

BAB IV

HASIL DAN PEMBAHASAN

4.1 Keadaan Umum Lokasi Penelitian

Kota Malang terletak di dataran tinggi yaitu pada ketinggian antara 440 - 667 meter di atas permukaan air laut, merupakan salah satu kota tujuan pariwisata karena keindahan alamnya yang dikelilingi pegunungan. Letak kota Malang berada di tengah-tengah wilayah Kabupaten Malang dan secara astronomis terletak $112,06^{\circ}$ - $112,07^{\circ}$ Bujur Timur dan $7,06^{\circ}$ - $8,02^{\circ}$ Lintang Selatan, dengan batas wilayah sebagai berikut:

1. Sebelah Utara: Kecamatan Singosari dan Kecamatan Karangploso, Kabupaten Malang
2. Sebelah Timur: Kecamatan Pakis dan Kecamatan Tumpang, Kabupaten Malang
3. Sebelah Selatan: Kecamatan Tajinan dan Kecamatan Pakisaji, Kabupaten Malang
4. Sebelah Barat: Kecamatan Wagir dan Kecamatan Dau, Kabupaten Malang

Kondisi iklim Kota Malang selama tahun 2006 tercatat rata-rata suhu udara berkisar antara $22,2^{\circ}\text{C}$ - $24,5^{\circ}\text{C}$. Sedangkan suhu maksimum mencapai $32,3^{\circ}\text{C}$ dan suhu minimum $17,8^{\circ}\text{C}$. Rata kelembaban udara berkisar 74% - 82%. dengan kelembaban maksimum 97% dan minimum mencapai 37%. Seperti umumnya daerah lain di

Indonesia, Kota Malang mengikuti perubahan putaran 2 iklim, musim hujan, dan musim kemarau.

Perekonomian Kota Malang ditunjang dari berbagai sektor, diantaranya industri, jasa, perdagangan, dan pariwisata. Sebagai kota terbesar kedua di Jawa Timur, menjadikan laju ekonomi Malang merupakan yang terpenting kedua di Jawa Timur setelah Surabaya.

Jumlah penduduk Kota Malang 845.973 jiwa yang terdiri dari 416.982 jiwa laki-laki dan 428.991 jiwa perempuan, dengan tingkat pertumbuhan 3,9% per tahun. Luas Kota Malang yang mencapai 110,06 km² dengan kepadatan penduduk Kota Malang mencapai 7800 jiwa/km². (BPS, 2014)

Kota Malang terdiri atas 5 kecamatan dan 57 kelurahan. Berikut adalah daftar kecamatan di Kota Malang:

- Kedungkandang
- Sukun
- Klojen
- Blimbing
- Lowokwaru

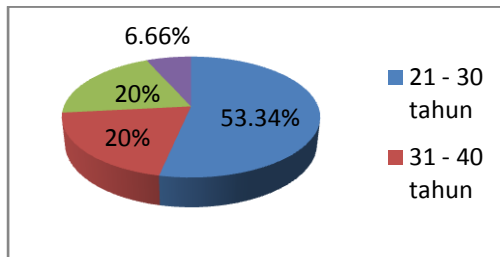
4.2 Karakteristik Responden

Karakteristik responden pedagang bakso sapi keliling dalam penelitian meliputi umur, tingkat pendidikan, jumlah anggota keluarga, dan pengalaman berdagang. Semua responden (100%)

pedagang bakso sapi keliling di Kota Malang berjenis kelamin laki-laki. Jumlah keseluruhan responden adalah 30 orang pedagang bakso sapi keliling.

4.2.1 Umur Responden

Umur pedagang berhubungan dengan kemampuan fisik dalam melakukan segala aktivitas. Umur merupakan salah satu variabel yang menentukan didalam melakukan salah satu usaha. Umur ini berkaitan erat dengan kemampuan fisik dan daya pikir pedagang. Semakin tua umur seseorang kemungkinan akan semakin lemah kemampuan fisik dan kemampuan berpikir yang relatif menjadi lebih lamban. Karakteristik responden berdasarkan umur dapat dilihat pada Gambar 3.



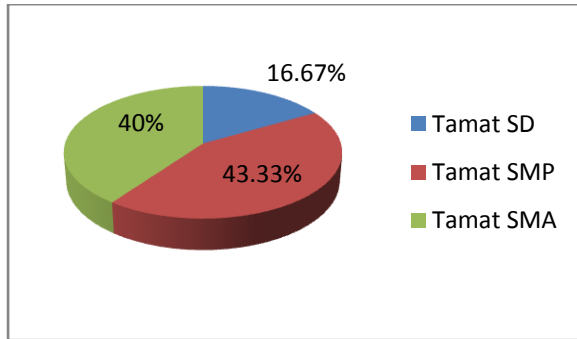
Gambar 3. Sebaran Responden Berdasarkan Umur

Gambar 3 terlihat bahwa umur responden sebagian besar termasuk dalam usia produktif (21-40 tahun) sebanyak 73,34% dan sisanya 26,66% berusia diatas 40 tahun. Umur merupakan salah satu

karakteristik penting dari pedagang karena umur mempunyai hubungan terhadap pengalaman, kemampuan kerja, dan kematangan psikologis. Pedagang yang umurnya sudah tua maka pengalamannya akan lebih banyak dan secara psikologis lebih matang, kondisi ini diasumsikan pedagang akan lebih menguasai usaha yang dikelolanya namun semakin tua umur maka kemampuan kerjanya akan menurun (Agussabti, 2002).

4.2.2 Pendidikan Responden

Pembagian pedagang menurut tingkat pendidikannya didasarkan pada jenjang pendidikan yang telah dilalui pedagang. Berdasarkan Gambar 4, dilihat dari segi pendidikan formalnya, sebagian besar pedagang bakso sapi keliling adalah tamatan SLTP (43,33%). Pendidikan terendah adalah tamatan SD sebanyak 16,67%. Pendidikan non formal dapat dilihat dari pelatihan atau kursus yang pernah diikuti responden yang berhubungan dengan usaha bakso yang pernah diadakan oleh pemerintah atau instansi terkait lainnya. Semua responden (100%) menyatakan bahwa mereka tidak pernah mengikuti pendidikan non formal.



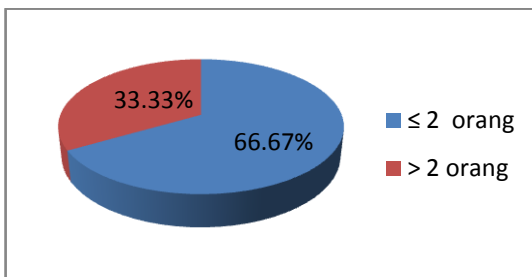
Gambar 4. Sebaran Responden Berdasarkan Pendidikan

Pendidikan berfungsi sebagai proses untuk menggali dan mengontrol potensi yang ada untuk dikembangkan dan dimanfaatkan bagi peningkatan kualitas hidup seseorang (Tilaar, 1997). Pendapat Tilaar (1997) mengandung arti bahwa dengan meningkatnya tingkat pendidikan seseorang maka potensinya lebih tergalikan dan dapat dimanfaatkan secara optimal untuk memperbaiki hidup. Tingkat pendidikan dinilai mempunyai pengaruh terhadap cara berpikir, sikap, perilaku, dan menentukan kemampuan seseorang untuk mencari informasi (Harijati, 2007).

Pedagang yang tingkat pendidikannya tinggi biasanya lebih kreatif, terbuka, dan mempunyai tingkat adopsi teknologi yang tinggi. Rendahnya tingkat pendidikan formal dapat diimbangi dengan pendidikan non formal seperti pelatihan atau kursus yang lebih intensif.

4.2.3 Jumlah Anggota Keluarga

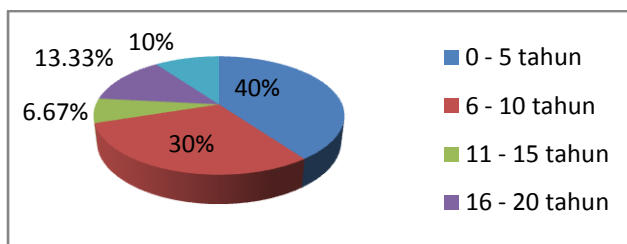
Jumlah anggota keluarga mempengaruhi perilaku produksi dan perilaku konsumsi rumah tangga. Semakin tinggi jumlah anggota rumah tangga maka semakin tinggi perilaku konsumsi rumah tangga. Semakin tinggi perilaku konsumsi akan mempengaruhi perilaku produksi dari rumah tangga tersebut. Jumlah tanggungan anggota keluarga responden dapat dibagi dalam 2 kelompok yakni ≤ 2 orang dan > 2 orang. Rata-rata jumlah tanggungan keluarga pedagang bakso sapi berkisar ≤ 2 orang (66,67%). Pekerjaan utama responden secara keseluruhan (100%) bermata pencaharian sebagai pedagang bakso sapi keliling. Pembagian jumlah tanggungan keluarga responden terlihat pada Gambar 5.



Gambar 5. Sebaran Responden Berdasarkan Jumlah Tanggungan Keluarga

4.2.4 Pengalaman Berdagang

Lama usaha berdagang berkaitan dengan tingkat pengalaman yang diperoleh pedagang dalam melakukan suatu usaha. Lama usaha berdagang dari responden dapat dilihat pada Gambar 6.



Gambar 6. Sebaran Responden Berdasarkan Lama Usaha

Pengalaman usaha responden sebagai pedagang bakso sapi keliling berkisar antara 3 tahun – 34 tahun. Sebagian besar responden mempunyai pengalaman usaha berkisar antara 0 – 5 tahun yaitu sebanyak 13 responden (40%) dan sisanya 60% pengalamannya diatas 5 tahun (Gambar 5). Pengalaman merupakan salah satu cara untuk belajar dan menemukan pengetahuan sehingga dengan pengalaman yang banyak maka proses belajar dan pengetahuan yang dikuasai pedagang relatif bertambah (Zimmerer, 1996).

4.3 Karakteristik Usaha

Usaha bakso sapi keliling merupakan usaha kecil, tradisional dan informal merupakan suatu bagian yang tidak dapat dipisahkan dalam perekonomian masyarakat khususnya di daerah Kota Malang. Kegiatan usaha di sektor ini mempunyai partisipasi dalam membuka lapangan pekerjaan baru dan pemerataan pendapatan bagi masyarakat. Namun demikian secara umum usaha bakso keliling di Kota Malang masih memiliki beberapa kendala dalam pengembangan usaha. Kendala tersebut antara lain permodalan yang terbatas, kualitas sumberdaya manusia yang kurang dan terbatasnya teknologi yang digunakan. Pedagang bakso sapi keliling dalam melakukan aktivitas usahanya beroperasi di daerah-daerah pemukiman penduduk yang banyak konsumennya.

Aktivitas produksi dan operasi yang dilakukan oleh pedagang bakso yang diamati adalah mengolah bahan baku menjadi produk yang dikonsumsi oleh konsumen. Dalam menjalankan produksi tersebut pedagang membutuhkan bahan baku yang dibeli langsung dari pasar. Bahan baku yang digunakan dalam usaha ini ada yang bersifat mudah rusak, selalu dipasok setiap hari agar bahan baku tetap terjaga kesegarannya. Pedagang bakso langsung melakukan pembelian bahan-bahan apa saja yang dibutuhkan untuk jualan, pembelian bahan-bahan

dilakukan pagi hari dari pukul 05.00 WIB hingga 06.00 WIB.

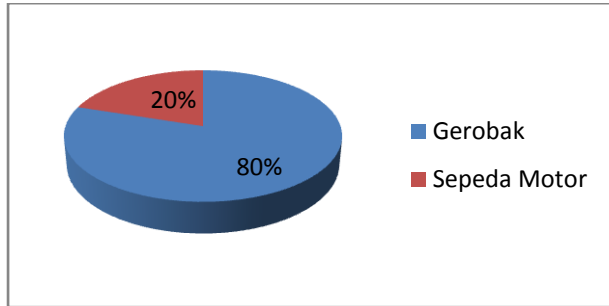
Proses memproduksi bahan baku hingga menjadi produk yang siap untuk dijual membutuhkan waktu rata-rata 2 jam, yakni dimulai dari pukul 07.00 WIB pagi hari hingga pukul 09.00 WIB. Dalam proses pengolahan bahan baku menjadi produk yang akan siap dijual terhadap konsumen masih menggunakan proses yang manual serta tidak menggunakan alat yang modern.

Pedagang bakso melakukan pemasaran produk hanya dengan proses yang sederhana tanpa ada melakukan promosi besar-besaran seperti lazimnya dilakukan oleh perusahaan pada umumnya. Pedagang bakso hanya mengandalkan informasi yang disebar dari mulut ke mulut dan hasil rekomendasi dari pelanggan yang sudah pernah mengkonsumsi dan kemudian menyebarkan informasi tersebut kepada rekan maupun teman serta keluarga. Promosi dari mulut ke mulut tidak dapat menjangkau wilayah yang luas dan tidak terlalu efektif. Distribusi yang dilakukan oleh pedagang bakso menunjukkan berbagai kegiatan yang dilakukan untuk membuat produk bakso tersedia dan dapat diperoleh konsumen sasaran. Distribusi produk ini merupakan distribusi langsung kepada konsumen yang mendatangi tempat penjualan produk. Konsumen mendatangi langsung tempat pedagang menjual bakso tanpa melalui perantara pemasaran

karena produk ini ditujukan kepada konsumen perorangan. Akses yang mudah bagi konsumen merupakan keunggulan tersendiri bagi pedagang dalam distribusinya. Aksesibilitas yang baik memudahkan konsumen mencari dan menjangkau tempat penjualan sehingga distribusi produk kepada konsumen dapat berjalan dengan lancar sehingga pedagang bakso dalam menjalankan usahanya memilih wilayah atau lokasi yang strategis untuk melakukan penjualan bakso tersebut.

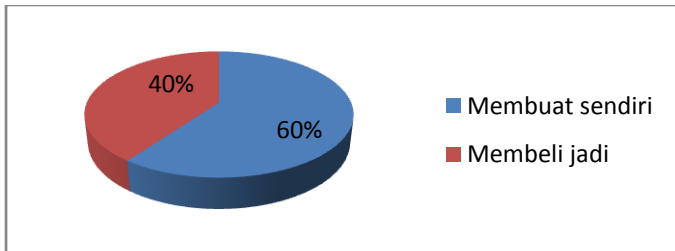
Harga yang berlaku pada usaha ini dimulai dengan harga terendah Rp 5.000 per porsi hingga Rp 10.000 per porsi. Penetapan harga untuk produk yang dihasilkan oleh pedagang dipengaruhi oleh beberapa faktor antara lain rata-rata harga produk sejenis dan biaya yang dikeluarkan dalam melakukan produksi. Keputusan penetapan harga sepenuhnya dilakukan oleh pedagang bakso, harga bersaing dengan kualitas produk yang unggul merupakan kekuatan yang dimiliki oleh beberapa pedagang.

Dari 30 responden (pedagang bakso), 80% responden menggunakan gerobak sebagai alat jualnya, sedangkan 20% menggunakan pikulan seperti terlihat pada Gambar 7.



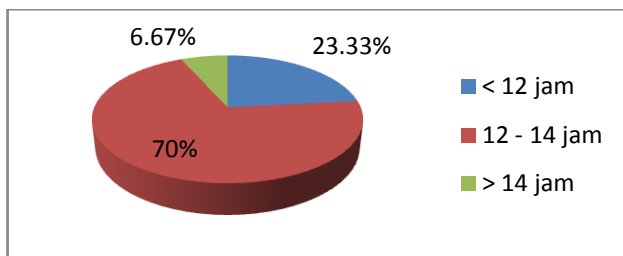
Gambar 7. Sebaran Responden Berdasarkan Alat yang Digunakan

Perolehan alat (gerobak/pikulan) sebagian besar (60%) membuat gerobak/pikulan sendiri seperti terlihat pada Gambar 8.



Gambar 8. Sebaran Responden Berdasarkan Perolehan Alat

Responden dalam menjalankan usahanya sebagian besar (70%) menghabiskan waktu rata-rata 12 – 14 jam/hari yaitu mulai dari membeli bahan baku sampai dengan menjual produk bakso seperti terlihat pada Gambar 9.



Gambar 9. Sebaran Responden Berdasarkan Jam Kerja/hari

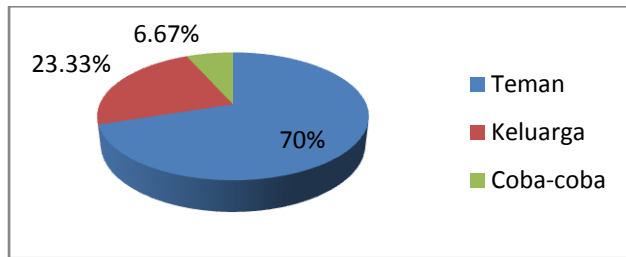
Jenis bakso sapi yang dijual oleh responden (100%) adalah bakso sapi Malang. Bakso Malang berbeda dengan jenis bakso lain seperti Bakso Solo dan Bakso Sayur. Perbedaan bakso Malang dengan jenis bakso Solo dan bakso Sayur adalah isi, selain bakso juga terdapat pangsit, siomay, dan tahu di dalam jenis bakso Malang. Sedangkan, bakso Solo dan bakso Sayur terdiri dari bakso, mie, bihun, dan tauge. Perbedaan lain antara bakso Malang dengan bakso Solo dan bakso sayur adalah asal daerah pedagang bakso tersebut. Pedagang bakso Malang berasal dari daerah Malang. Pedagang bakso Solo berasal dari daerah Solo, Wonogiri dan sekitarnya sedangkan pedagang bakso sayur berasal dari daerah Jawa Barat.

Berdasarkan hasil survey yang telah dilakukan, terdapat beberapa macam variasi isi dan harga yang dijual oleh para pedagang bakso sapi keliling khas Malang seperti terlihat pada Tabel 4.

Tabel 4. Variasi produk dan harga bakso yang dijual

No.	Produk yang dijual	Harga satuan (Rp)
1.	Bakso Kasar	2.000,00
2.	Bakso Halus	2.000,00
3.	Bakso Goreng	500,00
4.	Tahu	500,00
5.	Mie Gulung	500,00
6.	Bihun Gulung	500,00
7.	Kerupuk	500,00

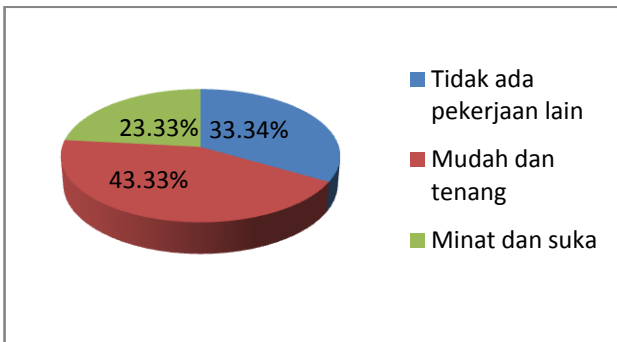
Semua responden (100%) memperoleh bakso dengan cara membuat sendiri. Ketersediaan bahan baku selalu tersedia dan mutu sesuai dengan yang diinginkan. Sebanyak (70%) responden mengetahui cara membuat bakso dari teman, seperti terlihat pada Gambar 10 berikut.



Gambar 10. Sebaran Responden Berdasarkan Belajar Membuat Bakso

Berdasarkan hasil penelitian, diketahui bahwa semua responden (100%) dalam menjalankan usahanya tidak mempunyai catatan perkembangan

usaha, baik catatan pemasukan maupun pengeluaran usahanya tidak pernah ditulis sehingga tidak ada rekapitulasi keuangan tiap tahunnya. Berdasarkan hasil penelitian, 43,33% responden mengatakan bahwa alasan responden untuk berusaha bakso karena mudah dan tenang seperti terlihat pada Gambar 11.



Gambar 11. Sebaran Responden Berdasarkan Pemilihan Usaha

Hasil penelitian memperlihatkan bahwa semua responden (100%) mengatakan bahwa alasan yang mendorong mereka untuk berdagang bakso keliling karena untuk memenuhi kebutuhan hidup sehari-hari.

4.4 Analisis Usaha Pedagang Bakso Sapi Keliling

Tujuan akhir produsen (pedagang bakso sapi keliling) yaitu memperoleh pendapatan setinggi-tingginya dari hasil produksi usaha bakso yang dilakukannya. Pendapatan usaha bakso sapi merupakan selisih antara total penerimaan usaha dengan total pengeluaran/biaya usaha.

4.4.1 Analisis Rugi Laba

Komponen rugi laba terdiri dari penerimaan, biaya operasional, penyusutan, dan biaya lain di luar usaha dan pajak penghasilan. Rincian perhitungan rugi laba akan berpengaruh terhadap pajak penghasilan usaha yang akan berpengaruh terhadap pajak penghasilan usaha yang akan mempengaruhi hasil perhitungan *cashflow*. Dalam penelitian ini tidak ada pajak yang berpengaruh langsung kepada perhitungan *cashflow* karena usaha bakso sapi keliling masih dilakukan secara tradisional. Adapun perhitungan rugi laba usaha bakso sapi keliling di Kota Malang dapat dilihat pada Tabel 5 berikut.

Tabel 5. Analisis Rugi Laba Usaha Bakso Sapi Keliling (Rp/hari) dan (Rp/bulan)

Komponen Biaya	Jumlah (Rp/hari)	Jumlah (Rp/bulan)	Persentase (%)
Bakso 68,58325 porsi @Rp 8.000	548.666	16.459.980	-
Penerimaan Total Bakso Keliling	548.666	16.459.980	-
Biaya Tetap			
Penyusutan Gerobak	3.000	90.000	0.83
Penyusutan Kompor	280	8.400	0.08
Penyusutan Dangdang	150	4.500	0.04
Penyusutan Centong	125	3.750	0.03
Penyusutan Ember	145	4.350	0.04
Total Biaya Tetap	3.700	111.000	1.02
Biaya Tidak Tetap			
Daging Sapi + Bumbu	239.833	7.194.990	66.06
Bahan Pelengkap	71.700	2.151.000	19.75
Pembungkus	1.800	54.000	0.50
Biaya Gas	16.000	480.000	4.41
Biaya Transportasi	30.000	900.000	8.26
Total Biaya Tidak Tetap	359.333	10.779.990	98.98
Jumlah Biaya Total	363.033	10.890.990	100
Pendapatan Usaha Bakso	185.633	5.568.990	-

Sumber: Data Primer Diolah (2015)

Pada Tabel 5 dapat dilihat rata-rata total biaya tidak tetap yang dikeluarkan oleh pedagang bakso keliling sebanyak Rp 359.333 per hari. Hal ini disebabkan karena dalam produksi biaya yang dikeluarkan untuk biaya tidak tetap ini sesuai dengan jumlah atau kapasitas yang diproduksi. Biaya bahan baku yang digunakan oleh pedagang bakso sapi keliling per hari sebesar Rp 211.333, dengan rincian

harga perkilogram daging sapi yang digunakan oleh pedagang bakso mulai dari Rp 95.000 hingga Rp 110.000 pada bulan Oktober tahun 2015 dan rata-rata para pedagang bakso membeli daging tersebut sebanyak 2,45 kilogram per hari. Biaya bahan baku lainnya yang digunakan adalah tepung kanji dan bumbu untuk pengolahan bahan baku yang digunakan pedagang bakso keliling per hari sebesar Rp 28.500. Tepung serta bumbu untuk pengolahan bahan baku tersebut digunakan sesuai dengan keinginan pelaku usaha bakso mulai dari 0,5 kilogram banding 2 kilogram daging. Tetapi bagi pelaku usaha bakso keliling jika hal tersebut dilakukan maka mereka tidak dapat menjual produk mereka dengan harga murah. Sehingga kebanyakan mereka memakai perbandingan 1 kilogram tepung banding 2 kilogram daging.

4.4.2 Biaya Produksi Usaha Bakso Sapi

Pengeluaran atau biaya total usaha bakso sapi merupakan penjumlahan dari biaya tetap dan biaya variabel. Biaya tetap terdiri dari biaya penyusutan gerobak/pikulan, kompor, dandang, biaya pembelian alat seperti mangkok, sendok/garpu, ember, tempat bumbu dan lap. Besarnya nilai penyusutan dihitung dengan cara membagi selisih antara harga barang yang baru dengan nilai sisa dengan metode garis lurus (*Straight Line Method*). Pada Lampiran 3

terlihat bahwa rata-rata biaya tetap yang dikeluarkan pedagang bakso keliling secara keseluruhan sebesar Rp 3.700/hari/pedagang.

Biaya variabel terdiri atas biaya bahan baku yaitu berupa mie, bihun, sayur, tahu, bumbu, biaya minyak tanah/gas, biaya pemeliharaan, biaya transportasi, biaya penggilingan, dan biaya perlengkapan seperti plastik pembungkus dan karet. Rata-rata biaya variabel pedagang bakso sapi keliling secara keseluruhan sebesar Rp 359.333/hari/pedagang seperti terlihat pada Lampiran 3.

Rata-rata biaya total pedagang bakso sapi secara keseluruhan sebesar Rp 363.033/hari/pedagang. Lebih jelasnya dapat dilihat pada Lampiran 3.

4.4.3 Penerimaan Usaha Bakso Sapi

Penerimaan adalah hasil yang dinilai dengan uang yang diterima atas hasil penjualan bakso sapi sebagai hasil produksi. Pada Tabel 4 menunjukkan bahwa rata-rata penerimaan usaha bakso sapi keliling secara keseluruhan adalah Rp 548.666/hari/pedagang. Seperti yang terlihat pada Lampiran 3.

4.4.4 Pendapatan/Keuntungan Usaha Bakso Sapi

Pendapatan adalah laba atau keuntungan dari usaha bakso sapi keliling yang merupakan hasil pengurangan penerimaan total dengan biaya total. Komponen yang dapat mempengaruhi pendapatan pedagang yaitu komponen penerimaan dan komponen pengeluaran dalam suatu periode tertentu. Pada Tabel 5 dapat dilihat bahwa rata-rata besarnya pendapatan yang diperoleh pedagang bakso sapi keliling di Kota Malang sebesar Rp 185.633/hari/pedagang. Pendapatan usaha yang relatif kecil dikarenakan banyak konsumen terutama mahasiswa di Kota Malang yang menjadikan bakso sebagai konsumsi utama. Pada saat observasi, peneliti menemukan 60% dari kalangan pembeli adalah mahasiswa.

4.5 Uji Asumsi Klasik

4.5.1 Hasil Uji Multikolinieritas

Uji multikolinieritas merupakan suatu keadaan dimana terjadi satu atau lebih variabel bebas yang berkorelasi sempurna atau mendekati sempurna dengan variabel bebas lainnya. Untuk mendeteksi terhadap multikolinieritas dapat dilakukan dengan melihat nilai *Variance Inflation Factor* (VIF) dari hasil analisis regresi. Hasil pengujian multikolinieritas akan disajikan dalam Tabel 6.

Tabel 6. *Variance Inflation Factor* (VIF) masing masing Variabel Bebas

Variabel Bebas	Nilai VIF
Umur	6,711
Pendidikan	1,395
Jumlah Anggota Keluarga	1,689
Pengalaman Berdagang Bakso	5,572
Lokasi Berdagang Bakso	2,713
Penerimaan Berdagang Bakso	3,220

Sumber: Data Primer diolah (2015)

Dari hasil pengujian multikolinieritas seperti yang tercantum pada Tabel 6 diatas dapat diketahui besarnya nilai VIF untuk masing-masing variabel bebas. Dimana nilai VIF yang dihasilkan kurang dari 10 dapat dikatakan bahwa tidak terjadi multikolinieritas.

4.5.2 Hasil Uji Autokorelasi

Autokorelasi disebabkan oleh spesifikasi bias atau menggunakan fungsional yang salah atau kelalaian dari sebuah variabel terkait. Dalam penelitian ini autokorelasi yang digunakan adalah korelasi *Pearson* dalam SPSS 16.0. Autokorelasi terjadi ketika hasil korelasi *Pearson* lebih tinggi dari 0,5 yang artinya saat terjadi korelasi antara satu variabel dengan variabel yang lainnya (Sarwono,

2006). Hasil dari korelasi *Pearson* dapat dilihat pada Tabel 7.

Tabel 7. Hasil Uji Autokorelasi

	X1	X2	X3	X4	X5	X6
X1	1	-0.047	0.430	0.367	0.488	0.263
X2	-0.047	1	-0.136	-0.274	0.261	0.122
X3	0.430	-0.136	1	0.342	-0.017	0.389
X4	0.367	-0.274	0.342	1	0.310	0.129
X5	0.488	0.261	-0.017	0.310	1	0.295
X6	0.263	0.122	0.389	0.129	0.295	1

Sumber: Data Primer diolah (2015)

4.6 Faktor-Faktor yang Mempengaruhi Pendapatan Usaha Bakso Sapi Keliling

Cara mengetahui variabel-variabel yang memberikan pengaruh yang signifikan variabel bebas yang terdiri dari variabel umur, pendidikan, jumlah anggota keluarga, pengalaman, lokasi berdagang, dan penerimaan usaha bakso sapi keliling terhadap pendapatan pedagang bakso sapi keliling di Kota Malang digunakan pendekatan analisis regresi linier berganda. Berdasarkan hasil pengolahan data dengan menggunakan *software* SPSS 16 didapatkan ringkasan seperti pada Tabel 8.

Tabel 8. Faktor-Faktor yang Mempengaruhi Pendapatan Pedagang Bakso Sapi Keliling

Variabel Independen	Koefisien Regresi
Konstanta	2,888
Umur (X1)	0,874***
Pendidikan (X2)	-0,434
Jumlah Anggota Keluarga (X3)	-0,025*
Pengalaman (X4)	0,749***
Lokasi (X5)	0,650**
Penerimaan (X6)	0,480***
R adjusted	81%
R square (R^2)	85%
N	30
F hitung	21,646

Keterangan: ***: $P < 0,001$; **: $P < 0,01$; *: $P < 0,05$

Sumber: Data Primer diolah (2015)

Hasil analisis menunjukkan nilai $R = 81\%$ hal ini menunjukkan bahwa terdapat hubungan yang kuat antara variabel-variabel bebas berupa umur, pendidikan, jumlah anggota keluarga, pengalaman, lokasi, dan penerimaan dari usaha bakso sapi secara bersama-sama terhadap variabel terikat berupa pendapatan usaha bakso sapi keliling. Nilai positif menunjukkan jika variabel bebas (X) meningkat maka pendapatan usaha bakso sapi keliling (Y) juga akan meningkat (korelasi positif). Korelasi merupakan bagian dari regresi yang perlu diperhatikan. Koefisien korelasi merupakan ukuran kekuatan hubungan antara variabel bebas terhadap variabel terikat.

Berdasarkan Tabel 7 diketahui nilai R^2 sebesar 85%. Nilai tersebut menunjukkan bahwa variabel bebas (X) dalam hal ini yaitu umur, pendidikan, jumlah anggota keluarga, pengalaman, lokasi, dan penerimaan usaha bakso sapi keliling secara bersama-sama menjelaskan variabel terikat berupa pendapatan usaha bakso sapi keliling (Y) sebesar 85% sedangkan sisanya 15% dijelaskan oleh variabel lain yang tidak diteliti dalam penelitian ini. Nilai R Square (R^2) digunakan untuk mengetahui besarnya kontribusi variabel-variabel bebas dari secara serempak (bersama-sama) dalam menjelaskan variabel terikat yang diterapkan oleh pengaruh linear variabel bebas.

Hasil uji F diperoleh tingkat signifikan lebih kecil yaitu sebesar 0,000 dari standar signifikan yakni ($P < 0,05$) dan perbandingan antara F hitung dan F tabel, dimana F hitung sebesar 21,646 lebih besar dari F tabel yakni 2,53, maka dapat disimpulkan bahwa umur, pendidikan, jumlah anggota keluarga, pengalaman, lokasi, dan penerimaan usaha bakso sapi keliling secara bersama-sama pengaruh yang signifikan ($P < 0,05$) terhadap pendapatan usaha bakso sapi keliling.

Pengujian ini untuk melihat sejauh mana pengaruh secara terpisah (sendiri-sendiri) atau parsial variabel X (umur, pendidikan, jumlah anggota keluarga, pengalaman, lokasi, dan penerimaan usaha bakso sapi keliling) terhadap

variabel Y (pendapatan usaha bakso sapi keliling). Berdasarkan hasil pengolahan dengan program SPSS 16 maka didapat hasil uji t, yang hasilnya dirangkum pada Tabel 7.

Berdasarkan Tabel 7 dapat diperoleh persamaan regresi linear berganda sebagai berikut:

$$Y = 2,888 + 0,874X_1 - 0,025X_3 + 0,749X_4 + 0,650X_5 + 0,480X_6$$

Keterangan:

Y = Pendapatan usaha bakso sapi keliling (Rp/hari)

X₁ = Umur (tahun)

X₃ = Jumlah anggota keluarga (orang)

X₄ = Pengalaman (tahun)

X₅ = Lokasi, disini digunakan variabel dummy, D=1 tidak ada saingan dan D=0 ada saingan kuat

X₆ = Penerimaan usaha bakso sapi keliling (Rp/hari)

Hasil analisis regresi pada Lampiran 6 diperoleh hasil analisis dari masing-masing *variabel independent* yang memberikan pengaruh secara parsial terhadap *variabel dependent* (pendapatan usaha bakso sapi keliling) dijelaskan sebagai berikut

Umur Responden

Umur pedagang mempunyai nilai koefisien regresi variabel umur sebesar 0,874 artinya setiap penambahan variabel umur sebesar 1 unit maka pendapatan usaha bakso sapi keliling akan meningkat sebesar 0,874%. Berdasarkan hasil analisis regresi, dapat dilihat dari kolom signifikansi (Sig) variabel independen umur mempunyai nilai signifikansi sebesar 0,000 nilai ini berada dibawah 0,05 maka dapat diambil kesimpulan bahwa variabel umur berpengaruh secara signifikan terhadap pendapatan usaha bakso sapi keliling. Hal ini menjawab hipotesis 1 bahwa umur memberi pengaruh positif terhadap pendapatan usaha bakso sapi keliling.

Umur merupakan salah satu faktor yang berpengaruh terhadap kerja dan pola pikir pedagang responden dalam menentukan corak dan pola manajemen yang diterapkan dalam mengelola usaha berdagang bakso, tidak hanya itu umur yang semakin matang akan membuat pedagang lebih bijaksana dalam mengambil keputusan. Hal ini akan berpengaruh terhadap hasil produksi usaha bakso sapi keliling yang tentunya akan mempengaruhi hasil pendapatan usaha bakso sapi. Hasil penelitian menunjukkan bahwa variabel umur berpengaruh positif terhadap pendapatan usaha bakso sapi keliling di Kota Malang. Hal ini sesuai dengan pendapat

Sapar (2006), usia berhubungan nyata dengan tumbuh kembangnya perilaku kewirausahaan pengusaha kecil. Umur yang semakin matang akan lebih mendapatkan pengalaman tentang berdagang yang dapat membuat pelajaran bagi seorang pedagang dalam menjalankan usahanya.

Jumlah Anggota Keluarga

Variabel jumlah anggota keluarga mempunyai nilai koefisien regresi sebesar $-0,025$. Hal ini berarti setiap penambahan jumlah anggota keluarga sebesar 1 unit sedangkan faktor lain dianggap tetap, maka akan menurunkan pendapatan pedagang bakso sapi keliling sebesar $0,025\%$. Berdasarkan hasil analisis regresi, variabel independen anggota keluarga mempunyai nilai signifikansi sebesar $0,048$ nilai ini berada dibawah $0,05$. Maka dapat diambil kesimpulan bahwa variabel jumlah anggota keluarga berpengaruh secara signifikan terhadap pendapatan usaha bakso sapi keliling. Hal ini menjawab hipotesis 2 bahwa jumlah anggota keluarga memberi pengaruh negatif terhadap pendapatan usaha bakso sapi keliling.

Jumlah anggota keluarga sangat menentukan jumlah kebutuhan keluarga. Semakin banyak anggota keluarga berarti semakin banyak pula jumlah kebutuhan keluarga yang harus dipenuhi. Semakin sedikit anggota keluarga berarti semakin sedikit pula jumlah kebutuhan yang harus dipenuhi

keluarga. Keluarga yang jumlah anggotanya banyak, akan diikuti oleh banyaknya kebutuhan yang harus dipenuhi. Semakin besar ukuran rumah tangga berarti semakin banyak anggota rumah tangga yang akhirnya akan semakin berat beban rumah tangga untuk memenuhi kebutuhan sehari-harinya. Mantra (2003) menyatakan jumlah tanggungan keluarga merupakan salah satu faktor yang mempengaruhi pola konsumsi rumah tangga. Banyaknya anggota keluarga, maka pola konsumsinya semakin bervariasi karena masing-masing anggota rumah tangga belum tentu mempunyai selera yang sama. Jumlah anggota keluarga berkaitan dengan pendapatan rumah tangga yang akhirnya akan mempengaruhi pola konsumsi rumah tangga tersebut.

Pengalaman Berdagang

Hasil analisis statistik menunjukkan bahwa variabel pengalaman berdagang (X_4) dengan nilai Sig. t sebesar 0,000 dibawah nilai signifikan 5% (0,05) menunjukkan bahwa variabel pengalaman berdagang (X_4) mempunyai pengaruh yang signifikan terhadap pendapatan usaha bakso sapi keliling (Y).

Hasil analisis regresi pengalaman berdagang menunjukkan pengaruh yang signifikan dan mempunyai hubungan yang positif dengan pendapatan pedagang bakso sapi. Besarnya nilai

koefisien regresi variabel pengalaman berdagang sebesar 0,749. Artinya jika pengalaman berdagang meningkat 1 unit sedangkan faktor lain dianggap tetap, maka pendapatan usaha bakso sapi keliling akan meningkat sebesar 0,749%. Hal ini menjawab hipotesis 4 bahwa pengalaman berdagang memberi pengaruh positif terhadap pendapatan usaha bakso sapi keliling

Menurut Nasution (2002) menyatakan bahwa salah satu faktor determinan pendapatan adalah rutinitas yaitu kegiatan yang dilakukan secara terus-menerus, rutinitas tersebut membutuhkan waktu yang lama, dalam hal ini pengalaman dalam berusaha. Semakin lama pengalaman berdagang, cenderung semakin memudahkan pedagang dalam pengambilan keputusan yang berhubungan dengan teknis pelaksanaan usaha berdagangnya. Hal tersebut disebabkan karena pengalaman dapat dijadikan pedoman dan penyesuaian terhadap permasalahan usaha berdagang dimasa mendatang sehingga nantinya mempengaruhi pendapatan yang mereka terima.

Lokasi Berdagang

Hasil analisis statistik menunjukkan bahwa variabel lokasi berdagang (X_5) dengan nilai Sig. t sebesar 0,001 dibawah nilai signifikan 5% (0,05) menunjukkan bahwa variabel lokasi berdagang (X_5)

mempunyai pengaruh yang signifikan terhadap pendapatan usaha bakso sapi keliling (Y).

Hasil analisis regresi lokasi berdagang menunjukkan pengaruh yang signifikan dan mempunyai hubungan yang positif dengan pendapatan usaha bakso sapi. Besarnya nilai koefisien regresi variabel lokasi berdagang sebesar 0,650. Artinya jika lokasi berdagang meningkat 1 unit sedangkan faktor lain dianggap tetap, maka pendapatan usaha bakso sapi keliling akan meningkat sebesar 0,650%. Hal ini menjawab hipotesis 5 bahwa lokasi berdagang memberi pengaruh positif terhadap pendapatan usaha bakso sapi keliling.

Menurut Tarigan (2005) menyatakan bahwa teori lokasi adalah ilmu yang menyelidiki tata ruang (*spatial order*) kegiatan ekonomi, atau ilmu yang menyelidiki alokasi geografis dari sumber-sumber yang potensial, serta hubungannya dengan atau pengaruhnya terhadap keberadaan berbagai macam kegiatan lain baik ekonomi maupun sosial. Setiap wilayah memiliki kondisi dan potensi yang berbeda-beda. Pemilihan lokasi usaha mempertimbangkan antara strategi pemasaran jasa dan preferensi pemilik. Kedekatan dengan pasar memungkinkan sebuah organisasi memberikan pelayanan yang lebih baik kepada pelanggan, dan sering menghemat biaya pengiriman. Dari kedua keuntungan tersebut,

memberikan layanan yang lebih baik biasanya adalah lebih penting.

Penerimaan Pedagang Usaha Bakso Sapi Keliling

Hasil analisis statistik menunjukkan bahwa hubungan variabel penerimaan usaha bakso sapi keliling (X_6) dengan nilai Sig. t sebesar 0,000 di bawah nilai signifikan 5% (0,05) menunjukkan bahwa variabel penerimaan usaha bakso sapi keliling (X_6) mempunyai pengaruh yang signifikan terhadap pendapatan usaha bakso sapi keliling (Y).

Hasil analisis regresi penerimaan usaha bakso sapi keliling menunjukkan pengaruh yang signifikan dan mempunyai hubungan yang positif dengan pendapatan pedagang bakso sapi keliling. Besarnya nilai koefisien regresi variabel penerimaan usaha bakso sapi keliling sebesar 0,480. Artinya jika penerimaan usaha bakso sapi keliling meningkat 1 unit sedangkan faktor lain dianggap tetap, maka pendapatan usaha bakso sapi keliling akan meningkat sebesar 0,480%. Hal ini menjawab hipotesis 6 bahwa penerimaan usaha bakso sapi keliling memberi pengaruh positif terhadap pendapatan usaha bakso sapi keliling.

Tingginya pendapatan usaha bakso sapi keliling ini menunjukkan bahwa mayoritas pedagang bakso sapi keliling di Kota Malang untuk pendapatan utama rumah tangganya berasal dari usaha bakso sapi keliling. Pendapatan rumah tangga dapat lebih dari

satu macam sumber pendapatan. Pendapatan sendiri diperoleh sebagai hasil bekerja atau jasa asset dan sumbangan dari pihak lain.

