



ANALISIS FAKTOR-FAKTOR YANG MEMPENGARUHI KEUNTUNGAN PEDAGANG SOUVENIR DI KECAMATAN UBUD, KABUPATEN GIANYAR, BALI

Anak Agung Karin Rahsyani¹ Anak Agung Bagus Putu Widanta²

Article history:

Submitted: 25 April 2021

Revised: 6 Mei 2021

Accepted: 28 Mei 2021

Keywords:

Capital;

Working Hours;

Product Quality;

Sales;

Kata Kunci:

Modal;

Jam Kerja;

Kualitas Produk;

Penjualan;

Koresponding:

Fakultas Ekonomi dan Bisnis

Universitas Udayana, Bali,

Indonesia

Email:

karinrahsyani@gmail.com

Abstract

The profits obtained by souvenir traders in Ubud District, Gianyar are determined by several factors, some of which are working capital, working hours, product quality, and sales volume. This study aims to analyze the effect of working capital, working hours and product quality on profits with sales volume as an intervening variable for souvenir traders in Ubud District, Gianyar. In this study using primary and secondary data through direct interviews to 89 respondents with the sampling method Proportional Stratified Random Sampling. The data analysis technique is in the form of descriptive analysis technique and path analysis. The results showed that working capital, working hours, product quality, and sales volume had a positive effect on the profits of souvenir traders in Ubud District, Gianyar. The suggestion that can be given in this research is to increase the profit of souvenir traders in Ubud District, Gianyar, it is better to optimize working capital, working hours, product quality and sales volume so that the profits obtained are greater.

Abstrak

Keuntungan yang diperoleh pedagang souvenir di Kecamatan Ubud, Gianyar ditentukan oleh beberapa faktor. Adapun faktor-faktor yang mempengaruhinya adalah modal kerja, curah jam kerja, kualitas produk, dan nilai penjualan. Penelitian ini bertujuan untuk menganalisis pengaruh modal kerja, curah jam kerja dan kualitas produk terhadap keuntungan dengan nilai penjualan sebagai variabel intervening pada pedagang souvenir di Kecamatan Ubud, Gianyar. Dalam penelitian ini menggunakan data primer dan sekunder melalui wawancara secara langsung ke 89 responden dengan metode pengambilan sampel *Proportional Stratified Random Sampling*. Teknik analisis data berupa teknik analisis deskriptif dan analisis jalur. Hasil dari penelitian menunjukkan bahwa modal kerja, curah jam kerja, kualitas produk, dan nilai penjualan berpengaruh positif terhadap keuntungan pedagang souvenir di Kecamatan Ubud, Gianyar. Saran yang dapat diberikan dalam penelitian ini adalah untuk meningkatkan keuntungan pedagang souvenir di Kecamatan Ubud, Gianyar sebaiknya mengoptimalkan modal kerja, curahan jam kerja, kualitas produk dan nilai penjualan agar keuntungan yang diperoleh semakin besar.

PENDAHULUAN

Rini (2016) menjelaskan bahwa untuk mencapai keberhasilan pada suatu daerah, dapat diketahui berdasarkan tingkat pertumbuhan ekonomi daerah tersebut. Makadari itu, daerah selalu menentukan target tingkat pertumbuhan ekonomi yang cenderung tinggi dalam rencana dan tujuan pembangunan daerah. Pertumbuhan ekonomi tinggi dan berkelanjutan adalah kondisi utama dalam kelangsungan pembangunan ekonomi. Para pelaku ekonomi yang terjun dalam industri kerajinan diharapkan dapat meningkatkan daya saing, pangsa pasar, dan dapat menghasilkan produk yang berkualitas sehingga dapat bersaing baik di pasar nasional maupun internasional. Industri kerajinan hampir berkembang di seluruh daerah di Indonesia. Salah satu daerah yang potensial terhadap perkembangan industri kerajinan ini adalah Provinsi Bali (Sasmitha dkk, 2017). Keberadaan perdagangan didalam sektor ekonomi sangat erat kaitannya dengan masyarakat khususnya pada sektor informal, yang harus dikembangkan dengan baik dengan kerja sama antara pemerintah dan masyarakat.

Berdasarkan informasi dari BPS Provinsi Bali, diketahui bahwa jumlah total orang berusaha baik tanpa pekerja tidak tetap maupun dibantu dengan pekerja tidak tetap mengalami peningkatan sebesar kurang lebih 1,2% pada tahun 2019 di Provinsi Bali. Hal ini menunjukkan bahwa masyarakat yang melakukan kegiatan wirausaha di Provinsi Bali cukup banyak, hal ini diindikasikan terjadi karena untuk berwirausaha tidak memerlukan pendidikan yang tinggi, modal yang besar, dan tidak diharuskan untuk mendapatkan izin resmi bagi pendiri suatu usaha seperti usaha perdagangan. Dikutip dari Putri (2016), Usaha Mikro Kecil Menengah (UMKM) merupakan pihak yang memiliki andil cukup besar dalam pergerakan perekonomian nasional. Sektor UMKM disebut juga sebagai ekonomi kerakyatan karena menghasilkan barang-barang yang dibutuhkan untuk kehidupan sehari-hari.

Kabupaten Gianyar merupakan salah satu kabupaten di Bali yang dikenal dengan industri pengolahannya. Menurut Sasmitha (2017), Industri pengolahan adalah suatu kegiatan ekonomi yang mengolah barang dasar menjadi barang jadi/setengah jadi, dan atau meningkatkan nilai jual barang. Sebagian besar masyarakat di Kabupaten Gianya bekerja sebagai pengrajin pada industri yang ada. Kabupaten Gianyar menjadi sentral produksi kerajinan di Provinsi Bali yang khusus untuk wilayah Kecamatan Ubud yang banyak memproduksi kerajinan atau *souvenir* untuk wisatawan yang berkunjung atau barang kerajinan untuk diekspor ke luar negeri. Saat ini Kecamatan Ubud memiliki perusahaan perorangan atau yang tergolong UKM yang paling banyak yaitu sebanyak 570 di bawah jumlah Kecamatan Sukawati (Raharja dkk, 2018).

Produksi adalah proses mengubah input menjadi output untuk meningkatkan nilai barang. Yudha (2019) menyebutkan bahwa nilai produksi adalah jumlah barang atau jasa yang dihasilkan suatu usaha dalam satu periode yang dikalikan dengan harga jual, produk-produk tersebut menggunakan faktor-faktor produksi yang tersedia. Dalam kerangka wirausaha ada 3 hal yang penting, yaitu modal kerja, curahan jam kerja, dan kualitas produk. Menurut Frydenberg (2011), modal adalah bentuk kekayaan yang dapat digunakan langsung maupun tidak langsung dalam proses menambah output, karena modal memiliki pengaruh terhadap pendapatan. Hal ini memiliki arti bahwa ketika terjadi peningkatan modal maka pendapatan perusahaan tersebut akan meningkat. Bekerja dikatakan efisien jika dalam satu satuan waktu atau tenaga atau biaya menghasilkan makin banyak produk. Peningkatan jumlah modal serta tenaga kerja dalam produksi berpengaruh pada penambahan produksi (Szirmai, 2006). Parinduri (2016), menyatakan bahwa ternyata faktor modal kerja memiliki pengaruh terhadap pendapatan usaha yang dijalankan oleh pedagang. Sedangkan menurut Ramstetter & Narjoko (2014), dengan modal yang besar pedagang mampu menghasilkan produksi lebih banyak dan variatif

produksi lebih beragam maka dapat menarik minat konsumen sehingga berpengaruh terhadap nilai penjualan yang diterimanya.

Salah satu faktor penting dalam mengelola suatu usaha adalah menentukan jam kerja. Jam kerja adalah lama waktu kerja dalam sehari. Semakin bertambahnya jam kerja maka semakin tinggi pula kesempatan untuk seseorang meningkatkan pendapatannya. Semakin tinggi waktu yang dicurahkan oleh pedagang untuk melakukan pekerjaan usaha dagang, maka semakin tinggi kemungkinan pedagang untuk meningkatkan pendapatan (Martini, 2012). Kualitas produk adalah suatu bentuk dengan nilai kepuasan yang kompleks. Dengan kualitas produk yang baik maka keinginan dan kebutuhan konsumen terhadap suatu produk akan terpenuhi. Jika mutu produk yang diterima lebih tinggi dari yang diharapkan, maka kualitas produk yang dipersepsikan akan memuaskan. (Pahlawan, 2019).

Nilai penjualan adalah tingkat penjualan yang dihasilkan oleh perusahaan untuk periode tertentu dalam satuan (unit/total/rupiah). Semakin besar nilai penjualan, semakin besar pula pendapatan yang diperoleh. Dengan meningkatnya nilai penjualan maka secara langsung maupun tidak langsung akan mempengaruhi laba yang diperoleh pengusaha (Wulandari, 2016). Faktor utama yang mempengaruhi besar kecilnya keuntungan adalah pendapatan, pendapatan dapat diperoleh dari hasil penjualan barang dagangan serta biaya. Perolehan keuntungan sangat ditentukan oleh besar kecilnya biaya yang digunakan oleh produsen dalam menjalankan kegiatannya. Semakin biaya itu bisa ditekan mestinya akan sangat berpengaruh terhadap peningkatan keuntungan produsen (Wisesa, 2013).

METODE PENELITIAN

Penelitian ini menggunakan pendekatan kuantitatif yang berbentuk asosiatif. Penelitian ini dilakukan untuk mengetahui pengaruh modal kerja, curahan jam kerja, kualitas produk, dan nilai penjualan terhadap keuntungan pedagang souvenir di Kecamatan Ubud, Kabupaten Gianyar, Bali. Lokasi penelitian ini bertempat di Kabupaten Gianyar tepatnya di Kecamatan Ubud, karena merupakan salah satu kabupaten yang menunjukkan bahwa penduduk di Kabupaten Gianyar masih tetap menekuni sektor perdagangan. Jenis data yang dipergunakan dalam penelitian ini adalah data kuantitatif dan kualitatif. Data kuantitatif yaitu data yang diperoleh dalam bentuk angka-angka dan dapat diukur seperti banyaknya pedagang souvenir, curahan jam kerja, modal kerja, nilai penjualan, dan keuntungan dalam sektor perdagangan di Kecamatan Ubud, Kabupaten Gianyar, Bali. Data kualitatif yaitu data yang tidak berupa angka-angka melainkan berupa gambaran atau keterangan berdasarkan wawancara yang diperoleh dari para responden seperti kualitas produk pedagang souvenir di Kecamatan Ubud, Kabupaten Gianyar, Bali. Sumber data yang dapat dipergunakan dalam penelitian ini adalah sumber data primer yang diperoleh melalui penyebaran kuisioner dari responden, dan sekunder yang bersumber dari BPS. Teknik yang digunakan dalam pengambilan sampel adalah *Proportional Stratified Random Sampling*, dengan jumlah sampel sebanyak 89 pedagang. Metode pengumpulan data yang digunakan dalam penelitian ini adalah observasi, wawancara, dan kuisioner. Adapun teknik analisis data yang digunakan adalah analisis jalur.

HASIL DAN PEMBAHASAN

Berdasarkan kelompok jenis kelamin dan umur dapat dijelaskan bahwa jumlah pedagang perempuan lebih banyak yaitu 59 orang, bila dibandingkan jumlah pedagang laki-laki yaitu 30 orang. Pedagang souvenir di Kecamatan Ubud, rata-rata paling banyak berumur 31-40 tahun. Karakteristik

responden berdasarkan pendidikan terakhir menunjukkan bahwa pedagang souvenir di Kecamatan Ubud, Kabupaten Gianyar, Bali. Rata-rata paling banyak tingkat pendidikannya ditemukan pada tamatan SMA. Berdasarkan status pernikahan dapat dijelaskan bahwa rata-rata paling banyak pedagang souvenir di Kecamatan Ubud, Kabupaten Gianyar, Bali berstatus menikah yaitu sebanyak 75 orang, sedangkan 12 orang berstatus lajang/belum menikah, dan sisanya berstatus duda/janda sebanyak 2 orang pedagang souvenir. Pedagang souvenir di Kecamatan Ubud Kabupaten Gianyar, Bali rata-rata paling banyak memiliki curahan jam kerja sekitar 260-279 jam setiap bulannya. Setiap jenis pedagang memiliki curahan jam kerja yang berbeda. Pedagang souvenir di Kecamatan Ubud tidak berjualan di waktu yang sama, dan setiap pedagang memiliki curahan jam kerja yang berbeda serta memiliki jenis tempat berjualan bagi masing-masing pedagang.

Pedagang souvenir di Kecamatan Ubud, Kabupaten Gianyar, Bali memiliki jumlah modal kerja berbeda untuk menjalankan kegiatan usaha dagang mereka. Pedagang souvenir rata-rata paling banyak modal kerja yang dimiliki saat ini sebesar Rp. 5.000.000 – Rp. 24.999.999 atau 83,15 persen sebanyak 74 orang. Modal kerja yang dimaksud dalam penelitian ini dialokasikan untuk pembelian bahan produksi yang digunakan pedagang untuk berjualan dan pengeluaran lainnya. Pedagang souvenir di Kecamatan Ubud, Kabupaten Gianyar, Bali memperoleh jumlah keuntungan yang berbeda di setiap bulannya. Pedagang souvenir rata-rata paling banyak keuntungan yang diperoleh sebesar Rp. 5.000.000 – Rp. 19.999.999 atau dengan persentase 69,66 persen sebanyak 62 orang. Keuntungan dalam hal ini dapat dikatakan sebagai hasil yang diperoleh pedagang souvenir dikurangi dengan biaya-biaya pengeluaran yang lainnya. Pedagang souvenir memiliki kualitas produk dalam berjualan di Kecamatan Ubud, Kabupaten Gianyar, Bali terbilang baik dengan nilai rata-rata sebesar 3,70. Nilai tertinggi terletak pada indikator kesesuaian berupa ketepatan di mana produk atau layanan memenuhi standar yang ditentukan yang diberikan kepada konsumen, hal ini membuktikan bahwa pedagang souvenir di Kecamatan Ubud memiliki kesesuaian produk yang baik untuk konsumennya.

Tabel 1.
Rangkuman Hasil Koefisien Analisis Jalur

Kontribusi antar variabel	Koefisien Jalur (Beta)	Nilai T	Nilai Sig.	Keterangan
Curah Jam Kerja (X1) → Nilai penjualan (Y1)	0.440	6.013	0.000	Positif Signifikan
Modal Kerja (X2) → Nilai penjualan (Y1)	0.346	2.629	0.010	Positif Signifikan
Kualitas Produk (X3) → Nilai penjualan (Y1)	0.357	4.545	0.000	Positif Signifikan
Curah Jam Kerja (X1) → Keuntungan (Y2)	0.375	4.907	0.000	Positif Signifikan
Modal Kerja (X2) → Keuntungan (Y2)	0.303	3.722	0.000	Positif Signifikan
Kualitas Produk (X3) → Keuntungan (Y2)	0.177	2.190	0.031	Positif Signifikan
Nilai penjualan (Y1) → Keuntungan (Y2)	0.160	2.143	0.035	Positif Signifikan

Sumber: Data Diolah, 2021

Hasil uji hipotesis pengaruh masing-masing variabel dalam penelitian pengaruh langsung curahan jam kerja terhadap nilai penjualan. Hasil perhitungan menunjukkan bahwa beta 0,440 dengan nilai t hitung 6,013 dengan taraf signifikansi sebesar 0,000 lebih besar dari nilai probabilitas atau $0,000 > 0,05$ maka curahan jam kerja berpengaruh positif signifikan terhadap nilai penjualan, artinya semakin besar curahan jam kerja yang dicurahkan oleh pedagang maka nilai penjualan yang diperoleh juga semakin meningkat. Pengaruh langsung modal kerja terhadap nilai penjualan. Hasil perhitungan menunjukkan bahwa beta 0,346 dengan nilai t hitung 2,629 dengan taraf signifikansi sebesar 0,010

lebih besar dari nilai probabilitas atau $0,010 > 0,05$ maka modal kerja berpengaruh positif signifikan terhadap nilai penjualan, artinya semakin besar modal kerja yang dikeluarkan oleh pedagang maka nilai penjualan yang diperoleh juga semakin meningkat.

Pengaruh langsung kualitas produk terhadap nilai penjualan. Hasil perhitungan menunjukkan bahwa beta 0,357 dengan nilai t hitung 4,545 dengan taraf signifikansi sebesar 0,000 lebih besar dari nilai probabilitas atau $0,000 > 0,05$ maka kualitas produk berpengaruh positif signifikan terhadap nilai penjualan, artinya semakin baik kualitas produk yang diberikan oleh pedagang kepada konsumen maka nilai penjualan yang diperoleh juga semakin meningkat. Pengaruh langsung curahan jam kerja terhadap keuntungan. Hasil perhitungan menunjukkan bahwa beta 0,375 dengan nilai t hitung 4,907 dengan taraf signifikansi sebesar 0,000 lebih besar dari nilai probabilitas atau $0,000 > 0,05$ maka curahan jam kerja berpengaruh positif signifikan terhadap keuntungan, artinya semakin besar curahan jam kerja yang dicurahkan oleh pedagang maka keuntungan yang diperoleh juga semakin meningkat.

Pengaruh langsung modal kerja terhadap keuntungan. Hasil perhitungan menunjukkan bahwa beta 0,303 dengan nilai t hitung 3,722 dengan taraf signifikansi sebesar 0,000 lebih besar dari nilai probabilitas atau $0,000 > 0,05$ maka modal kerja berpengaruh positif signifikan terhadap keuntungan, artinya semakin besar modal kerja yang dikeluarkan oleh pedagang maka keuntungan yang diperoleh juga semakin meningkat. Pengaruh langsung kualitas produk terhadap keuntungan. Hasil perhitungan menunjukkan bahwa beta 0,177 dengan nilai t hitung 2,190 dengan taraf signifikansi sebesar 0,031 lebih besar dari nilai probabilitas atau $0,031 > 0,05$ maka kualitas produk berpengaruh positif signifikan terhadap keuntungan, artinya semakin baik kualitas produk yang diberikan oleh pedagang kepada konsumen maka keuntungan yang diperoleh juga semakin meningkat. Pengaruh langsung nilai penjualan terhadap keuntungan. Hasil perhitungan menunjukkan bahwa beta 0,160 dengan nilai t hitung 2,143 dengan taraf signifikansi sebesar 0,035 lebih besar dari nilai probabilitas atau $0,035 > 0,05$ maka nilai penjualan berpengaruh positif signifikan terhadap keuntungan, artinya semakin besar nilai penjualan yang diperoleh pedagang saat berjualan, maka keuntungan yang diperoleh pedagang juga semakin meningkat.

Untuk menguji kekuatan pengaruh tidak langsung antara variabel eksogen (X) dan variabel endogen (Y₂) melalui variabel intervening (Y₁) didapatkan hasil sebagai berikut: Pengaruh curahan jam kerja (X₁) terhadap keuntungan (Y₂) melalui nilai penjualan (Y₁) menunjukkan nilai z hitung sebesar 2,090 > z tabel sebesar 1,96, memiliki arti bahwa Nilai penjualan (Y₁) dapat memediasi pengaruh Curahan Jam Kerja (X₁) terhadap Keuntungan (Y₂). Pengaruh modal kerja (X₂) terhadap keuntungan (Y₂) melalui nilai penjualan (Y₁) menunjukkan nilai z hitung sebesar 2,090 > z tabel sebesar 1,96, memiliki arti bahwa Nilai penjualan (Y₁) dapat memediasi pengaruh Modal Kerja (X₂) terhadap Keuntungan (Y₂). Pengaruh Kualitas Produk (X₃) terhadap Keuntungan (Y₂) melalui Nilai penjualan (Y₁) menunjukkan nilai z hitung sebesar 1,987 > z table sebesar 1,96, maka H₀ ditolak dan H₁₀ diterima. Artinya Nilai penjualan (Y₁) dapat memediasi pengaruh Kualitas Produk (X₃) terhadap Keuntungan (Y₂).

Curah jam kerja memiliki pengaruh positif yang signifikan terhadap nilai penjualan. Hasil tersebut menunjukkan bahwa semakin lama curahan jam kerja yang dihabiskan oleh pedagang maka akan semakin besar pula nilai penjualan yang akan diperolehnya. Curahan jam kerja pedagang diukur dari rata-rata jam kerja pedagang dalam satu bulan. Berdasarkan curahan jam kerja yang dihabiskan pedagang, pedagang lebih produktif saat memproduksi produknya. Hal ini akan berdampak pada peningkatan nilai penjualan yang didapat dari para pedagang tersebut. Hasil penelitian ini sesuai dengan penelitian yang dilakukan oleh Kholid (2013) menyatakan bahwa curahan jam kerja dan

variasi barang dagangan berpengaruh signifikan terhadap nilai penjualan pedagang kaki lima di kota Jember.

Modal kerja berpengaruh positif signifikan terhadap nilai penjualan. Hasil ini menunjukkan bahwa semakin banyak modal kerja yang digunakan pedagang, semakin banyak pula nilai penjualan yang diperolehnya. Modal kerja diukur dari besarnya modal yang digunakan pedagang dalam proses produksi produk yang akan dipasarkan kepada para konsumen. Besarnya modal kerja yang digunakan dalam usaha pasti akan mempengaruhi nilai penjualan yang diperoleh pedagang di pasar. Agar produktivitas tinggi dan operasi perdagangan berfungsi dengan baik, diperlukan modal kerja yang cukup. Berdasarkan dari modal kerja yang dipergunakan semakin besar nominal yang digunakan, semakin besar pula persediaan barang yang akan dijual. Oleh karena itu, hal ini juga akan berpengaruh pada peningkatan tingkat nilai penjualan pedagang di pasar. Hasil penelitian ini sesuai dengan penelitian yang dilakukan oleh Winarso (2018) yang menyatakan bahwa modal kerja yang termasuk faktor internal berpengaruh positif dan signifikan terhadap nilai penjualan usaha mikro dan kecil.

Kualitas produk berpengaruh positif signifikan terhadap nilai penjualan. Hasil ini menunjukkan bahwa dengan kualitas produk yang diberikan pedagang kepada konsumen semakin bagus kualitasnya, sehingga nilai penjualan yang diperoleh semakin meningkat. Kualitas produk diukur dengan kinerja, fitur, reliabilitas, kesesuaian, daya tahan, kemudahan servis, estetika, dan persepsi, dari hasil penelitian terdapat nilai tertinggi pada indikator kesesuaian berupa ketepatan di mana produk atau layanan memenuhi standar yang ditentukan yang diberikan kepada konsumen, hal ini membuktikan bahwa pedagang souvenir di Kecamatan Ubud, Kabupaten Gianyar memiliki kesesuaian produk yang baik untuk konsumennya, namun terdapat juga nilai terendah dalam indikator estetika produk. Untuk meningkatkan nilai penjualan salah satu hal yang harus ditingkatkan adalah dari estetika produk. Semakin banyak produk yang dapat terjual, maka semakin besar jumlah keuntungan yang diterima sehingga pendapatan akan meningkat. Untuk memberikan kepuasan konsumen agar selalu terjaga terhadap para pedagang, maka diwajibkan untuk memberikan kualitas produk yang pasti baik, unik serta memiliki nilai produk yang bagus bagi para konsumen. Apabila kualitas produk yang diterima atau dirasakan sudah memenuhi harapan konsumen, maka berdampak pada meningkatnya nilai penjualan pedagang di pasar.

Curah jam kerja berpengaruh positif signifikan terhadap keuntungan para pedagang. Hal ini menunjukkan bahwa semakin banyak curah jam kerja yang dihabiskan pedagang, semakin besar keuntungan mereka. Jam kerja pedagang diukur dari rata-rata jam kerja pedagang dalam satu bulan. Jika seseorang menyelesaikan pekerjaan lebih cepat, itu berarti seseorang dapat melakukan pekerjaan lain atau menyelesaikan tugas lain, dan pada keuntungan biasanya dinyatakan sebagai persentase dari total pembiayaan. Keuntungan dapat dilihat dari perbedaan antara pendapatan yang terkait dengan biaya operasional dan biaya lain sebagai pengeluaran untuk mendapatkan pendapatan tersebut. Jika semakin banyak pedagang mencurahkan jam kerja, hal ini juga akan mempengaruhi tingkat keuntungan pedagang souvenir tersebut, sehingga meningkatkan keuntungan. Hasil penelitian ini sesuai dengan penelitian yang dilakukan oleh Kase (2018) yang menyatakan bahwa curah jam kerja berpengaruh positif signifikan terhadap keuntungan pedagang-pedagang di Pasar Tradisional Kasih Naikoten 1.

Modal kerja berpengaruh positif signifikan terhadap keuntungan. Hasil tersebut menunjukkan bahwa jika modal kerja yang digunakan oleh pedagang semakin meningkat maka berdampak pada keuntungan yang diperoleh akan semakin meningkat juga. Modal kerja diukur dari besarnya modal yang digunakan pedagang dalam proses produksi. Modal kerja biasanya digunakan untuk membiayai semua kegiatan produksi, dan menambah variasi barang untuk menarik konsumen

berkunjung dan membiayai biaya proses produksi lainnya, dan keuntungan biasanya diklasifikasikan sebagai keuntungan ekonomi. Semua keuntungan diperoleh setelah dikurangi biaya total secara menyeluruh. Keuntungan para pelaku usaha kecil terkadang disimpan dan digunakan untuk kegiatan produksi di masa depan. Jika modal kerja yang digunakan semakin besar maka keuntungan yang diperoleh pedagang akan meningkat karena kemampuan mengelola modal kerja dengan baik akan meningkatkan keuntungan dari pendapatan pedagang. Hasil penelitian ini sesuai dengan penelitian yang dilakukan oleh Reski dan Rivandi (2018) yang menyatakan bahwa modal kerja berpengaruh positif dan signifikan terhadap Laba UKM di Kecamatan Batang Kapas.

Kualitas produk berpengaruh positif signifikan terhadap keuntungan. Hasil ini menunjukkan bahwa dengan kualitas produk yang diberikan pedagang kepada konsumen semakin bagus kualitasnya, sehingga keuntungan yang diperoleh semakin meningkat. Kualitas produk adalah suatu kondisi fisik, sifat, dan fungsi produk, baik itu produk barang atau produk layanan jasa, berdasarkan tingkat mutu yang disesuaikan dengan durabilitas, reliabilitas, serta mudahnya penggunaan, kesesuaian, perbaikan serta komponen lainnya yang dibuat untuk memenuhi kepuasan dan juga kebutuhan konsumen.

Agar dapat memenuhi keinginan konsumen maka pedagang harus lebih berupaya lebih keras dalam meningkatkan kualitas produknya dan dapat bersaing dengan produk pedagang lain. Keuntungan atau laba dapat dikatakan suatu yang diperoleh oleh seorang pedagang saat mereka telah melakukan atau menyelesaikan suatu proses produksi. Maka dari itu kualitas produk yang diberikan pedagang semakin bagus dalam memenuhi kebutuhan pasar bagi para konsumen, sehingga dapat berpengaruh terhadap meningkatnya keuntungan yang diterima oleh pedagang tersebut. Hasil penelitian ini sesuai dengan penelitian yang dilakukan oleh Buchori (2016) yang menyatakan bahwa kualitas produk wingko mempengaruhi positif dan signifikan terhadap keuntungan UKM Wingko Babat di Kota Semarang dengan “*Modified Oven*”.

Nilai penjualan memiliki pengaruh positif yang signifikan terhadap keuntungan. Hasil ini menunjukkan bahwa semakin besar nilai penjualan yang diperoleh pedagang saat menjual, semakin banyak pula keuntungan yang diperoleh pedagang. Nilai penjualan diukur dengan jumlah penjualan yang dihasilkan oleh pedagang dalam sebulan, dan belum dikurangi dengan biaya dalam proses produksi dan biaya operasional lainnya. Keuntungan suatu perusahaan bergantung pada hubungan antara biaya produksi dan pendapatan penjualan, dan fokusnya adalah pada bagaimana mengurangi biaya yang sewajarnya untuk memperoleh keuntungan yang diinginkan. Oleh karena itu, semakin banyak nilai penjualan yang diperoleh maka semakin besar pula keuntungan yang diperoleh pedagang, karena nilai penjualan merupakan peningkatan keuntungan yang diperoleh pedagang atas prestasi kerjanya dalam jangka waktu tertentu. Hasil penelitian ini sesuai dengan penelitian yang dilakukan oleh Asriyanti dan Syafruddin (2017) yang menunjukkan bahwa nilai penjualan mempunyai pengaruh yang signifikan terhadap profitabilitas perusahaan pada PT. Prisma Danta Abadi tahun 2014-2016.

Curah waktu kerja berpengaruh positif signifikan terhadap keuntungan yang dihasilkan melalui nilai penjualan. Hasil penelitian ini menunjukkan bahwa semakin besar jam kerja pedagang yang dikururkan maka akan mempengaruhi nilai penjualan yang diperoleh pedagang, dan akan berdampak pada keuntungan yang diperoleh, karena semakin banyak nilai penjualan yang dialirkan dari jam kerja pedagang akan mengarah pada keuntungan yang lebih banyak diperoleh oleh para pedagang. Banyaknya jam kerja yang dihabiskan akan mempengaruhi nilai penjualan dan keuntungan, karena semakin besar waktu kerja yang dihabiskan akan mempengaruhi nilai penjualan dan meningkatkan keuntungan. Peningkatan nilai penjualan berdampak besar pada kelangsungan hidup pedagang, karena penjualan yang dihasilkan akan mempengaruhi keuntungan yang diperoleh pedagang souvenir. Hasil penelitian ini sesuai dengan penelitian yang dilakukan oleh Sofyan (2017),

Analisis Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Keuntungan Pedagang Souvenir di Kecamatan Ubud, Kabupaten Gianyar, Bali,

Anak Agung Karin Rahsyani dan Anak Agung Bagus Putu Widanta

yang menyatakan bahwa curahan jam kerja berpengaruh positif terhadap keuntungan melalui nilai penjualan pengrajin batu bata di Desa Bontobiraeng Selatan Kecamatan Bontonompo, Kabupaten Gowa.

Modal kerja berpengaruh positif signifikan terhadap keuntungan yang dihasilkan melalui nilai penjualan. Hasil penelitian ini menunjukkan bahwa semakin besar modal kerja yang digunakan oleh pedagang maka semakin besar pengaruhnya terhadap nilai penjualan yang diperoleh, oleh karena itu semakin besar dampak peningkatan keuntungan, karena semakin banyak modal kerja yang digunakan maka semakin besar pengaruhnya terhadap variasi produksi untuk menarik lebih banyak konsumen, sehingga akan mempengaruhi nilai penjualan dan keuntungan pedagang.

Dengan modal kerja yang lebih besar maka produk yang ditawarkan pedagang akan lebih lengkap dan terdiversifikasi sehingga menarik konsumen untuk berkunjung, karena modal kerja akan mempengaruhi nilai penjualan dan keuntungan yang artinya ketika modal kerja bertambah, maka nilai penjualan dan keuntungan pedagang meningkat. Hasil penelitian ini sesuai dengan penelitian yang dilakukan oleh Sari (2019), yang menyatakan bahwa modal kerja berpengaruh positif terhadap keuntungan melalui nilai penjualan *home industry* kripik Di Kecamatan Way Sulan Kabupaten Lampung Selatan.

Kualitas produk memiliki pengaruh positif yang signifikan terhadap keuntungan yang dihasilkan melalui nilai penjualan. Hasil ini menunjukkan bahwa kualitas produk yang diberikan pedagang kepada konsumen semakin baik yang berdampak pada pertumbuhan penjualan, sehingga pedagang semakin mendapatkan keuntungan karena kualitas produk yang diberikan pedagang kepada konsumen akan semakin baik. Membuat konsumen merasa nyaman saat berbelanja, dan mempengaruhi pertumbuhan penjualan dan keuntungan yang didapat oleh pedagang souvenir.

Kualitas produk terbaik tentu harus memahami kebutuhan dan harapan para konsumen terhadap suatu produk, sehingga produk yang ditawarkan oleh pedagang itu tepat sasaran serta menjangkau pemasaran yang luas dan berpengaruh terhadap nilai penjualan dan keuntungan yang diterima pedagang semakin meningkat. Hasil penelitian ini sesuai dengan penelitian yang dilakukan oleh Rahmawati (2012), yang menyatakan bahwa kualitas produk berpengaruh positif terhadap keuntungan melalui nilai penjualan perusahaan batik gemilang etnik nusantara di Boyolali.

SIMPULAN DAN SARAN

Berdasarkan hasil pembahasan maka dapat disimpulkan bahwa variabel curahan jam kerja berpengaruh positif signifikan terhadap nilai penjualan yang bermakna bahwa curahan jam kerja yang dikeluarkan pedagang mempengaruhi nilai penjualan yang didapatkan; variabel modal kerja berpengaruh positif signifikan terhadap nilai penjualan yang bermakna bahwa modal kerja yang digunakan oleh para pedagang dapat mempengaruhi nilai penjualan yang didapatkan; variabel kualitas produk berpengaruh positif signifikan terhadap nilai penjualan yang bermakna bahwa kualitas produk yang diberikan oleh pedagang kepada konsumen dapat mempengaruhi nilai penjualan yang didapatkan; variabel curahan jam kerja berpengaruh positif signifikan terhadap keuntungan yang bermakna bahwa curahan jam kerja yang dikeluarkan pedagang mempengaruhi keuntungan yang didapatkan; variabel modal kerja berpengaruh positif signifikan terhadap keuntungan yang bermakna bahwa modal kerja yang dipergunakan pedagang dapat mempengaruhi keuntungan yang diperoleh; variabel kualitas produk berpengaruh positif signifikan terhadap keuntungan yang bermakna bahwa kualitas produk yang diberikan pedagang kepada para konsumen mempengaruhi keuntungan yang diperoleh; dan variabel nilai penjualan berpengaruh positif signifikan terhadap keuntungan yang

bermakna tujuan dilaksanakan aktivitas transaksi antara pedagang dan konsumen ialah untuk memperoleh nilai penjualan dari hasil usaha, besar kecilnya volume yang didapatkan di aktivitas jual beli dipengaruhi oleh besar kecilnya curahan jam kerja yang dikeluarkan, modal kerja yang dipergunakan, dan kualitas produk yang diberikan kepada para konsumen. Maka semakin besar nilai penjualan yang didapatkan, sehingga berpengaruh dengan semakin meningkatnya keuntungan yang diterima pedagang.

Berdasarkan hasil penelitian dan simpulan diatas, maka dapat diajukan saran dalam upaya untuk memprediksi curahan jam kerja dengan lebih efisien, sebaiknya pedagang souvenir di Kecamatan Ubud Kabupaten Gianyar, bisa mengatur jam kerjanya dengan tepat. Sebaiknya modal kerja yang digunakan dalam proses produksi dikelola dengan baik dalam berdagang. Kualitas produk para pedagang souvenir di Kecamatan Ubud Kabupaten Gianyar harus lebih fokus pada pemenuhan kebutuhan dan keinginan konsumen serta mengimbangi standar kualitas produk yang diharapkan konsumen tersebut, karena kualitas produk harus memahami kebutuhan dan inovasi yang konsumennya inginkan. Bagi pedagang yang menginginkan nilai penjualan terbaik sebaiknya meningkatkan curahan jam kerja yang lebih banyak, gunakan modal kerja dengan efektif dan efisien agar dikelola dengan baik dan pedagang memberikan kualitas produk yang bagus kepada konsumen, karena dengan fokus terhadap hal ini akan mempengaruhi nilai penjualan dan keuntungan pedagang souvenir. Keuntungan yang diperoleh dari kegiatan produksi dapat ditingkatkan dengan memperhatikan nilai penjualan, karena keuntungan yang diperoleh akan meningkatkan kesejahteraan dan taraf hidup para pedagang.

REFERENSI

- Asriyanti, E. & Syafruddin. (2017). Pengaruh Harga Jual, Nilai penjualan Dan Biaya Operasional Terhadap Profitabilitas Perusahaan Pada PT. Prisma Danta Abadi. Universitas Riau Kepulauan. *Measurement*, 11(1), 33-50.
- Buchori, L., Anggoro, D. D., & Wardhani, D. H. (2016). Peningkatan Kuantitas dan Kualitas Produk UKM Wingko Babat di Kota Semarang dengan “Modified Oven”. In *Seminar Nasional Teknik Kimia Kejuangan*. 1-21.
- Frydenberg, Stein. (2011). Theory of Capital Tructure-a Review. Trondheim Business School – Norwegian University of Science and Technology; Sor Trodelag University Collage-Trondheim Business School. *Bulletin of Indonesia Economic Studies*, 35(1), 16-17.
- Kase, M. S. (2020). Faktor-Faktor yang Mempengaruhi Pendapatan Pedagang Pada Pasar Tradisional Kasih Naikoten 1 Kota Kupang. *Jurnal Ekonomi Pembangunan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Timor*. 5(3), 68-76.
- Kholid, I. (2013). Pengaruh Jumlah Jam Kerja dan Variasi Barang Dagangan Terhadap Pendapatan Pedagang Kaki Lima di Kota Jember. *Universitas Jember*.
- Martini Dewi, P. (2012). Partisipasi tenaga kerja perempuan dalam meningkatkan pendapatan keluarga. *Jurnal Ekonomi Kuantitatif Terapan*. 5(2), 119-124
- Pahlawan, M. R., Nurlia, N., Laba, A. R., Pakki, E., & Hardiyono, H. (2019). Pengaruh Kualitas Produk dan Kualitas Pelayanan terhadap Peningkatan Kepuasan dan Loyalitas Pelanggan Perusahaan Daerah Air Minum (PDAM) Kota Makassar. *Journal of Applied Business Administration*, 3(2), 228-244
- Parinduri, Rasyad A. (2016). Family Hardship and The Growth of Micro and Small Firms in Indonesia. *Bulletin of Indonesian Economic Studies*. 50(1), 53-73
- Putri, N. M. D. M., Jember, I M. (2016). 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*, 9(2), 142 – 150
- Raharja, Made Agung. Krismawintari, Ni Putu Diah. Dewi, Putu Chrisma. (2018). Revitalisasi Ukm Kerajinan Kayu Berbasis Teknologi Di Desa Petulu Ubud Gianyar. *Bhakti Persada Jurnal Aplikasi IPTEKS*, 4(1), 22-29

- Rahmawati, Latifa. (2012). Pengaruh Penentuan Tingkat Harga Dan Kualitas Produk Terhadap Peningkatan Nilai penjualan Pada Perusahaan Batik Gemilang Etnik Nusantara Di Boyolali. *Doctoral dissertation Universitas Muhammadiyah Surakarta*
- Ramstetter, E. D., & Narjoko, D. (2014). Ownership and Energy Efficiency in Indonesian Manufacturing. *Bulletin of Indonesian Economic Studies*, 50(2), 255-276
- Reski, M. Y., Rivandi, M. (2018). Pengaruh Pinjaman Modal Kerja, Profesionalisme Sumber Daya Manusia Terhadap Laba Usaha Kecil Menengah di Kecamatan Batang Kapas. Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi KBP. Padang. *INA-Rxiv Paper*. 1-10. <https://osf.io/preprints/inarxiv/cs8xw/>
- Rini, A. (2016). Analisis Dampak Pertumbuhan Penduduk terhadap Pertumbuhan Ekonomi di Indonesia. *Doctoral dissertation*, Universitas Andalas.
- Sari Deli Purnama. (2019). Pengaruh Biaya Produksi Dan Harga Jual Terhadap Tingkat Keuntungan Home Industry Kripik Menurut Persepektif Ekonomi Islam. *Doctoral dissertation. Universitas Islam Negeri Raden Intan Lampung*
- Sasmitha, N. P. R., & Ayuningsasi, A. A. K. 2017. Faktor-faktor yang mempengaruhi pendapatan pengrajin pada industri kerajinan bambu di Desa Belega Kabupaten Gianyar. *Jurnal Ekonomi Pembangunan Universitas Udayana*, 6(1), 64-84
- Sofyan. (2017). Analisis Pengaruh Modal, Jam Kerja, Dan Pengalaman Kerja Terhadap Pendapatan Pengrajin Batu Bata Di Desa Bontobiraeng Selatan Kecamatan Bontonompo Kabupaten Gowa. *Doctoral dissertation*. Universitas Islam Negeri Alauddin Makassar
- Szirmai, Adam. (2016). Real Output and Labour Productivity in Indonesian Manufacturing, 1975-90. *Bulletin of Indonesian Economics Studies*. 30(2), 49-90.
- Winarso, W., Nursal, M. F., Prasetyo, E. T. (2018). Analisis Strategi Penetapan Harga Produk Usaha Kecil dan Menengah Terhadap Nilai penjualan. *Fakultas Ekonomi Universitas Bhayangkara Jaya. Jakarta*. 2(1).1-14.
- Wisesa, I Wayan Bayu. Zuhri, Anjuman. Suwena, Kadek Rai. (2014). *Pengaruh Nilai penjualan Mente Dan Biaya Operasional Terhadap Laba Bersih Pada UD. Agung Esha Karangasem Tahun 2013*. Singaraja
- Wulandari, N. L. G. I., Meydianawathi, L. G. (2016). Apakah Pasar Modern Menurunkan Pendapatan Pedagang di Pasar Tradisional? (Analisis Binary Logistik). *Jurnal Ekonomi Kuantitatif Terapan*, 8(1), 89-176
- Yudha, Putu Agus Yoga Indra. Purbadharmaja, Ida Bagus Putu. (2019). *Pengaruh Kontribusi Pariwisata Dan Nilai Produksi UMKM Terhadap Penyerapan Tenaga Kerja Melalui Pertumbuhan Ekonomi*. Denpasar