

## PERAN LAMA USAHA DALAM MEMODERASI PENGARUH MODAL USAHA, JUMLAH VARIASI PRODUK DAN JUMLAH PELANGGAN TERHADAP PENDAPATAN

I Wayan Jhony Hartawan  
I Made Jember

<sup>1,2</sup>Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Udayana, Bali, Indonesia

<sup>1</sup>email: jhonyharta42@gmail.com

### ABSTRAK

Penelitian ini bertujuan untuk menganalisis peran lama usaha dalam memoderasi pengaruh modal usaha, jumlah variasi produk dan jumlah pelanggan terhadap pendapatan. Populasi dalam penelitian ini adalah 82 pemilik *art shop* di Kecamatan Ubud. Teknik analisis yang digunakan dalam penelitian ini adalah analisis regresi linear berganda dan *Moderated Regression Analysis* (MRA). Hasil penelitian menunjukkan bahwa modal usaha, jumlah variasi produk yang dijual, jumlah pelanggan dan lama usaha secara serempak berpengaruh signifikan terhadap pendapatan. Modal usaha, jumlah variasi produk yang dijual, jumlah pelanggan dan lama usaha secara parsial berpengaruh positif dan signifikan terhadap pendapatan. Lama usahamoderasi (memperkuat) pengaruh modal usaha terhadap pendapatan. Lama usahamoderasi (memperkuat) pengaruh jumlah variasi produk yang dijual terhadap pendapatan. Lama usahamoderasi (memperkuat) pengaruh jumlah pelanggan terhadap pendapatan pemilik.

**Kata Kunci:** lama usaha, modal usaha, jumlah variasi produk, jumlah pelanggan, pendapatan

### ABSTRACT

This study aims to analyze the role of business long in moderating the influence of venture capital, the number of product variations and the number of customers on revenue. The population in this study was 82 art shop owners in Ubud District. The analysis technique used in this study is multiple linear regression analysis and Moderated Regression Analysis (MRA). The results showed that venture capital, the number of product variations sold, the number of customers and the length of business simultaneously have a significant effect on income. Business capital, the number of product variations sold, the number of customers and the length of business have a partially positive and significant effect on income. Length of effort moderates (strengthens) the effect of venture capital on income. The length of effort to moderate (strengthen) the effect of the amount of variety of products sold on income. Length of effort moderate (strengthen) the influence of the number of customers on the owner's income.

**Keywords:** length of business, venture capital, the number of product variations, the number of customers, income

## **PENDAHULUAN**

Provinsi Bali adalah wilayah yang memiliki keindahan alam dan keanekaragaman seni dan budaya yang masih sangat kental. Keindahan alam dan keanekaragaman budaya di Bali merupakan daya tarik wisatawan. Perkembangan pariwisata di Bali menjadikan industri ini menjadi industri andalan dalam perekonomian daerah dan pembangunan daerah. Peranan industri pariwisata mempunyai peran yang sangat penting dalam pembangunan Indonesia khususnya sebagai penerimaan diluar ekspor (Sasana, 2006). Yudanato (2011) menyatakan bahwa pariwisata mempunyai peranan penting dalam meningkatkan penyerapan tenaga kerja, mendorong pemerataan pembangunan nasional, serta berperan dalam mengentaskan kemiskinan yang pada akhirnya akan meningkatkan kesejahteraan rakyat. Sumbangan dari kegiatan pariwisata ini tercermin dari nilai PDRB.

Produk Domestik Regional Bruto (PDRB) merupakan acuan untuk menunjukkan seberapa besar sumbangan suatu sektor terhadap perekonomian suatu daerah. Semakin besar nilai sumbangan suatu sektor dalam PDRB, diperkirakan sektor tersebut dapat berkembang dan mampu meningkatkan pertumbuhan ekonomi daerah. Meningkatnya pertumbuhan ekonomi ini kemudian dapat meningkatkan lapangan pekerjaan yang mampu menyerap tenaga kerja (Woo, 2010). Salah satu daerah di Bali yang menjadi tempat tujuan pariwisata adalah Kabupaten Gianyar. Kabupaten Gianyar menjadi tujuan destinasi nomor 2 wisatawan baik domestik maupun mancanegara, setelah Kuta. Hal ini tentunya akan memberi dampak yang

positif bagi pertumbuhan PDRB di Kabupaten Gianyar. Perkembangan PDRB di Kabupaten Gianyar dapat disajikan pada Tabel 1.

**Tabel 1.**  
**PDRB Kabupaten Gianyar Menurut Lapangan Usaha Tahun 2013 – 2017**

No	Lapangan usaha	PDRB menurut lapangan usaha berdasarkan harga konstan 2010 (Juta Rupiah)				
		2013	2014	2015	2016	2017
1	Pertanian, Kehutanan, dan Perikanan	1.801.395	18.66.783,39	1949.996,25	197.3774,89	2.028.504,78
2	Pertambangan dan Penggalian	280.505,98	280.047,08	256.986,54	265.287,21	266.359,33
3	Industri Pengolahan	1.640.968,44	1.793.255,66	1.928.135,61	2.022.679,85	2.048.636,01
4	Pengadaan Listrik dan Gas	14.515,73	15.594,81	17.840,37	18.436,34	18.562,76
5	Pengadaan Air, Pengelolaan Sampah, Limbah dan Daur Ulang	21.876,19	23.482,51	23.871,41	24.892,55	25.383,53
6	Konstruksi	1.641.724,92	1.671.547,16	1.732.060,26	1.845.461,27	1.955.197,57
7	Perdagangan Besar dan Eceran; Reparasi Mobil dan Sepeda Motor	1.027.760,99	1.104.118,75	1.186.094,36	1.275.598,24	1.367.084,21
8	Transportasi dan Pergudangan	133.163,57	144.471,05	150.547,55	163.449,88	176.272,46
9	Penyediaan Akomodasi dan Makan Minum	2.713.859,33	2.899.290,16	3.102.769,33	3.392.105,20	3.747.270,67
10	Informasi dan Komunikasi	977.032,73	1.047.158,59	1.149.421,72	1.246.320,29	1.345.035,63
11	Jasa Keuangan dan Asuransi	546.922,62	600.078,07	625.161,30	666.582,70	680.003,15
12	Real Estat	686.696,28	748.568,12	785.713,51	819.983,90	836.168,90
13	Jasa Perusahaan	152.983,75	164.763,10	176.970,06	191.531,81	202.718,16
14	Administrasi Pemerintahan, Pertahanan dan Jaminan Sosial Wajib	766.275,28	850.280,85	928.456,30	974.070,35	973.517,72
15	Jasa Pendidikan	306.949,68	340.205,87	371.284,95	396.327,85	421.433,82
16	Jasa Kesehatan dan Kegiatan Sosial	417.041,73	469.722,28	513.030,87	559.127,87	604.046,83
17	Jasa lainnya	231.724,85	250.055,18	270.212,96	289.653,25	315.285,09
	<b>PDRB</b>	<b>13.361.397,05</b>	<b>14.269.422,61</b>	<b>15.168.553,35</b>	<b>16.125.283,48</b>	<b>17.011.480,62</b>

Sumber: BPS Kabupaten Gianyar, 2019

Tabel 1 memberikan informasi bahwa potensi yang dimiliki oleh Kabupaten Gianyar pada sektor pariwisata (penyediaan akomodasi dan makan minum), industri pengolahan dan pertanian, dimana ketiga sektor ini memiliki prospek yang baik dalam jangka panjang. Keberadaan sektor industri merupakan suatu aset yang akan memperkuat pondasi perekonomian daerah dan mampu menjadi alat promosi pengenalan kebudayaan suatu daerah (Hyman, 2012). Strategi perpaduan pengembangan pariwisata dan industri pengolahan serta ekonomi kerakyatan adalah pengembangan usaha perdagangan pasar tradisional khususnya pasar seni (Dirlanudin, 2008). Sektor perdagangan dan industri kecil dewasa ini terkonsentrasi pada pasar seni tradisional (Federico, 2006).

Sektor pariwisata, perdagangan dan industri pengolahan memiliki ruang lingkup yang luas menyangkut kepentingan masyarakat secara keseluruhan. Sektor ini memberikan kontribusi yang sangat besar bagi perekonomian daerah, karena merupakan suatu kegiatan yang memiliki keterkaitan yang panjang dengan sektor-sektor lainnya dan dapat menggerakkan berbagai kegiatan ekonomi dalam masyarakat. Sektor ini dapat dijangkau oleh masyarakat dari berbagai golongan dan berorientasi padat karya yang mampu menyerap tenaga kerja lebih tinggi dibandingkan dengan sektor lainnya (Sandee, 2001).

Perkembangan sektor perdagangan di Kabupaten Gianyar ditandai dengan pesatnya pertumbuhan toko seni (*art shop*). Toko seni atau *art shop* adalah sebuah tempat yang di dalamnya terjadi kegiatan perdagangan dengan jenis benda atau

barang spesifik yang diperdagangkan adalah benda atau barang yang diciptakan dari kreatifitas manusia dari elemen-elemen yang ditata secara sengaja dengan cara-cara tertentu sehingga menimbulkan daya tarik bagi perasaan dan emosi. *Art shop* menjual berbagai jenis barang seni dan oleh-oleh seperti lukisan, patung-patung, aksesoris, baju bali dan lain sebagainya.

Perusahaan yang diteliti adalah perusahaan yang memiliki Tanda Daftar Perusahaan (TDP), yaitu daftar catatan resmi yang diadakan menurut atau berdasarkan ketentuan undang-undang atau peraturan-peraturan pelaksanaannya, dan memuat hal-hal yang wajib didaftarkan oleh setiap perusahaan serta disahkan oleh pejabat yang berwenang. Banyaknya *art shop* dan kios barang kerajinan di Kabupaten Gianyar yang telah mempunyai TDP per kecamatan sampai akhir tahun 2017 ditunjukkan pada Tabel 2.

**Tabel 2.**  
***Art shop* dan kios barang kerajinan di Kabupaten Gianyar yang telah mempunyai TDP per kecamatan sampai akhir tahun 2017**

Kecamatan	PT (unit)	Koperasi (unit)	CV (unit)	F.A (unit)	Perorangan (unit)	Badan Usaha Lainnya (unit)	Total (unit)
Sukawati	4	-	5	1	63	-	73
Blahbatuh	5	-	2	-	29	-	36
Gianyar	-	-	2	-	38	2	42
Tampak Siring	-	-	4	-	21	-	25
Ubud	8	4	11	1	57	1	82
Tegalalang	2	-	2	-	14	-	18
Payangan	-	1	-	-	-	-	1

Sumber: Dinas Perindustrian dan Perdagangan Kabupaten Gianyar, 2019

Berdasarkan Tabel 2 menunjukkan bahwa Kecamatan Ubud adalah kecamatan dengan jumlah *art shop* dan kios barang kerajinan terbanyak di Kabupaten Gianyar

yaitu sebesar 82 unit usaha. Data tersebut adalah data untuk jumlah *art shop* dan kios barang kerajinan yang telah memiliki TDP. Keberadaan *art shop* ini dapat menjadi sumber lapangan pekerjaan bagi masyarakat sekitar untuk memperoleh pendapatan. Adanya perbedaan pada pendapatan antar pedagang (Kharisma,2017). Aktivitas perdagangan yang semakin meningkat menyebabkan semakin tingginya persaingan antar pedagang dalam memperoleh pendapatan. Pendapatan pedagang dilihat dari besarnya hasil penjualan produk selama periode tertentu dikurangi dengan biaya yang dikeluarkan.

Keberadaan *art shop* dan kios barang kerajinan di Kecamatan Ubud merupakan salah satu alternatif dalam menanggulangi peningkatan pengangguran dan merupakan sumber pendapatan bagi para pengerajin dan pedagang. Fenomenanya di lapangan menunjukkan bahwa aktivitas ekonomi yang semakin meningkat menyebabkan semakin tingginya persaingan antar pelaku ekonomi dalam memperoleh pendapatan. Perbedaan perolehan pendapatan tersebut akan memicu terjadinya kesenjangan pendapatan dan ketidakefisienan perkembangan industri terkait.

Hasil observasi awal di lapangan menunjukkan bahwa terdapat kesenjangan pendapatan yang sangat tinggi antara pedagang satu dengan pedagang lainnya. Terjadinya kesenjangan ini disebabkan oleh beberapa hal diantaranya, modal yang dimiliki pedagang, variasi produk yang dijual, jumlah kunjungan konsumen atau pelanggan, lama usaha, jam buka toko, kualitas pelayanan, skala usaha, dan lingkungan sekitar serta faktor lainnya. Apabila ada korelasi yang baik antar

pedagang dalam hal pemasaran produk yang dimiliki tentunya akan memberi dampak yang positif bagi pengembangan usaha. Misalnya, ketika di tokonya tidak memiliki barang yang dicari konsumen atau pelanggan, harusnya pemilik toko dapat menyarankan pengunjung atau pelanggan tersebut pada toko dimana barang itu tersedia. Hal ini akan memberikan dampak multiplier yang positif bagi perkembangan *art shop* di Kecamatan Ubud. Permasalahannya adalah adanya sikap individual antara satu pedagang dengan pedagang lainnya, juga menjadi kendala untuk perkembangan usaha dan akan berdampak terhadap pendapatan. Apabila permasalahan ini tidak segera diatasi maka keberadaan *art shop* tidak akan berkembang dan mengalami stagnasi.

Pendapatan adalah salah satu alat yang sangat penting dalam pemenuhan kebutuhan sehari-hari. Semakin banyak pendapatan yang diperoleh, semakin terpenuhi kebutuhan yang diinginkan. Terpenuhinya kebutuhan yang diinginkan oleh seseorang membuat dirinya semakin dekat untuk mencapai kesejahteraan (Hae-Yang, 2013). Besar kecilnya pendapatan yang diperoleh akan mempengaruhi skala usaha dan tingkat kesejahteraan masyarakat (Hart, 1971). Secara teoritis dijelaskan bahwa kesejahteraan merupakan suatu hal yang bersifat subjektif sehingga setiap orang mempunyai pandangan hidup, tujuan hidup, dan cara hidup berbeda-beda (Todaro, 2006). Kesejahteraan diukur berdasarkan indikator-indikator, yaitu dari sudut pandang ekonomi, kesehatan dan sosial. Setiap orang akan berusaha untuk

meningkatkan kesejahteraannya dan kemakmuran hidupnya. Salah satu upaya untuk meningkatkan kesejahteraan adalah melalui perolehan pendapatan (Nashahta, 2018).

Terdapat banyak faktor yang mempengaruhi pendapatan. Menurut Lesmana (2014), faktor-faktor yang menentukan besar kecilnya pendapatan adalah modal kerja, jumlah produksi, tenaga kerja, lama usaha, jumlah variasi produk, perilaku kewirausahaan dan persaingan usaha (Berger, 1998). Searah dengan hal tersebut, penelitian Priyandikha (2015), menyatakan besar kecilnya pendapatan seseorang dipengaruhi oleh beberapa faktor seperti lama usaha, modal, dan jam kerja. Selain itu, penelitian dari Putra (2016), menyatakan bahwa pendapatan dipengaruhi oleh modal, jumlah pelanggan dan lama usaha. Berdasarkan faktor-faktor tersebut penelitian adapun variabel yang dipilih adalah modal usaha jumlah variasi produk, jumlah pelanggan dan lama usaha. Pemilihan variabel ini didasarkan pada kondisi di lapangan saat observasi awal dilakukan, dimana ternyata variabel yang dipilih ini yang dominan mempengaruhi tingkat pendapatan pemilik *art shop*.

Modal merupakan salah satu faktor produksi dalam suatu kegiatan usaha. Tanpa modal usaha tidak akan dapat berjalan (Asri, 1986). Modal usaha itu dapat bersumber dari modal sendiri dan modal dari luar, dimana modal harus dimaksimalkan dengan baik kegunaannya. Modal merupakan kebutuhan yang kompleks karena berhubungan dengan keputusan pengeluaran dalam kegiatan usaha untuk meningkatkan pendapatan dan mencapai keuntungan yang maksimum dan demi kelancaran usaha (Firdausa, 2013). Revathy *et al.* (2016) Khalaf (2013),

Reiner(2002), menyatakan modal merupakan salah satu faktor produksi akan menentukan produktivitas perusahaan yang berdampak terhadap pendapatan perusahaan. Modal yang dimiliki pengusaha sektor informal relatif sedikit sehingga itu akan sulit untuk dapat meningkatkan produktivitasnya (Ariessi, 2017). Perkembangan suatu usahasingkali terkendala akibat kekurangan akses terhadap pembiayaan (Parinduri, 2016).

Modalakan mempengaruhi tingkat penjualan. Hal ini karena modal dalam perdagangan sekunder digunakan untuk membeli stok barang yang akan diperjualbelikan. Tidak semua pemilik usaha *art shop* melakukan produksi terhadap produk yang dijual. Kebanyakan pedagang hanya menjadi distributor dalam menjual barang saja. Hal ini menunjukkan semakin tinggi modal akan dapat meningkatkan kepemilikan stok barang dagangan(Sulistiana, 2013). Lebih lanjut Putri (2017), menyatakan bahwa modal juga akan berpengaruh skala usaha dan akan berdampak positif terhadap pendapatan yang dihasilkan seseorang. Hasil penelitian Wirawan (2015), menyatakan bahwa modal berpengaruh positif dan signifikan terhadap pendapatan. Semakin lama suatu usaha beroperasi maka akan semakin berpengalaman seorang pengusaha dalam menyusun perencanaan, terutama terkait dengan pengelolaan modal yang dimiliki usaha (Handayani 2006). Hal ini karena pengalaman yang dimiliki seorang pengusaha dalam menyusun menjalankan usaha akan menyebabkan dirinya mampu memiliki strategi yang baik dalam penggunaan dan pengembangan modal (Janis, 2007).

Kepemilikan modal yang melimpah ternyata tidak langsung dapat meningkatkan pendapatan. Terdapat variabel lain yang diperkirakan juga berpengaruh pada hubungan modal terhadap pendapatan pemilik usaha (dalam hal ini pemilik *art shop*). Teori atau konsep yang ada yang dapat menyelesaikan permasalahan ini adalah melalui pendekatan kontigensi. Pemakaian pendekatan kontigensi memungkinkan untuk mengusulkan variabel lain yang diperkirakan juga berpengaruh pada hubungan modal terhadap pendapatan pemilik usaha (dalam hal ini pemilik *art shop*). Dalam penelitian ini, peneliti menggunakan variabel lama usaha untuk menguji hubungan antara modal usaha dengan pendapatan. Lama usaha dipilih karena lamanya berdiri atau beroperasinya suatu usaha akan menjadi salah satu tolak ukur atau keterampilan memanajemen usahanya baik itu dari pengelolaan modal usaha, jumlah pelanggan dan pemilihan variasi produk yang akan dijual. Penelitian dari Putra (2016) juga menggunakan lama usaha sebagai variabel moderasi. Hasil penelitiannya menunjukkan bahwa lama usaha mampu memoderasi pengaruh modal dan jumlah pelanggan terhadap pendapatan. Hal ini menunjukkan bahwa lama usaha untuk menguji hubungan antara modal usaha dengan pendapatan.

Lama usaha merupakan suatu penentu dari pendapatan, khususnya pada sektor perdagangan. Lama usaha merupakan waktu yang sudah dijalani pengusaha dalam menjalankan usahanya. Lama usaha menentukan pengalaman, semakin lama usaha maka akan semakin baik kualitas usaha tersebut (Asmie, 2008). Satuan variabel lama usaha dapat di ukur dengan tahun. Semakin lama pedagang menjalani usahanya,

maka semakin banyak pengalaman yang didapatkannya. Pengalaman merupakan salah satu faktor yang dapat meningkatkan pendapatan yang diperoleh. Namun belum tentu usaha yang memiliki pengalaman lebih singkat pendapatannya lebih sedikit daripada usaha yang memiliki pengalaman lebih lama.

Faktor lain yang juga mempengaruhi pendapatan pemilik *art shop* adalah variasi produk yang dijual. Jumlah variasi produk yang disediakan atau yang ditawarkan akan berpengaruh pada pendapatan atau penerimaan yang akan diterima oleh pengusaha (Alfiani dkk., 2018). Semakin banyak variasi produk yang ditawarkan oleh pengusaha atau pedagang, maka semakin banyak peluang untuk seorang konsumen atau pembeli untuk memilih produk yang dibutuhkan. Hal ini akan berpengaruh pada peningkatan pendapatan, sehingga dapat memberikan pendapatan yang maksimal dari usaha tersebut. Hal ini sesuai dengan pendapat Alfiani dkk. (2018) yang memaparkan jumlah variasi produk yang dijual akan mempengaruhi omset penjualan atau pendapatan usaha. Dengan demikian, jika variasi produk banyak jenis, akan mempengaruhi pendapatan yang diterima oleh pengusaha.

Ketersediaan variasi produk yang dijual ternyata tidak langsung dapat meningkatkan pendapatan. Terdapat variabel lain yang diperkirakan juga berpengaruh pada hubungan jumlah variasi produk yang dijual terhadap pendapatan pemilik usaha (dalam hal ini pemilik *art shop*). Teori atau konsep yang ada yang dapat menyelesaikan permasalahan ini adalah melalui pendekatan kontigensi. Dalam penelitian ini, peneliti menggunakan variabel lama usaha untuk menguji hubungan

antara jumlah variasi produk yang dijual dengan pendapatan. Lamanya suatu usaha yang dijalankan akan mempengaruhi keterampilan dari pengusaha, dalam hal ini pemilik *art shop* untuk mengetahui jenis-jenis variasi produk yang laku di pasaran. Pemilihan produk yang tepat untuk dijual akan mempengaruhi pendapatan pedagang.

Dalam pengembangan usaha suatu perusahaan jumlah pelanggan merupakan salah satu faktor penting dalam peningkatan pendapatan (Sumartini, 2018). Dalam pandangan tradisional, pelanggan suatu perusahaan adalah orang yang membeli dan menggunakan produk yang diproduksi oleh perusahaan. Pelanggan tersebut merupakan orang berinteraksi dengan perusahaan setelah proses menghasilkan produk (Diana, 2003:100). Semakin lama pedagang menjalani usahanya, maka semakin banyak jumlah pelanggan yang dimiliki. Peningkatan jumlah pelanggan, baik yang berbelanja langsung ke toko ataupun yang berbelanja lewat media *online* merupakan salah satu faktor yang dapat meningkatkan pendapatan yang diperoleh.

Menurut Subandi (2009), jumlah pelanggan berpengaruh positif dan signifikan terhadap pendapatan perusahaan. Artinya ketika terjadi penambahan jumlah pelanggan maka penerimaan atau pendapatan perusahaan akan mengalami peningkatan. Pada hakikatnya tujuan bisnis adalah untuk menciptakan dan mempertahankan para pelanggan (Reinartz, 2000). Pemahaman proses dan pelanggan maka organisasi dapat menyadari dan menghargai makna kualitas produknya. Pedagang lebih banyak terdiri oleh perempuan (Dewi, 2012).

Peningkatan jumlah pelanggan dalam upaya peningkatan pendapatan akan dipengaruhi oleh lama beroperasinya suatu usaha. Jadi, terdapat variabel lain yang diperkirakan juga berpengaruh pada hubungan jumlah pelanggan terhadap pendapatan pemilik usaha (dalam hal ini pemilik *art shop*). Teori atau konsep yang ada yang dapat menyelesaikan permasalahan ini adalah melalui pendekatan kontigensi. Dalam penelitian ini, peneliti menggunakan variabel lama usaha untuk menguji hubungan antara jumlah pelanggan dengan pendapatan.

Lamanya usaha telah beroperasi merupakan salah satu faktor penting dalam menentukan jumlah pelanggan. Semakin lama usaha tersebut beroperasi maka akan semakin banyak pelanggan yang dimiliki. Hal ini karena produk yang dijual akan memiliki ciri khas tersendiri. Hal ini sejalan laporan Tahunan First Media (2013), yang menyatakan bahwa jumlah pelanggan akan berpengaruh positif terhadap pendapatan. Berger (1998), menyatakan peningkatan pendapatan tersebut berasal dari pelanggan yang telah ada maupun melalui penambahan pelanggan baru selama tahun berjalan. Sektor perdagangan juga berkaitan dengan jalur distribusi barang dan jasa di tingkat bawah sehingga sektor ini menjadi ujung tombak pemasaran yang potensial yang akan menciptakan pembangunan ekonomi yang merata (Bagong, 2005: 46). Mengingat pentingnya peranan modal, jumlah pelanggan dan lama usaha terhadap pendapatan maka penelitian mengenai peran lama usaha dalam memoderasi pengaruh modal usaha, jumlah variasi produk dan jumlah pelanggan terhadap pendapatan penting untuk dilakukan.

Sektor perdagangan merupakan salah satu sektor dalam bidang ekonomi yang mendapat perhatian dari pemerintah sebagai titik berat dalam pengembangan usaha mandiri yang diarahkan untuk meningkatkan usaha kecil dan menengah yang bergerak di bidang tersebut. Modal merupakan salah satu faktor produksi yang mempengaruhi output. Ningsih (2015) menyatakan bahwa modal berpengaruh secara signifikan terhadap perkembangan usaha. Tetapi dalam sektor perdagangan tidak semua pedagang mampu memproduksi barang dagangan yang dijual. Sebagian besar pedagang hanya menjadi distributor atas produk yang mereka perdagangkannya. Dalam hal ini maka modal merupakan faktor yang sangat mempengaruhi kepemilikan barang dagangan.

Didalam suatu usaha masalah modal mempunyai hubungan yang sangat kuat dengan berhasil tidaknya suatu usaha yang telah didirikan. Supriyadi (2011) menyatakan modal kerja diperlukan untuk meningkatkan penjualan, karena dengan adanya pertumbuhan penjualan, perusahaan harus memiliki dana untuk membiayai aktiva lancar atau operasional sehari-harinya. Menurut Manurung (2007), dalam membangun sebuah bisnis dibutuhkan sebuah dana atau dikenal dengan modal. Bisnis yang dibangun tidak akan berkembang tanpa di dukung dengan modal. Sehingga modal dapat dikatakan menjadi jantungnya bisnis yang dibangun tersebut (Firdausa, 2012). Maka dari itu, adanya modal akan mempengaruhi pendapatan yang akan diterima. Hal ini juga sejalan dengan hasil penelitian Adhiatma (2014), yang menyatakan bahwa modal secara parsial memiliki pengaruh yang signifikan terhadap

pendapatan. Hal ini mengindikasikan semakin besar modal yang digunakan pedagang maka akan semakin tinggi pendapatan yang di peroleh pedagang.

Kepemilikan modal yang melimpah ternyata tidak langsung dapat meningkatkan pendapatan. Terdapat variabel lain yang diperkirakan juga berpengaruh pada hubungan modal terhadap pendapatan pemilik usaha (dalam hal ini pemilik *art shop*). Teori atau konsep yang ada yang dapat menyelesaikan permasalahan ini adalah melalui pendekatan kontigensi. Pemakaian pendekatan kontigensi memungkinkan untuk mengusulkan variabel lain yang diperkirakan juga berpengaruh pada hubungan modal terhadap pendapatan pemilik usaha (dalam hal ini pemilik *art shop*). Dalam penelitian ini, peneliti menggunakan variabel lama usaha untuk menguji hubungan antara modalusaha dengan pendapatan.

Jumlah variasi produk yang disediakan atau yang ditawarkan akan berpengaruh pada pendapatan atau penerimaan yang akan diterima oleh pengusaha (Alfiani dkk.,2018). Semakin banyak variasi produk yang ditawarkan oleh pengusaha atau pedagang, maka semakin banyak peluang untuk seorang konsumen atau pembeli untuk memilih produk yang dibutuhkan. Hal ini sesuai dengan pendapat Alfiani dkk. (2018) yang memaparkan jumlah variasi produk yang dijual akan mempengaruhi omset penjualan atau pendapatan usaha.

Ketersediaan variasi produk yang dijual ternyata tidak langsung dapat meningkatkan pendapatan. Terdapat variabel lain yang diperkirakan juga berpengaruh pada hubungan jumlah variasi produk yang dijual terhadap pendapatan pemilik usaha

(dalam hal ini pemilik *art shop*). Teori atau konsep yang ada yang dapat menyelesaikan permasalahan ini adalah melalui pendekatan kontigensi. Dalam penelitian ini, peneliti menggunakan variabel lama usaha untuk menguji hubungan antara jumlah variasi produk yang dijual dengan pendapatan. Lamanya suatu usaha yang dijalankan akan mempengaruhi keterampilan dari pengusaha, dalam hal ini pemilik *art shop* untuk mengetahui jenis-jenis variasi produk yang laku di pasaran. Pemilihan produk yang tepat untuk dijual akan mempengaruhi pendapatan pedagang.

Pelanggan adalah masyarakat yang pada umumnya membutuhkan barang dan jasa yang berpotensi melakukan pembelian (Yoeti, 2006:11). Dalam melakukan usahanya, perusahaan baik besar maupun kecil tidak terlepas dari pelanggan terutama dalam hal penjualan, dimana semakin baik pelayanan yang diberikan maka akan meningkatkan kepuasan pelanggan. Kepuasan pelanggan adalah perasaan senang atau kecewa seseorang sebagai hasil dari perbandingan antarprestasi atau produk yang dirasakan dan yang diharapkannya (Kotler, 2008:48). Menurut Teori Kepuasan Pelanggan yang dinyatakan oleh Kotler (2008), semakin tinggi kepuasan pelanggan akan suatu produk perusahaan maka semakin meningkat jumlah pelanggan perusahaan tersebut dan hal ini dapat mendorong peningkatan pendapatan perusahaan. Subandi (2009), menyatakan bahwa jumlah pelanggan berpengaruh positif dan signifikan terhadap pendapatan perusahaan. Hal ini sejalan dengan laporan tahunan First Media (2013), yang menyatakan bahwa jumlah pelanggan akan berpengaruh

positif terhadap pendapatan. Peningkatan pendapatan tersebut berasal dari pelanggan yang telah ada maupun melalui penambahan pelanggan baru selama tahun berjalan.

Peningkatan jumlah pelanggan dalam upaya peningkatan pendapatan akan dipengaruhi oleh lama beroperasinya suatu usaha. Jadi, terdapat variabel lain yang diperkirakan juga berpengaruh pada hubungan jumlah pelanggan terhadap pendapatan pemilik usaha (dalam hal ini pemilik *art shop*). Teori atau konsep yang ada yang dapat menyelesaikan permasalahan ini adalah melalui pendekatan kontigensi. Dalam penelitian ini, peneliti menggunakan variabel lama usaha untuk menguji hubungan antara jumlah pelanggan dengan pendapatan.

Lama pembukaan usaha dapat mempengaruhi tingkat pendapatan, lama seorang pelaku bisnis menekuni bidang usahanya akan mempengaruhi produktivitasnya (kemampuan profesionalnya/keahliannya), sehingga dapat menambah efisiensi dan mampu menekan biaya produksi lebih kecil daripada hasil penjualan (Wicaksono, 2011). Ketrampilan berdagang makin bertambah dan semakin banyak pula relasi bisnis maupun pelanggan yang berhasil dijaring (Asmie, 2008).

Berdasarkan pendahuluan yang telah dipaparkan maka tujuan penelitian ini adalah untuk menganalisis pengaruh modal usaha, jumlah variasi produk yang dijual, jumlah pelanggan dan lama usaha secara serempak terhadap pendapatan pemilik *Art Shop* di Kecamatan Ubud, untuk menganalisis pengaruh modal usaha, jumlah variasi produk yang dijual, jumlah pelanggan dan lama usaha secara parsial terhadap

pendapatan pemilik *Art Shop* di Kecamatan Ubud, untuk menganalisis lama usaha dalam memoderasi pengaruh modal usaha terhadap pendapatan pemilik *Art Shop* di Kecamatan Ubud, untuk menganalisis lama usaha dalam memoderasi pengaruh jumlah variasi produk yang dijual terhadap pendapatan pemilik *Art Shop* di Kecamatan Ubud dan untuk menganalisis lama usaha dalam memoderasi pengaruh jumlah pelanggan terhadap pendapatan pemilik *Art Shop* di Kecamatan Ubud.

#### **METODE PENELITIAN**

Lokasi penelitian dilakukan di Kecamatan Ubud, Kabupaten Gianyar. Hal ini karena mengingat Kecamatan Ubud merupakan salah satu tujuan destinasi wisatawan domestik maupun mancanegara yang menjadikan daerah ini memiliki perkembangan toko seni atau *art shop* yang cukup banyak, sehingga tepat untuk dipilih sebagai lokasi penelitian.

Jumlah populasi dalam penelitian ini adalah sebanyak 82 pemilik *art shop* di Kecamatan Ubud (Dinas Perindustrian dan Perdagangan Kabupaten Gianyar, 2019). Metode penentuan sampel dalam penelitian ini menggunakan metode *Sampel Jenuh*, yaitu semua populasi digunakan sebagai sampel. Hal ini karena kecilnya jumlah populasi maka semua populasi digunakan sebagai sampel. Jadi jumlah sampel dalam penelitian ini adalah sebanyak 82 pemilik *art shop* di Kecamatan Ubud.

Analisis regresi linear berganda digunakan untuk mengetahui pengaruh variabel bebas terhadap variabel terikat. Analisis ini digunakan untuk memecahkan rumusan masalah nomor satu dan dua. Bentuk umumnya adalah sebagai berikut ini:

$$Y = \beta_1 X_1 + \beta_2 X_2 + \beta_3 X_3 + \beta_4 X_4 + e \dots \dots \dots (1)$$

Keterangan:

- Y = Pendapatan
- X<sub>1</sub> = Modal usaha
- X<sub>2</sub> = Jumlah variasi produk
- X<sub>3</sub> = Jumlah pelanggan
- X<sub>4</sub> = Lama Usaha
- β<sub>1</sub>...β<sub>4</sub> = Koefisien regresi untuk masing-masing variabel X
- e = *Error*

Analisis regresi variabel moderating atau *Moderated Regression Analysis*

(MRA) digunakan untuk mengetahui peran suatu variabel moderating akan dapat memperkuat atau melemahkan pengaruh antara variabel independen dengan variabel dependen menurut pernyataan yang ditulis. Uji ini digunakan untuk memecahkan rumusan masalah penelitian ketiga, keempat dan kelima. Penelitian ini dilakukan untuk menguji interaksi antara X<sub>1</sub>, X<sub>2</sub>, dan X<sub>3</sub> dengan X<sub>4</sub>. Persamaan secara matematis sebagai berikut:

$$Y = \beta_1 X_1 + \beta_2 X_2 + \beta_3 X_3 + \beta_4 X_4 + \beta_5 X_1 * X_4 + \beta_6 X_2 * X_4 + \beta_7 X_3 * X_4 + e \dots \dots \dots (1)$$

Keterangan:

- Y = pendapatan
- X<sub>1</sub> = Modal usaha
- X<sub>2</sub> = Jumlah variasi produk
- X<sub>3</sub> = Jumlah pelanggan
- X<sub>4</sub> = Lama Usaha
- β<sub>1</sub>...β<sub>7</sub> = Koefisien regresi untuk masing-masing variabel X
- X<sub>1</sub>\*X<sub>4</sub> = Interaksi antara variabel X<sub>1</sub> dan X<sub>4</sub>
- X<sub>2</sub>\*X<sub>4</sub> = Interaksi antara variabel X<sub>2</sub> dan X<sub>4</sub>
- X<sub>3</sub>\*X<sub>4</sub> = Interaksi antara variabel X<sub>3</sub> dan X<sub>4</sub>
- e = *Error*

## HASIL DAN PEMBAHASAN

Hasil uji validitas instrumen penelitian ini dapat dilihat pada Tabel 3 sebagai berikut.

**Tabel 3.**  
**Hasil Uji Validitas Instrumen Penelitian**

No	Variabel	Item Pertanyaan	Koefisien Korelasi	Signifikansi	Keterangan
1	Jumlah variasi produk ( $X_2$ )	$X_{2.1}$	0,927	0,000	Valid
		$X_{2.2}$	0,912	0,000	Valid
		$X_{2.3}$	0,905	0,000	Valid
		$X_{2.4}$	0,905	0,000	Valid

*Sumber:* Data diolah, 2019

Berdasarkan hasil uji validitas pada Tabel 3 dapat diketahui bahwa nilai korelasi setiap instrument penelitian lebih besar dari 0,30 dengan signifikansi kurang dari 0,05 sehingga dapat disimpulkan bahwa instrumen dalam penelitian ini adalah valid dan dapat digunakan untuk melakukan pengumpulan data.

Hasil uji reliabilitas instrument penelitian ini dapat dilihat pada Tabel 4.

**Tabel 4.**  
**Hasil Uji Reliabilitas Instrumen Penelitian**

Variabel	Cronbach's Alpha	Keterangan
Jumlah variasi produk ( $X_2$ )	0,844	Reliabel

*Sumber:* Data diolah, 2019

Hasil olahan SPSS terhadap instrument penelitian menunjukkan bahwa seluruh instrumen penelitian memiliki koefisien *Cronbach's Alpha* lebih besar dari 0,60 sehingga pernyataan pada kuesioner tersebut memiliki tingkat reliabilitas yang baik dan layak digunakan untuk mengumpulkan data dalam pengujian hipotesis.

Analisis regresi linier berganda adalah analisis yang digunakan untuk mengetahui pengaruh variabel modal usaha ( $X_1$ ), jumlah variasi produk ( $X_2$ ), dan jumlah pelanggan ( $X_3$ ) dan lama usaha ( $X_4$ ) terhadap pendapatan pemilik *art shop* di Kecamatan Ubud ( $Y$ ) dengan menggunakan *SPSS*. Dari analisis data yang dilakukan diperoleh hasil seperti ditunjukkan pada Tabel 5.

**Tabel 5.**  
**Hasil Uji Regresi Linear Berganda**

Model		Unstandardized Coefficients		Standardized	t	Sig.
		B	Std. Error	Beta		
1	(Constant)	16.717	1.525		10.955	.000
	X1	.172	.076	.243	2.263	.026
	X2	.130	.057	.298	2.281	.019
	X3	.685	.079	.736	8.671	.000
	X4	.111	.038	.143	2.921	.009

a. Dependent Variable: Y

Sumber: Data diolah, 2019

Berdasarkan hasil analisis pada Tabel 5, didapat persamaan model regresi sebagai berikut:

$$Y = 16,717 + 0,172 X1 + 0,130 X2 + 0,685 X3 + 0,111 X4$$

Berdasarkan nilai t hitung sebesar 2,263 lebih besar dari t tabel 1,664 dan nilai signifikan sebesar  $0,026 < \alpha = 0,05$  maka  $H_0$  ditolak atau  $H_1$  diterima yang berarti bahwa variabel modal usaha secara parsial berpengaruh positif dan signifikan terhadap pendapatan pemilik *Art Shop* di Kecamatan Ubud.

Pengaruh modal yang signifikan terhadap pendapatan sesuai dengan Teori Cobb-douglas yang menyatakan bahwa modal mempengaruhi output produksi dan berdampak pada pendapatan. Hal ini menunjukkan semakin tinggi modal akan dapat meningkatkan hasil produksi, hal ini karena dalam proses produksi membutuhkan biaya yang digunakan untuk tenaga kerja dan pembelian bahan baku serta peralatan (Sulistiana, 2013). Apabila modal dan tenaga kerja meningkat maka produktivitas dan pendapatan juga akan meningkat (Sukirno, 2009).

Hasil penelitian ini sesuai dengan penelitian Gill (2010), Hastina (2013) dan Chintya (2013), yang mendapatkan hasil penelitian bahwa modal pengusaha

berpengaruh signifikan atau positif terhadap pendapatan. Selain itu hasil penelitian ini juga konsisten dengan penelitian Frabdofit *et al.* (2008), yaitu modal berpengaruh terhadap pendapatan yang diperoleh seorang pengusaha. Hal ini karena modal yang tinggi akan dapat meningkatkan hasil produksi yang kaitannya dengan peningkatan stok barang yang dijual. Dalam kegiatan usaha diperlukan modal untuk pembelian bahan baku, menggaji karyawan serta membeli atau memperbaharui peralatan.

Berdasarkan nilai  $t$  hitung sebesar 2,281 lebih besar dari  $t$  tabel 1,664 dan nilai signifikansi sebesar  $0,019 < \alpha = 0,05$  maka  $H_1$  diterima atau  $H_0$  ditolak yang berarti bahwa jumlah variasi produk secara parsial berpengaruh positif dan signifikan terhadap pendapatan pemilik *Art Shop* di Kecamatan Ubud.

Jumlah variasi produk yang disediakan atau yang ditawarkan akan berpengaruh pada pendapatan atau penerimaan yang akan diterima oleh pengusaha (Alfiani dkk., 2018). Semakin banyak variasi produk yang ditawarkan oleh pengusaha atau pedagang, maka semakin banyak peluang untuk seorang konsumen atau pembeli untuk memilih produk yang dibutuhkan. Hal ini sesuai dengan pendapat Alfiani dkk. (2018) yang memaparkan jumlah variasi produk yang dijual akan mempengaruhi omset penjualan atau pendapatan usaha.

Berdasarkan nilai  $t$  hitung sebesar 8,671 lebih besar dari  $t$  tabel 1,670 dan nilai signifikansi sebesar  $0,000 < \alpha = 0,05$  maka  $H_1$  diterima atau  $H_0$  ditolak yang berarti bahwa variabel jumlah pelanggan secara parsial berpengaruh positif dan signifikan terhadap pendapatan pemilik *Art Shop* di Kecamatan Ubud. Hasil penelitian ini sesuai

dengan teori kepuasan pelanggan yang dinyatakan oleh Kotler (2008), semakin tinggi kepuasan pelanggan akan suatu produk perusahaan maka semakin meningkat jumlah pelanggan perusahaan tersebut dan hal ini dapat mendorong peningkatan pendapatan perusahaan.

Hal ini didukung oleh penelitian Subandi (2009), yang menyatakan bahwa jumlah pelanggan berpengaruh positif dan signifikan terhadap pendapatan perusahaan. Artinya ketika terjadi penambahan jumlah pelanggan maka penerimaan atau pendapatan perusahaan akan mengalami peningkatan. Hal ini sejalan dengan laporan tahunan First Media (2013) dan Gupta (2003), yang menyatakan bahwa jumlah pelanggan akan berpengaruh positif terhadap pendapatan. Peningkatan pendapatan tersebut berasal dari pelanggan yang telah ada maupun melalui penambahan pelanggan baru selama tahun berjalan.

Berdasarkan nilai  $t$  hitung sebesar 2,921 lebih besar dari  $t$  tabel 1,664 dan - nilai signifikansi sebesar  $0,009 < \alpha = 0,05$  maka  $H_0$  ditolak atau  $H_1$  diterima yang berarti bahwa variabel lama usaha secara parsial berpengaruh positif dan signifikan terhadap pendapatan pemilik *Art Shop* di Kecamatan Ubud.

Lama pembukaan usaha dapat mempengaruhi tingkat pendapatan, lama seorang pelaku bisnis menekuni bidang usahanya akan mempengaruhi produktivitasnya (kemampuan profesionalnya/keahliannya), sehingga dapat menambah efisiensi dan mampu menekan biaya produksi lebih kecil daripada hasil penjualan (Wicaksono, 2011). Ketrampilan berdagang makin bertambah dan semakin banyak pula relasi

bisnis maupun pelanggan yang berhasil dijaring (Asmie, 2008).Pengaruh lama usaha yang signifikan terhadap pendapatan sesuai dengan penelitian Ginting (2008) yang menyatakan bahwa lama usaha juga berpengaruh signifikan terhadap pendapatan pengusaha kecil. Hal ini menunjukkan bahwa semakin lama usaha berdiri akan dapat mempengaruhi kemampuan profesionalnya, meningkatnya ketrampilan dan pelanggan pedagang sehingga akan dapat meningkatkan pendapatan.

Uji normalitas bertujuan untuk menguji residual dari model regresi yang dibuat apakah berdistribusi normal atau tidak (Suyana Utama, 2009). Model regresi yang baik adalah yang memiliki distribusi normal atau mendekati normal. Terpenuhi atau tidaknya uji normalitas dapat diuji dengan melakukan uji statistik *Kolmogorov-Smirnov* (K-S) yang dapat dilihat pada Tabel 6.

**Tabel 6.**  
**Hasil Uji Normalitas**

		Unstandardized Residual
N		82
Normal Parameters <sup>a,b</sup>	Mean	.0000000
	Std. Deviation	.37152077
Most Extreme Differences	Absolute	.096
	Positive	.096
	Negative	-.088
Test Statistic		.096
Asymp. Sig. (2-tailed)		.200 <sup>c</sup>
a. Test distribution is Normal.		
b. Calculated from data.		
c. Lilliefors Significance Correction.		

Sumber: Data diolah, 2019

Besarnya nilai Test Statistik *Kolmogorov-Smirnov* (K-S) adalah 0,096 dengan nilai *Asymp. Sig. (2-tailed)* sebesar 0,200. Nilai tersebut menyatakan bahwa data

berdistribusi normal, karena nilai *Asymp. Sig. (2-tailed)* sebesar 0,200 lebih besar dari  $\alpha = 0,05$  persen.

Hasil uji multikolinearitas selengkapnya dapat dilihat pada Tabel 7.

**Tabel 7.**

**Hasil Uji Multikolinearitas**

	Model	Collinearity Statistics	
		Tolerance	VIF
1	X1	.548	1.825
	X2	.813	1.230
	X3	.875	1.143
	X4	.643	1.556

*Sumber:* Data diolah, 2019

Berdasarkan Tabel 7 menunjukkan bahwa masing-masing variabel independen memiliki nilai *tolerance* lebih besar dari 10 persen (0,1) dan nilai VIF kurang dari 10, sehingga model dikatakan tidak mengandung gejala multikolinieritas.

Hasil uji heteroskedastisitas disajikan pada Tabel 8.

**Tabel 8.**

**Hasil Uji Heteroskedastisitas**

Variabel	Sig
X1	0,195
X2	0,666
X3	0,485
X4	0,144

*Sumber:* Data diolah, 2019

Berdasarkan Tabel 8 menunjukkan bahwa nilai sig. dari masing-masing variabel independen adalah di atas 0,05. Hal ini menunjukkan bahwa seluruh variabel independen bebas dari heteroskedastisitas.

Analisis regresi variabel moderating atau *Moderated Regression Analysis* (MRA) digunakan untuk mengetahui peran suatu variabel moderating akan dapat

memperkuat atau memperlemah pengaruh antara variabel independen dengan variabel dependen. Dari analisis data yang dilakukan diperoleh hasil seperti ditunjukkan pada Tabel 9.

**Tabel 9.**

**Hasil Uji Regresi Variabel Moderating**

Model		Unstandardized Coefficients		Standardized	t	Sig.
		B	Std. Error	Coefficients Beta		
1	(Constant)	8.363	2.283		3.663	.000
	X1	.309	.102	.558	3.029	.007
	X2	.282	.103	.931	2.737	.008
	X3	1.905	.723	2.048	2.634	.010
	X4	.335	.102	1.764	3.284	.012
	X1*X4	.497	.140	.571	3.550	.020
	X2*X4	.010	.004	2.585	2.500	.028
	X3*X4	1.845	.746	2.135	2.473	.016

*Sumber:* Data diolah, 2019

Berdasarkan hasil analisis pada Tabel 10, didapat persamaan model regresi sebagai berikut:

$$Y = 8,363 + 0,309 X_1 + 0,282 X_2 + 1,905 X_3 + 0,335 X_4 + 0,497 X_1 * X_4 + 0,010 X_2 * X_4 + 1,845 X_3 * X_4$$

Analisis variabel moderating lama usaha yang memoderasi modal terhadap pendapatan dapat diketahui secara individu variabel modal ( $X_1$ ) memberikan nilai koefisien 0,309 dengan signifikansi 0,007. Variabel lama usaha ( $X_4$ ) memberikan nilai koefisien 0,335 dengan tingkat signifikansi 0,012. Sehingga variabel lama usaha ini memperkuat pengaruh modal terhadap pendapatan. Variabel moderating  $X_1 X_4$  dengan tingkat signifikansi sebesar 0,020 jauh dibawah 0,05 hal ini menunjukkan bahwa variabel lama usaha merupakan variabel moderating. Lama usaha memoderasi pengaruh modal dapat memperkuat pengaruh terhadap pendapatan. Hal ini dapat

dilihat dari besarnya nilai  $R^2$  MRA lebih tinggi daripada  $R^2$  analisis awal. Artinya  $H_0$  ditolak atau  $H_1$  diterima.

Lama usaha memoderasi pengaruh modal dapat memperkuat pengaruh terhadap pendapatan. Melalui modal yang cukup atau tinggi akan dapat meningkatkan produktivitas yang kaitannya dengan jumlah produk yang dijual sehingga permintaan konsumen akan dapat terpenuhi dengan diimbangi lama usaha yang cukup lama dapat meningkatkan kualitas produk yang dijual serta meningkatkan jumlah pelanggan sehingga dengan demikian maka pendapatan akan meningkat. Hasil penelitian ini sesuai dengan hasil penelitian Danendra Putra (2015) yang menunjukkan bahwa lama usaha merupakan variabel moderating yang memperkuat pengaruh modal terhadap pendapatan.

Analisis variabel moderating lama usaha yang memoderasi jumlah variasi produk terhadap pendapatan dapat diketahui secara individu variabel jumlah variasi produk ( $X_2$ ) memberikan nilai koefisien 0,282 dengan signifikansi 0,008. Variabel lama usaha ( $X_4$ ) memberikan nilai koefisien 0,335 dengan tingkat signifikansi 0,012. Sehingga variabel lama usaha memperkuat pengaruh jumlah variasi produk terhadap pendapatan. Variabel moderating  $X_1X_4$  dengan tingkat signifikansi sebesar 0,028 jauh dibawah 0,05 hal ini menunjukkan bahwa variabel lama usaha merupakan variabel moderating. Lama usaha memoderasi pengaruh jumlah variasi produk dapat memperkuat pengaruh terhadap pendapatan. Hal ini dapat dilihat dari besarnya nilai  $R^2$  MRA lebih tinggi daripada  $R^2$  analisis awal. Artinya  $H_0$  ditolak atau  $H_1$  diterima.

Lama usaha memoderasi pengaruh jumlah variasi produk dapat memperkuat pengaruh terhadap pendapatan. Melalui jumlah variasi produk yang cukup tinggi akan dapat meningkatkan penjualan dan permintaan konsumen akan dapat terpenuhi dengan diimbangi lama usaha yang cukup lama dapat meningkan kualitas makanan yang dijual serta meningkatkan jumlah pelanggan sehingga dengan demikian makan pendapatan akan meningkat. Hasil penelitian ini sesuai dengan hasil penelitian Ginting (2008) yang menunjukan bahwa lama usaha berpengaruh terhadap pendapatan.

Analisis variabel moderating lama usaha yang memoderasi jumlah pelanggan terhadap pendapatan dapat diketahui secara individu variabel Jumlah pelanggan (X3) memberikan nilai koefisien 1,905 dengan signifikansi 0,010. Variabel lama usaha (X4) memberikan nilai koefisien 0,335 dengan tingkat signifikansi 0,012. Sehingga variabel lama usaha ini memperkuat pengaruh jumlah pelanggan terhadap pendapatan. Variabel moderating X3X4 dengan tingkat signifikansi sebesar 0,016 jauh dibawah 0,05 hal ini menunjukkan bahwa variabel lama usaha merupakan variabel moderating. Hal ini dapat dilihat dari besarnya nilai  $R^2$  MRA lebih tinggi daripada  $R^2$  analisis awal. Artinya  $H_0$  ditolak atau  $H_1$  diterima.

Lama usaha memoderasi pengaruh jumlah pelanggan dapat memperkuat pengaruh terhadap pendapatan. Pengaruh jumlah pelanggan melalui lama usaha dapat memperkuat pengaruh dengan pendapatan. Permintaan jumlah pelanggan pada suatu produk perusahaan dengan didukung oleh lama usaha yang sudah berjalan akan dapat lebih meningkatkan kualitas produk yang dijual serta meningkatnya jumlah

konsumen atau langganan. Dengan demikian jumlah pelanggan yang dimoderasi oleh lama usaha akan dapat meningkatkan pendapatan produsen pemilik *art shop*.

Uji signifikan koefisien secara simultan (Uji F) adalah pengujian yang dilakukan untuk mengetahui pengaruh variabel bebas dengan variabel terikat secara serempak. Dengan menggunakan bantuan SPSS, maka diperoleh hasil uji F untuk penelitian ini adalah sebagai berikut.

**Tabel 10.**  
**Hasil Uji Pengaruh Simultan (Uji F)**

Model		Sum of Squares	Df	Mean Square	F	Sig.
1	Regression	11.942	4	2.986	20.562	.000 <sup>b</sup>
	Residual	11.180	77	.145		
	Total	23.122	81			

*Sumber:* data diolah, 2019

Hasil analisis uji statistik dengan menggunakan program *SPSS* diperoleh nilai  $F$  hitung sebesar  $20,562 > F$  tabel sebesar  $2,020$  dan *probability F value* sebesar  $0,000 <$  dari  $\alpha = 5$  persen atau  $0,05$  maka  $H_0$  di tolak dan  $H_1$  diterima, yang artinya modal usaha, jumlah variasi produk, jumlah pelanggan dan lama usaha secara serempak berpengaruh signifikan terhadap pendapatan pemilik *art shop* di Kecamatan Ubud. Hasil ini didukung oleh nilai koefisien determinasi ( $R^2$ ) sebesar  $0,516$  yang memiliki arti bahwa  $51,6$  persen variasi dari pendapatan pemilik *art shop* di Kecamatan Ubud dijelaskan oleh modal usaha, jumlah variasi produk, jumlah pelanggan dan lama usaha. Sedangkan  $48,4$  persen sisanya dijelaskan oleh faktor lain yang tidak termasuk dalam model.

## SIMPULAN

Berdasarkan dari hasil penelitian ini variabel lama usaha memoderasi pengaruh modal usaha, jumlah variasi produk dan jumlah pelanggan terhadap pendapatan pemilik *art shop* di Kecamatan Ubud. Dampak lama usaha terhadap pendapatan adalah dengan semakin lama suatu usaha berjalan maka tingkat pendapatan dari pemilik *art shop* akan mengalami peningkatan. Hal ini menunjukkan bahwa lama usaha akan meningkatkan pendapatan, dan diharapkan pula dapat meningkatkan kesejahteraan keluarga.

Modal usaha berpengaruh signifikan terhadap pendapatan, yang artinya dengan semakin tinggi modal usaha yang dimiliki maka tingkat pendapatan dari pemilik *art shop* akan mengalami peningkatan. Hal ini menunjukkan bahwa modal usaha akan meningkatkan pendapatan. Jumlah variasi produk berpengaruh signifikan terhadap pendapatan, yang artinya dengan semakin tinggi jumlah variasi produk yang dijual yang dimiliki maka tingkat pendapatan dari pemilik *art shop* akan mengalami peningkatan. Hal ini menunjukkan bahwa jumlah variasi produk yang dijual akan meningkatkan pendapatan, dan diharapkan pula dapat meningkatkan kesejahteraan keluarga. Jumlah pelanggan berpengaruh signifikan terhadap pendapatan, yang artinya dengan semakin tinggi jumlah pelanggan yang dimiliki maka tingkat pendapatan dari pemilik *art shop* akan mengalami peningkatan. Hal ini menunjukkan bahwa jumlah pelanggan akan meningkatkan pendapatan.

Perkembangan sektor ekonomi informal menjadikan lebih terbuka dan lebih mudahnya seseorang dalam menemukan pekerjaan dengan waktu yang fleksibel

dalam meningkatkan pendapatan keluarga yang sekaligus memberi kontribusi untuk lebih dekat dalam mencapai kesejahteraan. Sektor informal merupakan aset nasional yang perlu mendapat perhatian serius, perlu upaya pembinaan, karena hakekat dari kebijaksanaan pembangunan adalah membangun masyarakat industri seutuhnya yang memiliki hak hidup yang layak. Daya serap sektor informal dalam penggunaan Sumber Daya Manusia (SDM) menunjukkan bahwa dengan segala kelemahannya sektor informal ternyata mampu berperan dalam upaya mengatasi masalah ketenagakerjaan, masalah kemiskinan, yang selanjutnya berperan pula dalam upaya pembangunan ekonomi.

## REFERENSI

- Adhiatma, Alfian Arif. (2015). Pengaruh Modal Awal, Lama Usaha, Dan Jam Kerja Terhadap Pendapatan Pedagang Kayu Glondong Di Kelurahan Karang Kebagusan Kabupaten Jepara. *Tugas Akhir Semester*. Universitas Dian Nuswantoro Semarang.
- Alfiani, Fina., Hety Mustika Ani., dan Wiwin Hartanto. (2018). Pengaruh Kuantitas Produk Dan Harga Jual Terhadap Pendapatan Usahatani Jamur Merang. *Jurnal Pendidikan Ekonomi: Jurnal Ilmiah Ilmu Pendidikan, Ilmu Ekonomi, dan Ilmu Sosial*. 12(2), 247-252.
- Ariessi, Nian Elly ., dan Made Suyana Utama. (2017). Pengaruh Modal, Tenaga Kerja Dan Modal Sosial Terhadap Produktivitas Petani Di Kecamatan Sukawati Kabupaten Gianyar. *Piramida*. 13(2): h: 97-107.
- Asmie, (2008). Analisis Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Tingkat Pendapatan Pedagang Pasar Tradisional Di Kota Yogyakarta. *Jurnal NeO-Bis*. Universitas Bhayangkara. Vol. 2, No. 2, pp: 197-210.
- Asri, Marwan. (1986). *Manajemen Perusahaan, Pendekatan Operasional*. BPF:Yogyakarta.
- Badan Pusat Statistik. (2019). *Kabupaten Gianyar dalam Angka*. Gianyar: BPS Kabupaten Gianyar.

- Bagong, Suyanto. (2005). *Metode Penelitian Sosial: Berbagai Alternatif Pendekatan*. Jakarta : Prenada Media.
- Berger, P.D., & Nasr, N.I. (1998). Customer Lifetime Value: Marketing Models and Applications. *Journal of Interactive Marketing*, 12(1), pp: 17–30.
- Dewi, Putu Martini. Partisipasi Tenaga Kerja Perempuan dalam Meningkatkan Pendapatan Keluarga. *Jurnal Ekonomi Kuantitatif Terapan*, [S.l.], oct. (2012). ISSN 2303-0186. Available at: <<https://ojs.unud.ac.id/index.php/jekt/article/view/1906>>. Date accessed: 01 oct. (2019).
- Diana, Sari. (2003). *Konsep Dasar Perpajakan*. Bandung : PT Refika Adimata.
- Dirlanudin. (2008). Paradigma Baru Pengembangan Usaha Kecil. *Jurnal Ilmiah Niagara* 1, no. 2 (2008): 47-67.
- Federico, Giovanni. (2006). Market Integration and Market Efficiency : The Case of 19th Century Italy. *Journal of History and Civilization*, European University institute.
- Firdausa, Rosetyadi Artistyan. (2013). Pengaruh Modal Awal, Lama Usaha, Dan Jam Operasional Terhadap Pendapatan Pedagang Kios Di Pasar Bintoro Demak. *Diponegoro Journal Of Economics*. Vol. 2, No. 1, pp: 1-6.
- First Media. (2013). *Laporan Tahunan Annual Report (2013)*. Jakarta: PT. First Media, Tbk.
- Frabdorf, Anna., Markus M. Grabka, and Johannes Schwarze . (2008). The Impact of Household Capital Income on Income Inequality: A Factor Decomposition Analysis for Great Britain, Germany and the USA. *Journal of IZA*. No. 3492, Pp: 1-26.
- Hae-Young Lee, Jongsung Kim and Beom Cheol Cin. (2013). Empirical Analysis on the Determinants of Income Inequality in Korea. *International Journal of Advanced Science and Technology*. 53, pp: 95-110.
- Handayani, M.Th. dan Ratna Komala Dewi. (2006). Produktivitas Tenaga Kerja Perempuan Pada Panen Dan Pascapanen Tanaman Kopi (Studi Kasus Di Desa Peninjoan Kabupaten Bangli). *Piramida*. 2(2).
- Hart, Keith. (1971). Small-Scale Entrepreneur in Ghana and Development Planning. *The Journal Of Development Studies*, 6 (4), pp: 104 -119.

- Hyman, Eric L. 2012. The Role of Small and Micro Enterprises in Regional Development. *Bulletin of Indonesian Economic Studies*. 4(4): pp: 197-214.
- Janis Bailey and Patricia Todd. (2007). Teaching Comparative Industrial Relations: Continuity And Change. *Journal of Management*, 4(1), 1-25.
- Khalaf Taani. (2015). Capital Structure Effects on Banking Performance: A Case Study of Jordan. *International Journal of Economics, Finance and Management Sciences*. Vol. 1, No. 5, (2013), pp. 227-233.
- Kharisma, Bayu. (2017). Pekerja Anak dan Goncangan Pertanian di Indonesia. *Jurnal Ekonomi Kuantitatif Terapan* Vol. 10 No. 2: 125-136.
- Kotler, Philip.(2008). *Manajemen Pemasaran, Edisi Milenium* diterjemahkan Benyamin Molan. Jakarta: PT. Prenhallindo.
- Kotler dan Keller. (2009). *Manajemen Pemasaran*. Jilid I. Edisi ke 13 Jakarta: Erlangga.
- Lesmana, Endoy Dwi Yuda. (2014). Pengaruh Modal, Tenaga Kerja, Dan Lama Usaha Terhadap Produksi Kerajinan Manik-Manik Kaca (Studi Kasus Sentra Industri Kecil Kerajinan Manik-Manik Kaca Desa Plumbon Gombang Kec. Gudo Kab. Jombang). *Jurnal Ilmiah*. Universitas Brawijaya Malang.
- Manurung, Adler Haymans. (2007). *Panduan Lengkap Reksa Dana Investasiku*. Jakarta: Media Nusantara.
- Nashahta Ardhiaty Nurfiat, dan Surya Dewi Rustariyuni. (2018). Pengaruh Upah Dan Teknologi Terhadap Produktivitas Dan Penyerapan Tenaga Kerja Pada Industri Mebel Di Kota Denpasar. *PIRAMIDA*. 14(1).
- Ningsih, Ni Made Cahya; Indrajaya, I Gst. Bagus. Pengaruh Modal Dan Tingkat Upah Terhadap Nilai Produksi Serta Penyerapan Tenaga Kerja Pada Industri Kerajinan Perak. *Jurnal Ekonomi Kuantitatif Terapan*, [S.l.], nov. (2015). ISSN 2303-0186. Available at: <<https://ojs.unud.ac.id/index.php/jekt/article/view/16499>>. Date accessed: 25may (2019).
- Parinduri, Rasyad A. (2016). Family Hardship and The Growth Of Micro And Small Firms In Indonesia. *Bulletin of Indonesian Economic Studies*. 50(1), pp: 53–73.
- Priyandikha, Akhbar Nurseta. (2015). Analisis Pengaruh Jarak, Lama Usaha, Modal, Dan Jam Kerja Terhadap Pendapatan Pedagang Kaki Limakonveksi (Studi

- Kasus Di Kelurahan Purwodinatan Kota Semarang). *Skripsi*. Universitas Diponegoro Semarang.
- Putra, Sustiawan Dana Putra. (2016). Pengaruh Modal Usaha Dan Jumlah Pelanggan Terhadap Pendapatan Produsen Roti Di Kota Denpasar Dengan Lama Usaha Sebagai Variabel Moderating. *Skripsi*. Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Udayana.
- Putri, Ni Made Dwi Maharani; Jember, I Made. Pengaruh Modal Sendiri dan Lokasi Usaha Terhadap Pendapatan Usaha Mikro Kecil Menengah (UMKM) di Kabupaten Tabanan (Modal Pinjaman sebagai Variabel Intervening). *Jurnal Ekonomi Kuantitatif Terapan*, [S.l.], jan. (2017). ISSN 2303-0186. Available at: <<https://ojs.unud.ac.id/index.php/jekt/article/view/27432>>. Date accessed: 25may (2019). doi: <https://doi.org/10.24843/JEKT.2017.v09.i02.p07>
- Reinartz, W.J., & Kumar, V. (2000). On the Profitability of Long-Life Customers in a Noncontractual Setting: An Empirical Investigation and Implications for Marketing. *Journal of Marketing*, 64 (October), 17–35.
- Reiner Kummel, Julian Henn and Dietmar Lindenberger. (2002). Capital, Labor, Energy and Creativity: Modeling Innovation Diffusion. *Journal Structural Chang and Economic Dynamics*. 13(2): h: 415-433.
- Revathy, S. and V.Santhi. (2016). Impact Of Capital Structure On Profitability Of Manufacturing Companies In India. *International Journal of Advanced Engineering Technology*. 7(1), pp: 24-28.
- Riyanto, Bambang. (1997). *Dasar-dasar Pembelanjaan Perusahaan Edisi Keempat*. Yogyakarta: BPEE.
- Sandee, Henry. (2001). Small and Medium Enterprise Dynamics in Indonesia. *Bulletin of Indonesia Economic Studies*, Vol.37, No.3. 363-84.
- Subandi, Wenny. (2009). Analisis Dampak Pemadaman Listrik Terhadap Pendapatan Usaha Warung Internet (Warnet) di kota Medan. *Skripsi*. Universitas Sumatra Utara
- Sukirno, Sadono. (2009). *Makro Ekonomi Modern*. Jakarta: PT. Raja Grafindo Persada.
- Sulistiana, Septi Dwi. (2013). Pengaruh Jumlah Tenaga Kerja dan Modal Terhadap Hasil Produksi Industri Kecil Sepatu dan Sandal Di Desa Sambrito Kecamatan Sooko Kabupaten Mojokerto. *Jurnal Ekonomi*

*Pembangunan Fakultas Ekonomi Universitas Negeri Surabaya*. Vol 1, No 3 (2013).

- Sumartini, Ade Ruly; Giantari, I Gusti Ayu Ketut; Setiawan, Putu Yudi. Peran Kepuasan Pelanggan Dalam Memediasi Hubungan Pengalaman Berbelanja Secara Online Dengan Perilaku Pasca Pembelian. *Jurnal Ekonomi Kuantitatif Terapan*, [S.l.], p. 91-101, feb. (2018). ISSN 2303-0186. Available at: <<https://ojs.unud.ac.id/index.php/jekt/article/view/31718>>. Date accessed: 01 oct. (2019). doi: <https://doi.org/10.24843/JEKT.2018.v11.i01.p07>.
- Supriyadi, Yoyon dan Fani Fazriani. (2011). Pengaruh Modal Kerja Terhadap Tingkat Likuiditas dan Profitabilitas (Studi kasus pada PT. Timah Tbk. dan PT. Antam Tbk.). *Jurnal Ilmiah Ranggagading*. Vol. 11. No. 1
- Todaro, M.P. (2006). *Pembangunan Ekonomi di Dunia Ketiga*. Jakarta: Penerbit Erlangga.
- Wicaksono. (2011). Penerapan Structural Equation Modelling Untuk Mengevaluasi Minat Shipper Dalam Menggunakan Layanan Internet dari Shipping Line. *Thesis*. Surabaya: MMT-ITS
- Wirawan, Adi I.K, K.Sudibia dan I.B.P Purbadharmaja. (2015). Pengaruh Bantuan Dana Bergulir, Modal Kerja, Lokasi Pemasaran, dan Kualitas Produk Terhadap Pendapatan Pelaku UMKM Sektor Industri Di Kota Denpasar. *E-Jurnal Ekonomi dan Bisnis Universitas Udayana*, Vol. 4 No.01, Hal.42-55.
- Woo, Wing Thye and Hong, Chang. (2010). Indonesia's economic performance in comparative perspective and a new policy framework for 2049', *Bulletin of Indonesian Economic Studies*. 46(1): pp: 33-64.
- Yoeti, A. Oka. (2006). *Perencanaan dan Pengembangan Pariwisata*. Jakarta: Pradnya Paramitha
- Yudanato, Wisnu. (2011). Peranan Sektor Pariwisata Terhadap Perekonomian Daerah di Indonesia (Analisis Interregional input-ouput). *Jurnal Universitas Padjajaran Bandung*.h: 1-12.