

Analisis Faktor-Faktor yang Mempengaruhi Tingkat Keberhasilan Usaha Penjualan Tanaman Hias di Denpasar

KADEK ITA MEGA PRATIWI, NI WAYAN PUTU ARTINI,
IDA AYU LISTIA DEWI

Program Studi Agribisnis, Fakultas Pertanian, Universitas Udayana
Jl. PB Sudirman Denpasar 80232
Email: itamegapratiwi15@gmail.com
putuartini@unud.ac.id

Abstract

Analysis Determinant Factors Of Success Rate Of Sales Business of Ornamental Plant In Denpasar

The success of a business is the goal of establishing a business. All businesses must know the factors that influence the level of success of their business. One of them is an ornamental plant sales business that has promising business opportunities. This study aims to identify the factors that influence the success rate of ornamental plant sales business in Denpasar and the constraints experienced by ornamental plant sellers during their business of selling ornamental plants. The sampling technique in this study was done by using purposive sampling technique. The analysis technique used is multiple linear regression analysis. The results showed that the influence of venture capital, education level, business duration, working hours and location had a positive and significant effect on the success rate of the business of selling ornamental plants. Barriers experienced by ornamental plant sellers are in the form of economic constraints such as capital difficulties, land leases. Technical barriers such as lack of understanding of the use of social media technology, and social barriers are competition from traders. Through this research, it is expected that the sellers of ornamental plants can allocate their capital well, the sellers are expected to be able to understand the market situation so that they get more buyers and must be able to keep up with the times by marketing their products through Instagram, Facebook and other social media.

Keywords: *business success, business barriers, ornamental plants*

1. Pendahuluan

1.1. Latar Belakang

Pentingnya peranan pariwisata Bali dalam pembangunan ekonomi di Indonesia sudah tidak diragukan lagi. Pariwisata dengan berbagai aspek positifnya dipandang sebagai sektor unggulan didalam perolehan devisa, pemberi sumbangan terhadap pembentukan Produk Domestik Regional Bruto (PDRB), menciptakan lapangan kerja, maupun mengetas kemiskinan. Pada tahun 2017 jumlah wisatawan yang berkunjung ke Bali sebesar 5.697.739 jiwa atau memiliki pertumbuhan sebanyak 15,62%. Tahun 2018 jumlah wisatawan yang berkunjung ke Bali yaitu sebesar 6.070.473 jiwa atau mengalami pertumbuhan sebanyak 6,54% (BPS Provinsi Bali, 2018).

PDRB Bali berdasarkan ADHB (Atas Dasar Harga Berlaku) pada tahun 2017 yaitu Rp 213 triliun, mengalami kenaikan sebesar 10.03%, pada tahun 2018 jumlah total PDRB Bali berdasarkan ADHB yaitu sebesar Rp 234 triliun dengan kenaikan sebesar 9,78%. Kenaikan PDRB ini akan berpengaruh terhadap pendapatan perkapita Provinsi Bali yang tinggi, serta kenaikan IPM (Indeks Pembangunan Manusia) yang dapat mencerminkan tingkat kesejahteraan penduduk.

Kesejahteraan hidup juga dapat digambarkan melalui Indeks Pembangunan Manusia (IPM). IPM merupakan indikator penting dalam mengukur keberhasilan dalam upaya membangun kualitas hidup manusia. IPM juga dapat menentukan peringkat atau level pembangunan suatu wilayah. IPM provinsi Bali pada tahun 2017 yaitu sebesar 74,30 dan pada tahun 2018 yaitu sebesar 74,77 atau meningkat sebesar 0,47 (0.63%) (BPS Provinsi Bali, 2018). Kenaikan jumlah IPM tersebut menandakan kesejahteraan masyarakat Bali yang sudah mulai membaik dibandingkan dengan daerah lainnya. Kondisi ini menunjukkan bahwa, masyarakat sudah dapat memenuhi kebutuhan pokoknya seperti sandang, pangan dan papan. Melihat tingkat kesejahteraan masyarakat Bali membaik. Maka akan muncul kebutuhan lainnya. Salah satunya kebutuhan akan tanaman hias.

Keberhasilan dalam usaha dapat dinilai, baik secara kuantitatif maupun secara kualitatif. Masing – masing memiliki kelebihan dan kelemahan (Imron dan Wibowo, 2008). Keberlanjutan usaha juga penting dalam tingkat keberhasilan usaha, untuk melihat keberlangsungan usaha tersebut. Faktor – faktor yang mempengaruhi tingkat keberhasilan penjualan pada penelitian ini adalah modal usaha, lama usaha, pendidikan, jam kerja, tenaga kerja dan lokasi. Jalan Hayam Wuruk dan Jalan Hang Tuah merupakan salah satu sentra penjual tanaman hias yang berada di kawasan Denpasar. Usaha tanaman hias ini sudah ada dari tahu 1995 sampai sekarang. Penelitian ini perlu dilakukan karena pada setiap usaha tidak terlepas dari munculnya pesaing atau kompetitor. Perlu diketahui faktor apasaja yang dapat mempengaruhi keberlangsungan usaha tersebut sehingga usaha tersebut dapat bertahan. Berdasarkan latar belakang tersebut perlu diteliti faktor-faktor apakah yang mempengaruhi tingkat keberhasilan usaha penjualan tanaman hias yang berada di Denpasar Timur, Denpasar Timur khususnya di Jalan Hayam Wuruk dan Jalan Hang Tuah.

1.2. Rumusan Masalah

1. Faktor-faktor apa yang mempengaruhi tingkat keberhasilan usaha penjualan tanaman hias di Denpasar ?
2. Hambatan apa saja yang dihadapi dalam menjalani usaha penjualan tanaman hias ?

1.3. Tujuan Penelitian

1. Faktor-faktor yang mempengaruhi tingkat keberhasilan usaha penjualan tanaman hias di Denpasar.
2. Hambatan apa saja yang dihadapi oleh penjual dalam menjalani usaha penjualan tanaman hias.

2. Metode Penelitian

2.1. Lokasi dan Waktu Penelitian

Penelitian ini dilaksanakan selama enam bulan yaitu dari Bulan Juni sampai Bulan Desember tahun 2019 di Jalan Hayam Wuruk dan Jalan Hang Tuah, Denpasar Timur, Kota Denpasar. Pemilihan lokasi penelitian ditentukan secara sengaja (*purposive*). Lokasi penelitian ini dipilih karena Jalan Hayam Wuruk dan Jalan Hang Tuah merupakan sentra penjual tanaman hias yang berada di Kota Denpasar.

2.2. Jenis dan Sumber Data

Jenis data yang digunakan dalam penelitian ini adalah data kuantitatif dan data kualitatif. Data kuantitatif merupakan data yang berbentuk angka atau bilangan dan data ini dihitung dan dinyatakan dalam satuan. Data kualitatif merupakan data yang berwujud bukan angka tetapi informasi verbal. Sumber data yang digunakan dalam penelitian ini diperoleh dari data primer dan sekunder. Data primer adalah data yang dikumpulkan langsung dari hasil wawancara dan observasi dengan penjual tanaman hias. Data sekunder yaitu data yang diperoleh studi-studi sebelumnya yang diterbitkan instansi.

2.3. Metode Pengumpulan Data

Metode pengumpulan data yang digunakan dalam penelitian ini sebagai berikut:

1. Observasi adalah metode pengumpulan data dengan cara mengamati langsung tempat penelitian
2. Wawancara terstruktur yaitu dengan mendatangi langsung responden dan melakukan kegiatan tanya jawab dimana pewawancara berpedoman pada daftar pertanyaan yang telah disiapkan.
3. Studi pustaka atau dokumentasi adalah pengumpulan data melalui sumber-sumber tertulis dan data relevan seperti jurnal, arsip, maupun catatan yang berhubungan dengan penelitian ini

2.4. Populasi dan Sampel

Populasi dalam penelitian ini adalah sebanyak 90 penjual tanaman hias di Denpasar, yaitu 40 penjual tanaman hias di Jalan Hayam Wuruk dan 50 penjual tanaman hias di Jalan Hang Tuah Denpasar. Menggunakan pendekatan Slovin, maka didapatkan 47 penjual tanaman hias sebagai sampel, dengan pembagian yaitu 21 penjual tanaman di Jalan Hayam Wuruk dan 26 penjual tanaman hias di Jalan Hang tuah. Cara pengambilan sampel dilakukan dengan *Simple Random Sampling*, yaitu pengambilan sampel dengan secara kebetulan.

2.5. Variabel Penelitian dan Metode Analisis Data

Metode analisis data yang digunakan dalam penelitian ini adalah metode deskriptif kuantitatif dan kualitatif. Metode kuantitatif digunakan untuk mengetahui faktor-faktor yang mempengaruhi tingkat keberhasilan usaha penjualan tanaman hias di Denpasar. Teknik analisis yang digunakan yaitu regresi linier berganda. Regresi linier berganda yaitu model linier regresi yang variabel dependennya merupakan fungsi linier dari beberapa variabel bebas (Ghozali, 2007). Analisis regresi (*regression analysis*) merupakan suatu teknik untuk membangun persamaan dan menggunakan persamaan tersebut untuk membuat perkiraan (*prediction*) (Laraswati dan Purnomo, 2014). Teknik analisis ini sangat dibutuhkan dalam berbagai pengambilan keputusan baik dalam perumusan kebijakan manajemen maupun dalam telaah ilmiah. Metode kuantitatif menggunakan pendekatan regresi linier berganda dengan persamaan regresi sebagai berikut:

$$Y = \beta_0 + \beta_1 X_1 + \beta_2 X_2 + \beta_3 X_3 + \beta_4 X_4 + \beta_5 X_5 + \beta_6 D_6 + U_i \dots\dots\dots$$

(1)

Keterangan :

Y	= Tingkat keberhasilan usaha
X ₁	= Modal usaha
X ₂	= Pendidikan
X ₃	= Lama usaha
X ₄	= Jam kerja

X_5	= Tenaga kerja
D_6	= Lokasi sebagai variabel Dummy, 0 untuk Jalan Hang Tuah dan 1 untuk Jalan Hayam Wuruk
β_0	= Konstanta
$\beta_1 \beta_2 \beta_3 \beta_4 \beta_5 \beta_6$	= Koefisien regresi yang menunjukkan variasi pada variabel terikat sebagai akibat perubahan pada variabel bebas
U_i	= Standar error (variabel gangguan)

Menjawab rumusan masalah kedua dilakukan dengan metode deskriptif kualitatif yaitu pada penelitian ini akan mendeskripsikan mengenai hambatan-hambatan yang dialami oleh penjual tanaman hias selama menekuni usaha tersebut.

3. Hasil dan Pembahasan

3.1. Faktor-Faktor yang Mempengaruhi Tingkat Keberhasilan Usaha Penjualan Tanaman Hias di Denpasar

1. Tingkat Keberhasilan Usaha

Tingkat keberhasilan usaha yakni diukur menggunakan keuntungan usaha penjualan tanaman hias selama satu tahun. Keuntungan merupakan selisih antara total penerimaan dikurangi biaya total. Keuntungan yang diperoleh penjual tanaman hias yaitu sudah dikurangi oleh biaya-biaya seperti biaya sewa lahan, biaya penebuh tanaman, listrik, tenaga kerja, sumur dan alat sumur. Menurut Tulus Tambunan (2002) faktor-faktor yang mempengaruhi keberhasilan usaha dapat diketahui dari dua faktor yaitu faktor internal dan faktor eksternal. Di bawah ini merupakan keuntungan yang diperoleh penjual tanaman hias di Denpasar selama 2018.

Tabel 1

Distribusi Menurut Keuntungan Pedagang Tanaman Hias

Keuntungan Pedagang	Jumlah Responden	
	Satuan (orang)	Persentase (%)
10.000.000 - 50.000.000	9	19,1
50.000.000 - 100.000.000	7	14,9
100.000.000 - 150.000.000	13	27,7
150.000.000 - 200.000.000	7	14,9
200.000.000 - 250.000.000	7	14,9
250.000.000 - 300.000.000	4	8,5
Jumlah	47	100

Sumber: *Data Primer Diolah, 2019*

Berdasarkan Tabel 1 dapat dilihat bahwa mayoritas keuntungan penjualan tanaman hias yaitu berkisar antara Rp100.000.000 sampai Rp150.000.000 yaitu 13 pengusaha tanaman hias atau 27,7 persen. Keuntungan terbesar yaitu berkisar Rp250.000.000 sampai Rp300.000.000 yaitu 4 pengusaha tanaman hias atau 8,5 persen, sedangkan keuntungan paling minimum yaitu berkisar pada Rp10.000.000 sampai Rp50.000.000 yaitu 9 pengusaha tanaman hias atau 19,1 persen. Keuntungan yang beragam tersebut dikarenakan banyaknya variasi tanaman yang mereka jual, adanya pedagang yang menjual jenis tanaman langka, tanaman berbuah yang memiliki harga yang berbeda dibanding tanaman yang lainnya.

2. Analisis Regresi Faktor-Faktor yang Mempengaruhi Tingkat Keberhasilan Usaha

Penelitian ini menggunakan variabel dependent atau variabel terikat yaitu tingkat keberhasilan usaha (Y) yang diukur menggunakan keuntungan penjualan

selama 1 tahun yaitu penjualan pada tahun 2018. variabel bebas yang digunakan pada penelitian ini yaitu modal usaha (X1), tingkat pendidikan (X2), lama usaha (X3), jam kerja (X4), tenaga kerja (X5) dan lokasi (D6). Metode Analisis yang digunakan dalam metode penelitian ini adalah analisis regresi linier berganda. Berikut ini merupakan hasil analisis regresi linier berganda

$$Y = 269246410.545 + 0,900X_1 + 15356938,930X_2 + 19226188,549X_3 + 26980672,685X_4 - 836659,758X_5 + 22934383,485D_6$$

Keterangan :

Y = Tingkat keberhasilan usaha

X₁ = Modal usaha

X₂ = Pendidikan

X₃ = Lama usaha

X₄ = Jam kerja

X₅ = Tenaga kerja

D₆ = Lokasi sebagai variabel Dummy, 0 untuk Jalan Hang Tuah dan 1 untuk Jalan Hayam Wuruk

1. Pengaruh modal usaha (X1) terhadap tingkat keberhasilan usaha (Y) penjualan tanaman hias di Denpasar

Berdasarkan hasil olah data ditemukan bahwa modal usaha (X1) berpengaruh positif dan signifikan terhadap tingkat keberhasilan usaha (Y) penjualan tanaman hias di Denpasar. Koefisien regresi yang dihasilkan dalam penelitian ini pada variabel modal yaitu 0,900 dengan nilai signifikansi yaitu $0,041 < 0,1$. Artinya diasumsikan setiap penambahan modal usaha puluhan ribu rupiah, maka meningkat juga keuntungan pedagang sebanyak 0,900 rupiah per tahun dengan asumsi variabel lain konstan. Modal menurut Dewi (2006) adalah aktiva atau kekayaan perusahaan yang dipergunakan untuk membiayai segala aktivitas produksi dari perusahaan tersebut. Hasil serupa juga dikemukakan oleh Ellyawati dan Sri (2001) dimana penelitiannya mendapatkan hasil bahwa faktor modal usaha berpengaruh positif terhadap tingkat keberhasilan usaha, ini dapat dikatakan bahwa semakin tinggi modal usaha untuk membiayai usaha maka akan meningkatkan keuntungan pada usaha tersebut.

2. Pengaruh tingkat pendidikan (X2) terhadap tingkat keberhasilan usaha (Y) penjualan tanaman hias di Denpasar

Berdasarkan hasil olah data ditemukan bahwa tingkat pendidikan (X2) berpengaruh positif dan signifikan terhadap tingkat keberhasilan usaha (Y) penjualan tanaman hias di Denpasar. Koefisien regresi yang dihasilkan dalam penelitian ini pada variabel tingkat pendidikan yaitu 15.356.938,930 dan nilai signifikan yaitu sebesar $0,00 < 0,1$. Artinya diasumsikan setiap penambahan satu tahun tingkat pendidikan, maka meningkatkan juga keuntungan pedagang sebanyak Rp15.356.938,930 juta rupiah per tahun dengan asumsi variabel lain konstan. Hal ini diperkuat dengan hasil penelitian yang dilakukan oleh Juliana dkk (2018) yaitu faktor tingkat pendidikan berpengaruh terhadap tingkat keberhasilan usaha, dengan kata lain tingkat keberhasilan usaha ditentukan dari tingkat pendidikan seseorang.

3. Pengaruh lama usaha (X3) terhadap tingkat keberhasilan usaha (Y) penjualan tanaman hias di Denpasar

Berdasarkan hasil olah data ditemukan bahwa lama usaha (X3) berpengaruh positif dan signifikan terhadap keberhasilan usaha (Y) penjualan tanaman hias di

Denpasar. Koefisien regresi yang dihasilkan dalam penelitian ini pada variabel lama usaha yaitu 19.226.188,549 dan nilai signifikansi yaitu sebesar $0,00 < 0,1$. Artinya diasumsikan setiap 1 tahun lama usaha, maka meningkat juga keuntungan pedagang sebanyak Rp19.226.188,549 juta rupiah per tahun dengan asumsi variabel lain konstan. Pengalaman merupakan salah satu faktor internal yang mempengaruhi keuntungan, dimana pengalaman dapat mempengaruhi pengamatan seseorang dalam bertindak laku. Dari hasil wawancara mendalam dengan penjual tanaman hias di Denpasar, dalam berjualan dibutuhkan keterampilan dalam berjualan agar minat pembeli ada untuk membeli tanaman hias, pengetahuan mengenai bagaimana cara merawat tanaman hias dengan baik, serta bagaimana menentukan strategi pasar. Melihat perkembangan model tanaman yang setiap tahunnya selalu berganti menurut kesenangan pembeli. Keterampilan berdagang makin bertambah dan semakin banyak pula relasi bisnis maupun pelanggan yang berhasil dijangkau (Asmie, 2008). Hal tersebut sejalan dengan penelitian yang dilakukan oleh Juliana dkk (2018) yang mengatakan faktor lama usaha berpengaruh positif terhadap tingkat keberhasilan usaha. Pengalaman usaha juga berpengaruh untuk membangun relasi baik dari penyuplai tanaman hias ataupun dengan pembeli tanaman hias, sehingga faktor lama usaha berpengaruh terhadap tingkat keberhasilan usaha penjualan tanaman hias di Denpasar.

4. Pengaruh jam kerja (X4) terhadap tingkat keberhasilan usaha (Y) penjualan tanaman hias di Denpasar

Berdasarkan hasil olah data ditemukan bahwa jam kerja (X4) berpengaruh positif dan signifikan terhadap keberhasilan usaha (Y) penjualan tanaman hias di Denpasar. Koefisien regresi yang dihasilkan dalam penelitian ini pada variabel jam kerja yaitu 26.980.672,685 dan nilai signifikansi yaitu sebesar $0,00 < 0,1$. Artinya diasumsikan setiap 1 jam kerja, maka meningkatkan juga keuntungan pedagang sebanyak Rp 26.980.672,685 juta rupiah per tahun dengan asumsi variabel lain konstan. Dalam penelitian ini, jam kerja merupakan lamanya waktu yang digunakan atau dicurahkan untuk berdagang setiap harinya. Ada hubungan antara alokasi jam kerja dengan pendapatan, karena pada dasarnya pendapatan seseorang tergantung dari waktu atau jam kerja yang dicurahkan. Hal ini sejalan dengan hasil wawancara mendalam yang dilakukan dengan penjual tanaman hias. Semakin banyak jam kerja yang dilakukan oleh pedagang dalam melakukan aktivitas perdagangan, semakin besar peluang memperoleh keuntungan yang akan didapatkan oleh pedagang tersebut.

5. Pengaruh tenaga kerja (X5) terhadap tingkat keberhasilan usaha (Y) penjualan tanaman hias di Denpasar

Berdasarkan hasil olah data ditemukan bahwa tenaga kerja (X5) berpengaruh negatif dan tidak signifikan terhadap keberhasilan usaha (Y) penjualan tanaman hias di Denpasar. Koefisien regresi yang dihasilkan dalam penelitian ini pada variabel tenaga kerja yaitu - 836.659,758 dengan nilai signifikansi yaitu sebesar $0,904 > 0,1$. Artinya diasumsikan setiap penambahan 1 orang tenaga kerja, maka menurunkan juga keuntungan pedagang sebanyak Rp 836.659,758 ribu rupiah per tahun dengan asumsi variabel lain konstan. Hal ini diperkuat dengan hasil penelitian yang dilakukan oleh Imron dan Wibowo (2008), yang menyatakan bahwa faktor tenaga kerja tidak berpengaruh terhadap tingkat keberhasilan suatu usaha.

6. Pengaruh lokasi (D6) terhadap tingkat keberhasilan usaha (Y) penjualan tanaman hias di Denpasar

Berdasarkan hasil olah data ditemukan bahwa lokasi (D6) berpengaruh positif dan signifikan terhadap keberhasilan usaha (Y) penjualan tanaman hias di Denpasar. Koefisien regresi yang dihasilkan dalam penelitian ini pada variabel lokasi yaitu 22.934.383,485 dengan signifikansi yaitu $0,055 < 0,1$. Artinya lokasi dengan kode *dummy* 1 yaitu Hayam Wuruk memiliki tingkat keuntungan yang lebih tinggi dibandingkan dengan lokasi Hang Tuah. Menurut Kotler dan Amstrong (2008) Salah satu kunci menuju sukses adalah lokasi, lokasi dimulai dengan memilih komunitas. Lokasi dalam penelitian ini berpengaruh dikarenakan, Jalan Hayam Wuruk sejak dahulu sudah dikenal sebagai sentra penjual tanaman hias. Selain lokasi yang memang sentra penjual tanaman hias, jenis tanaman yang dijual pada lokasi tersebut lebih beragam jenisnya sehingga tanaman yang dicari oleh konsumen selalu ada di Jalan Hayam Wuruk. Akses para konsumen untuk berbelanja pada Jalan Hayam Wuruk lebih memadai, seperti area parkir yang lebih mudah untuk diakses, sehingga konsumen lebih banyak berkunjung ke lokasi di Jalan Hayam Wuruk dibandingkan di Jalan Hang Tuah.

1. Koefisien determinasi

Koefisien determinasi pada intinya mengukur seberapa jauh kemampuan model dalam menerangkan variasi variabel dependen. Nilai koefisien determinasi adalah antara nol dan satu. Pada penelitian ini diketahui bahwa besarnya pengaruh modal usaha, tingkat pendidikan, lama usaha, jam kerja, tenaga kerja dan lokasi terhadap tingkat keberhasilan usaha penjualan tanaman hias di Denpasar yang diukur menggunakan R^2 adalah sebesar 0,850. Hal ini berarti bahwa variabel-variabel independent dalam model mampu menjelaskan variabel dependen sebesar 85%. Sisanya 15% dijelaskan oleh variabel-variabel lain yang tidak dijelaskan dalam penelitian ini seperti misalnya jenis tanaman hias, luas lahan, jenis kelamin dan lain sebagainya.

2. Pengujian secara simultan (Uji F)

Simultan (F-test) Uji F digunakan untuk menguji signifikansi pengaruh variabel bebas yaitu modal usaha, tingkat pendidikan, lama usaha, jam kerja, tenaga kerja dan lokasi terhadap variabel terikat yaitu tingkat keberhasilan usaha penjualan tanaman hias di Denpasar. Pada pengujian hipotesis nilai f-hitung harus dibandingkan dengan f-tabel pada derajat keyakinan tertentu. Berdasarkan hasil analisis diketahui f-hitung yaitu sebesar 37,665. Ketentuan pengujian dengan taraf nyata (α) yaitu sebesar 5% atau tingkat keyakinan 95% dengan derajat bebas $df = 41$ maka F tabel = 2,330. Maka dengan nilai F-hitung lebih besar dibandingkan F-tabel ($37,665 > 2,330$), memiliki arti bahwa modal usaha, tingkat pendidikan, lama usaha, jam kerja, tenaga kerja dan lokasi secara serempak berpengaruh terhadap tingkat keberhasilan usaha penjualan tanaman hias di Denpasar.

3. Pengujian secara parsial (Uji T)

Uji T digunakan untuk melihat signifikansi pengaruh variabel bebas secara parsial terhadap variabel terikat. Untuk melihat seberapa besar pengaruh variabel bebas secara parsial terhadap variabel terikat, dapat diketahui dari besarnya nilai koefisien regresi masing-masing variabel bebas. Pada pengujian hipotesis nilai T-hitung harus dibandingkan dengan T-tabel pada derajat keyakinan tertentu. Hasil uji T pada penelitian ini disajikan pada Tabel 2.

Tabel 2
Hasil Uji T

Model	t	sig
(Constant)	2,161	0,037
Modal	2,116	0,041
Tingkat Pendidikan	4,021	0,000
Lama Usaha	11,375	0,000
Jam Kerja	3,932	0,000
Tenaga Kerja	-0,121	0,904
Lokasi	1,978	0,055

Sumber: *Data Primer Diolah, 2019*

Berdasarkan Tabel 2 diatas, dapat dilihat hasil Uji T yaitu menunjukkan bahwa faktor modal, tingkat pendidikan, lama usaha, jam kerja dan lokasi berpengaruh secara parsial terhadap tingkat keberhasilan usaha. Hal tersebut dapat dilihat dari nilai T-hitung lebih besar dibandingkan T-tabel. Nilai T-tabel yaitu sebesar 1,68385 yang dimana T-hitung lebih besar dibandingkan T-tabel. Faktor tenaga kerja yaitu tidak memiliki pengaruh secara parsial terhadap tingkat keberhasilan usaha, karena nilai T-hitung yang dihasilkan lebih kecil dibandingkan T-tabel ($-0.121 < 1,68385$).

3. Hambatan Penjualan Tanaman Hias

Menjalankan sebuah usaha tidak terlepas dari hambatan-hambatan yang akan dihadapi seperti, hambatan ekonomis, teknis dan sosial. Berdasarkan hasil wawancara dengan penjual tanaman hias ditemukan hambatan penjualan sebagai berikut

1. Hambatan ekonomis

Hambatan ekonomis yang dialami penjual tanaman hias seperti masalah kekurangan modal, berdasarkan hasil wawancara dengan penjual tanaman hias, sebanyak 39 penjual tanaman mengaku mengalami hambatan dalam mencari modal. Penjualan tanaman hias mengatakan kesulitan dalam meminjam modal pada awal membuka usaha penjualan tanaman hias, dikarenakan mereka tidak memiliki sejumlah barang untuk dijadikan sebagai jaminan.

2. Hambatan teknis

Berdasarkan penelitian yang telah dilakukan, hambatan teknis yang dialami penjual tanaman hias yaitu teknis dalam pencatatan hasil penjualan setiap harinya. Para penjual tanaman hias tidak memiliki pembukuan mengenai hasil dagang mereka setiap harinya, sehingga mereka tidak mengetahui jumlah penerimaan yang dihasilkan setiap bulannya.

3. Hambatan sosial

Berdasarkan hasil wawancara dengan penjual tanaman hias, sebanyak 47 penjual tanaman mengaku mengalami hambatan dalam persaingan antar penjual tanaman hias. Banyaknya penjual tanaman hias menjadikan para pedagang harus mampu menentukan strategi dalam mendapatkan konsumen, serta faktor harga yang tidak menentu antara pedagang lainnya, yang terkadang dapat menjatuhkan salah satu pedagang, sehingga membuat penjual tanaman hias tersebut sedikit mendapatkan keuntungan. persaingan juga datang dari penjual-penjual tanaman

online, yang dimana penjual tanaman online dapat menjual produk tanamannya dengan jangkauannya yang lebih luas.

4. Simpulan dan Saran

4.1. Simpulan

Dari hasil pembahasan dapat disimpulkan sebagai berikut.

1. Faktor-faktor yang mempengaruhi tingkat keberhasilan usaha penjualan tanaman hias di Denpasar adalah modal usaha, tingkat pendidikan, lama usaha, jam kerja dan lokasi berpengaruh positif terhadap tingkat keberhasilan usaha penjualan tanaman hias di Denpasar.
2. Hambatan yang dihadapi oleh penjual tanaman hias di Denpasar dibagi menjadi tiga yaitu hambatan ekonomis, teknis dan sosial. Hambatan ekonomis yaitu modal usaha dan kenaikan sewa lahan. Hambatan teknis berupa pencatatan hasil Penerimaan penjual tanaman hias dan hambatan sosial yang dialami penjual adalah persaingan antar pedagang lainnya.

4.2 Saran

Berdasarkan hasil analisis dan simpulan yang telah dipaparkan maka dapat diajukan saran sebagai berikut.

1. Berkaitan dengan modal, penjual tanaman hias mengalokasikan dengan baik, sehingga dapat meningkatkan penjualan dan dengan demikian usaha tersebut dapat berkembang semakin besar diiringi dengan peningkatan modal dalam usaha penjualan tanaman hias di Denpasar.
2. Berkaitan dengan harga, penjual diharapkan dapat menentukan harga pasar agar tidak terjadi penyimpangan harga jual yang akan menyebabkan pedagang mendapatkan untung sedikit atau merugi.
3. Harga sewa lahan yang semakin meningkat diharapkan penjual tanaman hias dapat menurunkan biaya lainnya.
4. Berkaitan dengan hambatan teknis, diharapkan penjual tanaman hias mampu mengubah teknis administrasi mereka sehingga penjual tanaman hias dapat mengetahui hasil penjualan mereka.
5. Penjual tanaman hias diharapkan mampu membaca bagaimana situasi pasar agar tidak kalah dengan penjual online, lebih baiknya penjual tanaman hias harus mampu memanfaatkan teknologi seperti penggunaan *Instagram* maupun *Facebook* untuk memasarkan produknya lebih luas.

5. Ucapan Terima Kasih

Penulis mengucapkan terima kasih kepada berbagai pihak khususnya pedagang tanaman hias di Denpasar yang telah membantu penelitian ini dan juga berbagai pihak yang tidak bisa disebutkan satu persatu.

Daftar Pustaka

- Asmie, Poniwatie. (2008). Analisis Faktor-Faktor yang Mempengaruhi Tingkat Pendapatan Pedagang Pasar Tradisional di Kota Yogyakarta. *Jurnal NeO-Bis*, Volume 2 No. 2
- Badan Pusat Statistika Provinsi Bali. 2018. *Bali Dalam Angka 2018*. BPS: Bali

- Dewi, Herny Urmila. 2006. Pemanfaatan Angkatan Kerja Perempuan dalam Pasar Kerja Dalam : *Kembang Rampai Perempuan Bali*. Editor: Arjani.dkk. Cv. Karya Sastra. Denpasar
- Ellyawati, J., Susilo, Y.Sri. 2001. Analisis Tingkat Keberhasilan Usaha Industri Kecil. *Kinerja*, Vol. 5 No. 1
- Ghozali, Imam. 2009. *Aplikasi Analisis Peningkatan Multivariate Dengan Program SPSS*, Edisi Keempat, Penerbit Universitas Diponegoro
- Imron, Much., Wibowo. Purwo Adi. 2008. Analisis Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Tingkat Keberhasilan Usaha (Studi Pada Warung “Nasi Kucing” Di Kabupaten Jepara). *Jurnal Dinamika Ekonomi & Bisnis* Vol. 5 No.2
- Juliana, Venti., Setiawan. Bidayanti. 2018. Analisis Faktor – faktor Yang Mempengaruhi Tingkat Keberhasilan Usaha Penjualan Buah-Buahan Di Kecamatan Sungaliat Kabupaten Bangka. Jurusan Ekonomi Pertanian dan Agribisnis. Universitas Bangka.
- Kotler, Philip dan Armstrong, Garry. 2008. Prinsip-Prinsip Pemasaran, Jilid 1. Erlangga. Jakarta
- Laraswati, Dewi dan Purnomo, Didik. 2014. Regresi Linier Dalam Penentuan Nilai Guna Langsung Kawasan Sindang Gila Propinsi NTB Dengan Metoda TCM. *Jurnal Khatulistiwa informatika*, Vol. 2 No. 2.
- Tambunan, Tulus. (2009). *UMKM di Indonesia*. Jakarta: Ghalia Indonesia.