi yang berlangsung barang-barang dan jasa perekonomian yang bersangkutan.
4. *Personal Income* atau Pendapatan Perorangan Bruto yaitu mengandung gaji, pendapatan perorangan dari pada hak milik serta tanah deviden serta bunga modal pendapatan transfer.

Faktor-faktor yang mempengaruhi keuntungan pedagang antara lain:

#### 1. Modal

Sejalan dengan perkembangan teknologi dan makin jauhnya spesialisasi dalam perusahaan serta makin banyaknya perusahaan-perusahaan yang menjadi besar, maka modal mempunyai arti yang lebih menonjol lagi. Masalah modal dalam perusahaan merupakan masalah yang tidak akan pernah berakhir. Karena bahwa masalah modal itu mengandung begitu banyak dan berbagai macam aspek. Sumber modal yaitu terdiri dari:

##### a. Sumber Intern

Modal yang berasal dari sumber intern adalah modal atau dana yang dibentuk atau dihasilkan sendiri di dalam perusahaan. Alasan perusahaan menggunakan sumber dana intern yaitu dengan dana dari dalam perusahaan maka perusahaan tidak mempunyai kewajiban untuk membayar

bunga maupun dana yang dipakai, setiap saat tersedia jika dipelukan, dana yang tersedia sebagian besar telah memenuhi kebutuhan dana perusahaan, dan biaya pemakaian relatif murah.

##### b. Sumber Ekstern

Modal yang berasal dari sumber ekstern adalah sumber yang berasal dari luar perusahaan. Alasan perusahaan menggunakan sumber dana ekstern adalah jumlah dana yang digunakan tidak terbatas, dapat dicari dari berbagai sumber, dapat bersifat fleksibel.

Jam berdagang/jam kerja adalah waktu yang dimanfaatkan seseorang untuk menjajakan barang atau jasa tertentu. Adapun waktu yang dimaksudkan disini adalah lamanya jam yang benar-benar digunakan seseorang untuk kegiatan berdagang, maka ia akan menjual barang yang mereka punya, jadi semakin banyak barang yang mereka jual berarti semakin menaikkan pendapatan mereka.

Secara umum penjualan dapat didefinisikan sebagai suatu kegiatan transaksi yang dilakukan oleh kedua belah pihak atau lebih dengan menggunakan alat pembayaran yang sah. Dalam suatu perusahaan penjualan merupakan salah satu fungsi pemasaran yang sangat penting dalam mencapai suatu tujuan perusahaan yaitu memperoleh laba untuk menjaga kelangsungan hidup perusahaan yang merupakan sumber pendapatan dalam melakukan transaksi jual beli. Semakin besar penjualan maka semakin besar pula pendapatan yang diperoleh perusahaan tersebut.

Penjualan merupakan salah satu kegiatan yang dilakukan perusahaan untuk mempertahankan bisnisnya untuk berkembang dan untuk mendapatkan laba atau keuntungan yang diinginkan. Penjualan juga berarti proses kegiatan menjual, yaitu dari kegiatan penetapan harga jual sampai produk didistribusikan ketangan konsumen (pembeli).

Kegiatan penjualan merupakan kegiatan pelengkap atau suplemen dari pembeli, untuk memungkinkan terjadinya transaksi. Jadi

kegiatan pembelian dan penjualan merupakan satu kesatuan untuk dapat terlaksananya transfer hak atau transaksi. Oleh karena itu, kegiatan penjualan seperti halnya kegiatan pembeli, terdiri dari serangkaian kegiatan yang meliputi penciptaan permintaan, menemukan si pembeli, negosiasi harga, dan syarat-syarat pembayaran dalam hal ini, penjualan ini seperti penjual harus menentukan kebijakan dan prosedur yang akan diikuti kemungkinan dilaksanakannya penjualan yang ditetapkan. M. Nafarin (2006), mendefinisikan penjualan adalah proses menjual, padahal yang dimaksud penjualan dalam laporan laba-rugi adalah hasil menjual atau penjualan (sales) atau jualan. Selain itu terdapat bentuk-bentuk transaksi penjualan yang dapat diklarifikasikan sebagai berikut:

1. Penjualan Secara Tunai  
Adalah penjualan yang bersifat “cash and carry” dimana penjualan setelah terdapat kesepakatan harga antara penjual dengan pembeli, maka pembeli menyerahkan pembayaran secara kontan dan biasa langsung dimiliki oleh pembeli.
2. Penjualan Kredit  
Adalah penjualan *non cash* dengan tenggang waktu rata-rata di atas 1 bulan.
3. Penjualan Secara Tender  
Adalah penjualan yang dilaksanakan melalui prosedur tender untuk memenuhi permintaan pihak pembeli yang membuka tender.
4. Penjualan Ekspor  
Adalah penjualan yang dilaksanakan dengan pihak pembeli luar negeri yang mengimpor barang yang biasanya menggunakan fasilitas *letter of credit* (LC).
5. Penjualan Secara Konsiyasi  
Adalah penjualan secara “titipan” kepada pembeli yang juga sebagai penjual apabila barang tersebut tidak terjual maka akan dikembalikan pada penjual.
6. Penjualan Secara Grosir  
Adalah penjualan yang tidak langsung kepada pembeli, tetapi melalui pedagang

perantara yang menjadi perantara pabrik/importir dengan pedagang eceran. Jumlah tenaga kerja merupakan salah satu variabel yang cukup berpengaruh terhadap besarnya keuntungan para pedagang. Semakin banyak jumlah tenaga kerja atau karyawan yang dimiliki maka para pelanggan pun akan terlayani dengan baik karena adanya efisiensi waktu sehingga kualitas dari pelayanan tersebut akan tampak baik.

## **METODE**

### **Jenis Penelitian**

Jenis penelitian ini adalah penelitian kuantitatif dengan pendekatan asosiatif. Penelitian asosiatif/hubungan merupakan penelitian yang bertujuan untuk mengetahui hubungan kasual yaitu hubungan sebab akibat di sini ada variabel dependen dan independen.

### **Waktu dan Tempat Penelitian**

Penelitian ini akan dilaksanakan di Kotamara Kota Baubau. Tengah waktu penelitian dilakukan dari bulan Juni sampai September Tahun 2019.

### **Target/Subjek Penelitian**

Seluruh penjual pedagang gorengan yang ada di Kotamara Kota Baubau yakni sebanyak 25 pedagang.

### **Prosedur**

Rancangan Penelitian ini disesuaikan dengan jenis penelitian yang dipilih yakni penelitian kuantitatif, bertujuan untuk mengetahui hubungan kasual yaitu hubungan sebab akibat di sini ada variabel dependen dan independen. Dimana yang dilihat adalah pendapatan dan penjualan gorengan yang ada di Kotamara Kota Baubau.

### **Data, Intrumen, dan Teknik Pengumpulan Data**

Untuk memperoleh data tentang pengaruh penjualan terhadap pendapatan pedagang gorengan di Kotamara Kecamatan Batupoaro,

instrumen pengumpulan data yang digunakan adalah dilihat dari banyaknya jumlah pengunjung dan banyaknya jumlah produksi gorengan setiap harinya.

Kisi-kisi instrumen dalam penelitian adalah sebagai berikut:

Variabel	Indikator	Nomor item		Jumlah
		(+)	(-)	
Penjualan (X)	1. Kondisi dan kemampuan penjual	1, 2, 3	4	4
	2. Kondisi pasar	5, 6		2
	3. Modal	7, 8		2
	4. Kondisi organisasi perusahaan		9	1
	1. Faktor lainnya	11	10	2
Pendapatan (Y)	1. Modal	12, 13		2
	2. Jam berdagang	14, 15, 16		3
	3. Lama usaha	17, 18		2
	4. Jumlah tenaga kerja	19, 20		2

Adapun teknik pengumpulan data dalam penelitian ini adalah sebagai berikut:

a. Observasi

Observasi merupakan pengamatan langsung pada objek yang diteliti yaitu modal, keuntungan dan pengaruh penjualan terhadap pendapatan pada pedagang gorengan dikotamara.

b. Angket atau Kuesioner

Angket adalah sejumlah pertanyaan yang dimuat dalam daftar untuk memperoleh data yang dibagikan kepada responden yang ditentukan sebagai sampel dalam penelitian. Untuk memperoleh data dari pedagang gorengan, peneliti menyebarkan kepada pedagang gorengan angket yang berisi pertanyaan-pertanyaan tertulis.

c. Dokumentasi

Menurut Arikunto (2006) dokumentasi adalah mencari dan mengumpulkan data mengenai hal-hal yang berupa catatan, transkrip, buku, surat kabar, majalah, notulen, rapot, agenda dan sebagainya. Dokumentasi

ditunjukan untuk memperoleh data langsung dari pedagang gorengan di Kotamara, meliputi laporan kegiatan, foto-foto dan data yang relevan.

**Teknik Analisis Data**

Teknik analisis yang digunakan dalam penelitian ini adalah:

a) Analisis regresi linear sederhana

Analisis ini untuk mengetahui pengaruh satu variabel bebas dihubungkan dengan satu variabel terikat. Dengan rumus sebagai berikut:

$$y = a + bx$$

Keterangan:

y = variabel terikat (pendapatan)

x = variabel bebas (penjualan )

a = Nilai konstanta (nilai y taksiran pada saat x = 0)

b = Koefisien regresi yaitu besarnya perubahan yang terjadi pada y jika satu unit perubahan pada variabel x

Untuk menghitung nilai a dapat digunakan rumus sebagai berikut:

$$a = \frac{(\sum Y) - b(\sum X)}{N}$$

(Sugiono, 2011:188)<sup>7</sup>

$$b = \frac{n \sum XY - \sum X \sum Y}{n \sum X^2 - (\sum X)^2}$$

Pengujian ini untuk menentukan koefisien korelasi satu variabel bebas dan satu variabel terikat. Koefisien korelasi dihitung dengan menggunakan rumus statistik. Adapun rumus yang digunakan adalah sebagai berikut:

$$R_{xy} = \frac{n(\sum XY) - (\sum X)(\sum Y)}{\sqrt{\{n(\sum X^2) - (\sum X)^2\}\{n(\sum Y^2) - (\sum Y)^2\}}}$$

(Sudjana,1992:369)<sup>8</sup>

Dimana:

Rxy = koefisien Korelasi

$\sum x$  = Jumlah Skor Variabel X

$\sum y$  = Jumlah Skor Variabel Y

$\sum xy$  = Jumlah Hasil Kali Skor Variabel X dan Y

## HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN PENELITIAN

a. Kelurahan Nganganaumala terletak di Kecamatan Batu Poaro Kota Baubau.

Adapun batas-batas kelurahan Nganganaumala sebagai berikut:

- 1) Sebelah Utara berbatasan dengan Selat Buton;
- 2) Sebelah Selatan berbatasan dengan Kelurahan Lanto;
- 3) Sebelah Timur berbatasan dengan Kelurahan Tomba;
- 4) Sebelah Barat bersebelahan dengan Kelurahan Kaoubula.

b. Luas Wilayah

Luas Wilayah Nganganaumala menurut penggunaannya adalah 5.36 M<sup>2</sup> terdiri atas pemukiman, kuburan, pekarangan dan prasarana lainnya, untuk lebih jelasnya maka dapat disajikan dalam tabel sebagai berikut:

Tabel 1. Keadaan Wilayah Kelurahan Nganganaumala

No.	Wilayah menurut Pemukiman	Luas Wilayah
1.	Luas pemukiman	2.95 M <sup>2</sup>
2.	Luas kuburan	0.16 M <sup>2</sup>
3.	Luas pekarangan	1.5 M <sup>2</sup>
4.	Luas prasana umum lainnya	0.75 M <sup>2</sup>
	<b>Jumlah</b>	5.36 M <sup>2</sup>

1. Penduduk Kelurahan Nganganaumala Kecamatan Batupoaro Kota Baubau dilihat dari etnis umumnya cukup heterogen. Penduduk mayoritas adalah suku Buton, disamping itu juga terdapat pula suku Muna, Makassar, dan Flores.

Jumlah penduduk Kelurahan Nganganaumala pada tahun 2018 sebanyak 2.935 yang terdiri dari laki-laki sebanyak 1.506 jiwa dan perempuan sebanyak 1.429 jiwa. Untuk menggambarkan seberapa besar presentase jumlah penduduk Kelurahan Nganganaumala menurut jenis kelamin.

2. Pada dasarnya keadaan perekonomian, penduduk Kelurahan Nganganaumala sangat ditentukan oleh geografis, tingkat pendidikan, keterampilan dan teknologi yang dimiliki oleh penduduk daerah tersebut. Bila dilihat dari letak geografisnya Kelurahan Nganganaumala berada pada pusat pengembangan Kota dalam Wilayah Kota Baubau sehingga dengan demikian kebanyakan penduduknya bermata pencaharian pedagang dan jasa, disamping itu terdapat pula penduduk yang bekerja sebagai pegawai, baik sebagai pegawai negeri maupun pegawai swasta.

Kotamara terletak di bagian sebelah Utara Kelurahan Nganganaumala Kecamatan Batupoaro Kota Baubau. Kotamara terletak di pesisir pantai di wilayah Kelurahan Nganganaumala berbatasan dengan selat Buton.

Perkembangan fungsi Kotamara menjadi tempat kunjungan orang-orang baik di Kelurahan tersebut maupun pendatang dari daerah-daerah lain. Kotamara mulai diresmikan pada tahun 2011. Sehingga dapat mendorong masyarakat Kelurahan Nganganaumala khususnya dan umumnya masyarakat kota Baubau untuk berdagang di Kotamara. Oleh karena hal tersebut di atas, maka Kotamara ditata sedemikian rupa oleh Pemerintah Daerah sehingga dapat dijadikan sebagai sumber penerimaan daerah melalui pajak dan lain-lain seperti yang kita saksikan sekarang ini.

3. Keadaan Umum Pedagang Gorengan

a. Usia

Berdasarkan hasil penelitian bahwa pedagang gorengan yang berada pada lokasi Kotamara Kelurahan Nganganaumala Kecamatan Batupoaro Kota Baubau berjumlah 25 pedagang. Dari 25 orang pedagang gorengan tersebut dapat diklasifikasi berdasarkan usai/umur, karena faktor usia dapat mempengaruhi pengelolaan usaha dan pendapatan yang di perolehnya.

Sebaran usia pedagang gorengan tersebut dapat dilihat pada tabel sebagai berikut.

Tabel 2. Sebaran Usia Pedagang Gorengan di Kotamara Kelurahan Nganganaumala Kecamatan Batupoaro

No.	Klasifikasi Usia	Jumlah	Persentase (%)
1.	25 - 30	3	12%
2.	31 - 35	5	20%
3.	36 - 40	6	24%
4.	41 - 45	2	8%
5.	46 - 50	6	24%
6.	51 ke atas	3	12%
<b>Jumlah</b>		<b>25</b>	<b>100%</b>

Berdasarkan tabel di atas dapat diketahui bahwa umur pedagang gorengan berada pada interval 25-50 tahun. Dari 25 orang pedagang gorengan tersebut penulis mengambil semua pedagang gorengan untuk dijadikan dasar dalam penentuan pendapatan yang diperoleh dalam setiap bulan.

#### b. Pendidikan

Pada umumnya semakin tinggi tingkat pendidikan seseorang, akan menyebabkan kemampuan membaca dan menulis serta pola pikirnya akan lebih maju dan komunikatif, dengan demikian semakin tinggi pendidikan, maka seseorang akan lebih mampu memanfaatkan sumber informasi yang berhubungan dengan pengelolaan usahanya.

Pendidikan formal pedagang gorengan yang tertinggi adalah tamatan S1, SMA/ sederajat dan sebagian besar SMP/ sederajat dan SD/ sederajat, untuk lebih jelasnya dapat dilihat pada tabel berikut ini.

Tabel 3. Tingkat Pendidikan Formal Pedagang Gorengan di Kotamara Kelurahan Nganganaumala Kecamatan Batupoaro

No.	Klasifikasi Pendidikan	Jumlah (Jiwa)	Persentase (%)
1.	Tamatan SD/ Sederajat	3	12%
2.	Tamatan SMP/ Sederajat	5	20%
3.	Tamatan SMA/ Sederajat	16	64%
4.	Tamatan S1	1	4%
<b>Jumlah</b>		<b>25</b>	<b>100%</b>

#### c. Modal Kerja

Dalam pengertian ekonomi, modal adalah barang atau uang yang bersama-sama dengan faktor produksi lain menghasilkan barang-barang baru. Karena itu ada minat untuk menciptakan modal dalam arti menyisihkan kekayaan atau sebagian hasil produksi untuk maksud yang produktif, dengan demikian modal adalah sejumlah uang yang digunakan untuk membiayai usaha dagangnya.

Berdasarkan penjelasan di atas maka di bawah ini akan digambarkan modal kerja pedagang gorengan ditempat penelitian, yaitu 25 pedagang diperoleh modal kerja rata-rata 2.000.000,-. Modal kerja tertinggi adalah 5.000.000,- dan modal kerja terendah 1.000.000,-. Untuk melihat variasi modal kerja yang dimiliki oleh pedagang gorengan ditempat penelitian, maka akan disajikan dalam tabel sebagai berikut.

Tabel 4. Modal Kerja Pedagang Gorengan di Kotamara

No.	Modal Kerja (RP)	Jumlah (Jiwa)	Persentase (%)
1.	1.000.000 - 2.000.000	6	24%
2.	2.100.000 - 3.000.000	8	32%
3.	3.100.000 - 4.000.000	7	28%
4.	4.100.000 - 5.000.000	4	16%
<b>Jumlah</b>		<b>25</b>	<b>100%</b>

Y : Variabel Terikat (pendapatan)

X : Variabel bebas (penjualan)

a : Nilai konstanta (nilai Y taksiran pada saat X = 0)

b : Koefisien regresi yaitu besarnya perubahan yang terjadi pada Y jika satu unit perubahan pada variabel X

Untuk menghitung persamaan regresi linear sederhana terlebih dahulu perlu mengetahui nilai a dan b sebagai berikut.

Diketahui :

$$\sum X = 1.135$$

$$\sum X^2 = 51.705$$

$$\sum XY = 50.411$$

$$\begin{aligned} \sum Y &= 1.109 \\ N &= 25 \end{aligned}$$

Koefisien regresi (b) dimana:

$$b = \frac{n \sum XY - \sum X \sum Y}{n \sum X^2 - (\sum X)^2}$$

$$b = \frac{25(50.411) - (1.135)(1.109)}{25(51.705) - (1.135)^2}$$

$$b = \frac{1.260.275 - 1.258.715}{1.292.625 - 1.288.225}$$

$$b = \frac{1.560}{4.400}$$

b = 0,354 dibulatkan menjadi 0,35

$$a = \frac{(\sum Y) - b(\sum X)}{N}$$

$$a = \frac{(1.109) - 0,35(1.135)}{25}$$

$$a = \frac{1.109 - 397,25}{25}$$

a = 28,47 dibulatkan menjadi 28,5

Jika b = 0,35 yang berarti setiap peningkatan penjualan (X) maka akan meningkatkan pendapatan (Y) sebesar 28,5 Dengan demikian pengaruh antara penjualan dan pendapatan pedagang gorengan dapat digambarkan melalui persamaan regresi :

$$Y = 0,35 + 28,5 X$$

d. Analisis Hubungan Antara Penjualan dan Pendapatan Pedagang Gorengan

Untuk menguji data skor angket pengaruh penjualan dan pendapatan pedagang gorengan terlebih dahulu dikorelasikan kedua variabel tersebut dengan menggunakan koefisien korelasi sebagai berikut:

$$R_{xy} = \frac{n(\sum XY) - (\sum X)(\sum Y)}{\sqrt{\{n(\sum X^2) - (\sum X)^2\}\{n(\sum Y^2) - (\sum Y)^2\}}}$$

$$R_{xy} = \frac{25(50.411) - (1.135)(1.109)}{\sqrt{\{25(51.705) - (1.135)^2\}\{25(49.371) - (1.109)^2\}}}$$

$$R_{xy} = \frac{1.260.275 - 1.258.715}{\sqrt{\{25(-1.236.520)\}\{25(-1.180.510)\}}}$$

$$R_{xy} = \frac{1.560}{\sqrt{(-31.506.875)(-29.512.750)}}$$

$$R_{xy} = \frac{1.560}{\sqrt{9.298.545}}$$

$$R_{xy} = \frac{1.560}{3.049,35}$$

= 0,5115 jika dibulatkan menjadi 0,51

Tabel 5. Interpretasi Nilai "r"

Interval koefisien	Tingkat hubungan
0,00 - 0,19	Sangat Rendah
0,20 - 0,33	Rendah
0,40 - 0,59	Cukup
0,60 - 0,78	Kuat
0,80 - 0,99	Sangat Kuat
0,100	Sempurna

Sumber: Sugiyono (2001)

Berdasarkan hasil perhitungan pengujian data skor angket penjual dalam menunjang pendapatan pedagang gorengan diperoleh hasil korelasi kedua variabel yaitu  $R_{xy} = 0,51$  artinya bahwa pengaruh penjualan terhadap pendapatan pedagang gorengan tergolong cukup dimana dapat dilihat pada Tabel 5 interval koefisien 0,40-0,59.

**Pembahasan Hasil Penelitian**

Kajian utama penelitian ini adalah Pengaruh Penjualan Terhadap Pendapatan Pedagang Gorengan. Penelitian ini melihat bagaimana Pengaruh Penjualan Terhadap Pendapatan Pedagang Gorengan di Kotamara Kecamatan Batupoaro

a. Analisis Pengaruh Penjualan terhadap Pendapatan Pedagang Gorengan. Berdasarkan hasil analisis regresi linear sederhana, didapat nilai konstanta (a) = 28,5 dan nilai (b) = 0,35 sehingga digambarkan melalui persamaan regresi linear  $Y = 0,35 + 28,5 X$ . Artinya bahwa ada pengaruh positif yang antara variabel

penjualan terhadap pendapatan pedagang gorengan yaitu sebesar 28,5 pada konstanta 0,35.

- b. Korelasi pengaruh penjualan terhadap pendapatan pedagang gorengan. Berdasarkan hasil analisis korelasi penelitian terdapat pengaruh positif antara penjualan terhadap keuntungan pendapatan gorengan yaitu  $r_{xy} = 0,51$  artinya bahwa pengaruh penjualan terhadap pendapatan pedagang gorengan tergolong cukup. Dari penjelasan tersebut dapat dijelaskan bahwa penjualan mempengaruhi pendapatan pedagang gorengan.

## KESIMPULAN

Berdasarkan hasil penelitian dan pembahasan yang telah dijelaskan dapat disimpulkan bahwa:

1. Untuk melihat pengaruh penjualan terhadap pendapatan pedagang gorengan, digunakan rumus analisis regresi linear sederhana. Dari hasil analisis ini, didapat nilai konstanta (a) = 28,5 dan nilai (b) = 0,35 sehingga digambarkan melalui persamaan regresi linear  $Y = 0,35 + 28,5 X$ . Artinya bahwa ada pengaruh positif yang meningkat antara variabel penjualan terhadap pendapatan pedagang gorengan sebesar 28,5 pada konstanta 0,35.
2. Berdasarkan data yang didapatkan kemudian diolah melalui perhitungan statistik dengan menggunakan rumus (r) korelasi dan diperoleh hasil sebesar 0,51 artinya bahwa hubungan antara penjualan terhadap pendapatan pedagang gorengan tergolong cukup.

## UCAPAN TERIMAKASIH

Terimakasih yang sedalam-dalamnya penulis ucapkan kepada para pembimbing yang telah menyediakan waktu dan pikiran dalam memberikan arahan kepada penulis sehingga penulis dapat menyelesaikan tugas akhir ini dengan baik. Tak lupa pula, penulis

mengucapkan terimakasih kepada para pedagang gorengan di Kotamara yang telah meluangkan waktunya memberikan informasi kepada peneliti, juga kepada semua pihak yang tidak bisa disebutkan satu persatu. Yang utama, penulis ucapkan terimakasih yang tak terhingga kepada kedua orangtua atas doa dan dukungan yang diberikan baik moril maupun materil kepada penulis dalam penyelesaian studi.

## DAFTAR REFERENSI

- Sethuraman. 1991. *Sektor Informal di Negara Sedang Berkembang*.
- M.Tohar. 2001. *Analisis Usaha Kecil dan Menengah*. Yogyakarta: CV Andi Offset.
- Ina Primiana. 2009. *Menggerakkan sektor Rill UKM dan Industri*. Bandung: Alfabeta.
- Ahmed Riadi Balkaoui. 2000. *Teori Akuntansi*. Edisi Pertama. Jakarta: Salemba Empat.
- M. Narafin. 2006. *Manajemen Penjualan*.
- Arikunto. 2006. *Populasi Metodologi Penelitian*. Yogyakarta: Bima Aksara.