

**ANALISIS FAKTOR- FAKTOR YANG MEMPENGARUHI TINGKAT
KEBERHASILAN USAHA PENJUALAN BUAH-BUAHAN DI KECAMATAN
SUNGAILIAT KABUPATEN BANGKA**

***ANALYSIS DETERMINANT FACTORS OF SUCCESS RATE OF SALES BUSINESS OF
FRUITS IN SUNGAILIAT SUB-DISTRICT OF BANGKA REGENCY***

Venti Juliana^{1*}, Iwan Setiawan¹, Endang Bidayani²

¹Program Studi Agribisnis, Universitas Bangka Belitung

²Program Studi Budidaya Perairan, Universitas Bangka Belitung

*Penulis korespondensi: ventijuliana12@gmail.com

ABSTRACT

Fruit characteristics that are easily damaged and not durable will be the risk of fruit sales. Merchants must sell their fruits faster before they are rotten or damaged in order to avoid increasing losses and earn income and will affect the success of the fruit sales business. This study aims to determine the factors that give a dominant influence on the success of the business on the sale of fruits in the District Sungailiat Bangka. The research method used is survey method. While the sampling method used in this research is census with sample of fruit sales in Sungailiat Sub-district as much as 54 fruit sales. The analytical method uses binary logistic regression. The results showed that there are two variables that affect the success of the business is the length of business with a significance level of 0.001 and coefficient of 0.532 and education level with a significance level of 0.039 and coefficient of -0.372.

Keyword : Binary logistic regression, Business Success, Sales of Fruits

ABSTRAK

Karakteristik buah yang mudah rusak dan tidak tahan lama akan menjadi resiko para penjualan buah. Pedagang harus lebih cepat menjual buah-buahnya sebelum busuk atau rusak agar menghindari kerugian yang semakin besar dan memperoleh pendapatan serta akan mempengaruhi keberhasilan usaha penjualan buah-buahan tersebut. Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui faktor yang memberikan pengaruh dominan terhadap keberhasilan usaha pada penjualan buah-buahan di Kecamatan Sungailiat Kabupaten Bangka. Metode penelitian yang digunakan adalah metode survei. Sedangkan metode penarikan contoh yang digunakan dalam penelitian ini adalah sensus dengan sampel penjualan buah-buahan di Kecamatan Sungailiat sebanyak 54 penjualan buah. Metode analisis menggunakan regresi binary logistik. Hasil penelitian menunjukkan bahwa terdapat dua variabel yang mempengaruhi keberhasilan usaha yaitu lama usaha dengan tingkat signifikansi sebesar 0,001 dan koefisien sebesar 0,532 dan tingkat pendidikan dengan tingkat signifikansi 0,039 dan koefisien sebesar -0,372.

Kata Kunci: Penjualan buah, Keberhasilan usaha, Regresi binary logistik

PENDAHULUAN

Kecamatan Sungailiat merupakan Kecamatan yang memiliki penduduk terbanyak di Kabupaten Bangka. Berdasarkan data Badan Pusat Statistik Kabupaten Bangka (2017) menunjukkan bahwa jumlah penduduk menurut Kecamatan yaitu Mendo Barat sebanyak 48.092 orang, Merawang sebanyak 29.329 orang, Puding Besar sebanyak 17.996 orang, Sungailiat sebanyak 96.304 orang, Pemali sebanyak 29.770 orang, Bakam sebanyak 18.535 orang, Belinyu sebanyak 50.161 orang, Riau Silip sebanyak 27.548 orang. Disamping itu, kecamatan Sungailiat merupakan Kecamatan yang memiliki penduduk yang paling banyak dan Kecamatan Sungailiat memiliki kepadatan penduduk tertinggi yaitu 657 orang per km² (Badan Pusat Statistik, 2017). Hal itu menunjukkan penduduk yang banyak dan padat akan membuat masyarakat kesulitan untuk menemukan lahan untuk bertanam buah, sehingga para pelaku usaha pedagang buah akan semakin mudah untuk menjual buah-buahan dan peluang usaha penjualan semakin besar karena penduduk yang banyak. Peluang usaha penjualan yang besar akan menambah jumlah usaha perdagangan di Kecamatan Sungailiat.

Perdagangan sebagai sektor strategis berperan dalam mendukung kelancaran penyaluran arus barang dan jasa dan memenuhi kebutuhan pokok rakyat. Data dari Badan Pusat Statistik Kabupaten Bangka (2016) jumlah usaha perdagangan di Kecamatan Sungailiat yaitu 1.512 Unit, dengan perdagangan makanan sebanyak 314 unit dan non-makanan sebanyak 1.198 Unit, dengan jumlah pedagang sebanyak 7.943 Orang. Disamping itu, data perkembangan UMKM di Kabupaten Bangka tahun 2017 sektor Perdagangan Besar dan Eceran menunjukkan bahwa sektor perdagangan dengan jumlah pengusaha terbanyak yaitu Usaha Mikro sebanyak 5.913 orang, sedangkan jumlah pengusaha Usaha Kecil dan Menengah berturut-turut sebanyak 3975 unit dan 9 unit. Dan jumlah tenaga kerja yang terbanyak yaitu pada Usaha Kecil sebanyak 11.934 orang, sedangkan jumlah tenaga kerja Usaha Mikro dan Usaha Menengah berturut-turut yaitu 5.693 orang dan 150 orang. (Dinas Penanaman Modal, Pelayanan terpadu Satu Pintu, Koperasi, Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah Kabupaten Bangka, 2017). Hal itu menunjukkan bahwa perdagangan akan memberikan lapangan pekerjaan dan juga usaha yang banyak di minati oleh pelaku usaha. Suatu usaha diperlukan pencapaian tujuan usaha untuk menuju keberhasilan suatu usaha termasuk usaha penjualan buah-buahan.

Buah-buahan yang dijual oleh para pedagang buah di Kecamatan Sungailiat mayoritas yaitu buah lokal dan buah impor. Sehingga, keberagaman jenis buah akan mempengaruhi minat konsumen untuk memilih jenis buah yang di beli. Buah mempunyai karakteristik yang berbeda dengan produk sereal, yaitu mudah rusak (*perishable*) karena mempunyai kadar air tinggi (70 – 95%), tekstur lembut, dan daya simpannya hanya beberapa hari, sementara sereal mempunyai kadar air rendah (10% – 20%) dan bertekstur keras sehingga secara alami mempunyai daya simpan sampai beberapa tahun (Litbang Pertanian, 2010). Karakteristik buah yang mudah busuk menjadi resiko yang sangat besar bagi pedagang buah. Pedagang harus lebih cepat menjual buah-buahnya sebelum busuk atau rusak agar menghindari kerugian yang semakin besar dan memperoleh pendapatan serta akan mempengaruhi keberhasilan usaha penjualan buah-buahan tersebut.

Dalam mencapai tujuan usaha menuju keberhasilan, salah satu faktor yang mendorong keberhasilan usaha adalah pengusaha yang mengetahui informasi tentang manajemen permodalan dan keuangan. Dalam mengembangkan sebuah usaha, itu tergantung dari pengusaha itu sendiri bagaimana ketika pengusaha tersebut dapat memaksimalkan keterampilan, memajemen usaha, melihat lokasi untuk mengembangkan usaha, melihat peluang yang ada, dan kesempatan bisnis dengan tepat dan akurat, serta mampu mengelola sumber daya dan dana permodalan dengan baik dan efektif melalui berbagai keputusan yang tepat dalam memberi

pengaruh bagi pendapatan keuntungan atau laba agar suatu usaha tersebut dapat berkembang dengan baik (Machfoedz, 2005). Pengusaha sebagai individu yang dituntut untuk memiliki kemajuan kerja yang keras dan didorong motivasi tinggi untuk mencapai keberhasilan usahanya.

Faktor-faktor yang menentukan keberhasilan usaha akan memberikan peluang terhadap pelaku usaha untuk mengembangkan usahanya untuk menjadi lebih baik. Sebab, berkembangnya suatu usaha akan menambah pendapatan pelaku usaha dan kesejahteraan pelaku usaha. Peluang-peluang yang bisa dikembangkan akan memberikan lapangan pekerjaan dan memperluas jaringan usaha. Oleh karena itu, penelitian ini dilakukan untuk melihat peluang faktor-faktor keberhasilan usaha penjualan buah-buahan..

METODE PENELITIAN

Survey dilakukan di Kecamatan Sungailiat berdasarkan pertimbangan bahwa Kecamatan Sungailiat merupakan kecamatan yang paling banyak penduduk sehingga banyak usaha penjualan buah-buahan yang didirikan di Kecamatan Sungailiat. Sampel pedagang dipilih dengan menggunakan teknik sampling jenuh (sensus) dengan kriteria penjualan buah-buahan bersifat temporer (terus-menerus) dan memiliki kios/toko. Banyaknya sampel yang diambil yaitu 54 responden.

Data primer diperoleh dari hasil wawancara dan pengisian kuisioner yang diperoleh dari pedagang buah-buahan, sedangkan data sekunder untuk memberikan gambaran di lapangan atau merupakan data primer yang telah diolah lebih lanjut dan disajikan dengan baik oleh pihak pengumpul data primer atau oleh pihak lain misalnya dalam bentuk tabel-tabel atau diagram-diagram. Faktor-faktor apa saja yang mempengaruhi keberhasilan usaha penjualan buah-buahan dianalisis menggunakan analisis regresi binary logistik dengan persamaan (Gundono, 2011) sebagai berikut :

$$\text{logit} = \ln \frac{\pi_j}{1-\pi_j} = \beta_0 + \beta_1X_1 + \beta_2X_2 + \beta_3X_3 + \dots + \beta_nX_n + e$$

Untuk memudahkan membaca hasil penelitian disesuaikan menjadi :

$$Y = \beta_0 + \beta_1X_1 + \beta_2X_2 + \beta_3X_3 + \beta_4X_4 + \beta_5X_5 + e$$

Keterangan :

Y = Keberhasilan Usaha

1 = berhasil

0 = belum berhasil

X1 = Modal Usaha (Rp)

X2 = Lokasi Usaha

1 = strategis

0 = tidak strategis

X3 = Tingkat Pendidikan (tahun)

X4 = Lama Usaha (tahun)

X5 = Jam Kerja (Jam)

Dari model tersebut akan dilakukan beberapa pengujian model fit, yaitu menilai keseluruhan fit model terhadap data dengan cara :

- a. Analisis Kelayakan model regresi (*Hosmer and Lemeshow chi square* (x^2))

Uji *Hosmer and Lemeshow* adalah untuk melihat apakah data empirik cocok atau tidak dengan model dengan kata lain diharapkan tidak ada perbedaan antara data empiris dengan model. Hipotesis untuk menilai model fit adalah:

H0 : Tidak ada perbedaan antara model dengan data yang diamati

H1 : Ada perbedaan anatara model dengan data yang diamati

Apabila nilai *Hosmer and Lemeshow* signifikan atau lebih kecil dari 0,05, maka hipotesis 0 ditolak dan model dikatakan tidak fit. Sebaliknya jika *Hosmer and Lemeshow* signifikan lebih besar dari 0,05 maka hipotesis 0 diterima dan model dikatakan fit (Ghozali, 2013)

b. Menilai keseluruhan model (*Likelihood Ratio Text*)

Menurut Nurmeli (2017) mengatakan uji *Likelihood Ratio Text* merupakan uji yang digunakan untuk melihat keseluruhan hubungan antar variabel independen dan kategori variabel dependen berdasarkan nilai kemungkinan (*Likelihood value*) atau untuk mengetahui pengaruh variabel bebas terhadap variabel tidak bebas secara bersama-sama (*overall*).

Hipotesisnya adalah sebagai berikut :

H0 : Variabel – variabel independen secara bersama-sama tidak mempengaruhi variabel dependen.

H1 : Variabel - variabel independen secara bersama-sama mempengaruhi variabel dependen.

Dasar pengambilan keputusan :

Jika probabilitas > 0,05 maka H0 diterima

Jika probabilitas < 0,05 maka H0 ditolak

c. Menguji koefisien regresi (Uji Wald atau uji W)

Model logit menggunakan *wald statistic* untuk mengukur tingkat signifikansi dari tiap parameter. Interpretasi *wald statistic* mirip dengan uji t statistik yang digunakan untuk menguji signifikansi konstanta dan setiap variabel independent dalam regresi linier (Sugiyono, 2016). Menurut Julaiha (2017) mengatakan bahwa parameter dengan tingkat signifikansi yang negatif, menurunkan probabilitas terpilihnya pilihan terhadap kategori referensi. Sedangkan, parameter dengan tingkat signifikansi yang positif, menaikkan probabilitas terpilihnya pilihan terhadap kategori referensi.

Hipotesisnya adalah sebagai berikut :

H0 : $\beta_j = 0$ (koefisien regresi tidak signifikan)

H1 : $\beta_j \neq 0$ (koefisien regresi signifikan)

Pengambilan keputusan (berdasarkan probabilitas):

Jika probabilitas > 0,05 maka H0 diterima

Jika probabilitas < 0,05 maka H0 ditolak

HASIL DAN PEMBAHASAN

A. Kondisi Penjualan Buah-buahan di Kecamatan Sungailiat

1. Alasan Pedagang melakukan usaha penjualan buah-buahan

Penjualan buah-buahan merupakan salah satu perdagangan yang ada di Kecamatan Sungailiat sebagai sumber pendapatan rumah tangga. Kegiatan penjualan buah di Kecamatan Sungailiat mayoritasnya di kerjakan para laki-laki yang menjadi kepala keluarga. Hal ini dikarenakan kegiatan penjualan memerlukan fisik yang kuat dan memakan waktu yang sangat lama. Sebab, menurut wawancara penjualan buah tersebut menjadi sumber penghasilan rumah tangga.

Penjualan buah di Kecamatan Sungailiat memiliki alasan yang berbeda dalam memulai usahanya. Dari 54 pedagang alasan yang diberikan pedagang dalam melakukan penjualan buah yaitu 9,3 persen pedagang berasal dari usaha yang di teruskan kepada anak mereka atau bisa dikatakan warisan, 55,5 persen pedagang di mulai dengan usaha yang baru dirintis atau baru didirikan oleh penguasaha itu sendiri. Dan 35,2 persen pedagang dengan alasan sudah sempitnya lapangan pekerjaan sehingga membuat mereka membuka usaha sendiri dan sudah adanya larangan penambangan timah sehingga harus beralih pekerjaan.

2. Lokasi Usaha Penjualan Buah di Kecamatan Sungailiat

Lokasi penjualan buah-buahan di Kecamatan Sungailiat menyebar di seluruh Kelurahan/ Desa yang ada di Kecamatan Sungailiat, seperti di Desa Parit Padang, pasar Kite Sungailiat, pasar Kenanga, pasar N Press, Aik Anyut, Aik Kantung, dan di pinggir jalan raya. Sebaran jumlah penjualan buah-buahan berdasarkan lokasi kelurahan di Kecamatan Sungailiat tersaji pada Tabel 1.

Tabel 1. Sebaran Jumlah Penjualan Buah-buahan Berdasarkan Lokasi Kelurahan di Kecamatan Sungailiat

No	Kelurahan	Jumlah (jiwa)	Persentase (%)
1.	Sri Menanti	3	5,6
2.	Sungailiat	28	51,9
3.	Sinar Baru	2	3,7
4.	Jelitik	2	3,7
5.	Kenanga	7	13,0
6.	Kuday	8	14,8
7.	Parit Padang	4	7,4
	Jumlah	54	100,0

Sumber : Olahan Data Primer, 2018

Berdasarkan Tabel 1, menunjukkan bahwa jumlah pedagang terbanyak yaitu pada kelurahan Sungailiat sebesar 51,9 persen. Hal tersebut disebabkan Kelurahan Sungailiat merupakan tempat pusat keramaian seperti pasar, rumah sakit, dan layanan publiknya. Menurut wawancara, mayoritas lokasi yang dipilih merupakan lokasi yang strategis dan dekat dengan akses lalu lintas serta dekat dengan layanan umum/publik seperti pasar, rumah sakit dan puskesmas. Ada pula yang mengatakan tempat jualan mereka milik sendiri sehingga tidak perlu mengeluarkan biaya sewa walaupun lokasi mereka bisa dikatakan belum strategis. Pada saat hari-hari besar, seperti imlek, sembahyang cina, dan hari besar lainnya, penjualan buah-buahan sangat tinggi atau laku di bandingkan hari-hari biasa. Sehingga, volume atau kapasitas buah lebih banyak di jual dibandingkan hari biasanya.

3. Cara Mengatasi Resiko Busuk terhadap Penjualan Buah

Buah-buahan yang dijual oleh para pedagang buah di Kecamatan Sungailiat yaitu buah lokal dan buah impor. Sehingga, keberagaman jenis buah akan mempengaruhi minat konsumen untuk memilih jenis buah yang di beli. Buah mempunyai karakteristik yang berbeda dengan produk sereal, yaitu mudah rusak (*perishable*) karena mempunyai kadar air tinggi (70 – 95%), tekstur lembut, dan daya simpannya hanya beberapa hari, sementara sereal mempunyai kadar air rendah (10% – 20%) dan bertekstur keras sehingga secara alami mempunyai daya simpan sampai beberapa tahun (Litbang Pertanian, 2010).

Karakteristik buah yang mudah busuk menjadi resiko yang sangat besar bagi pedagang buah. Pedagang harus lebih cepat menjual buah-buahnya sebelum busuk atau rusak agar menghindari kerugian yang semakin besar dan memperoleh pendapatan. Menurut wawancara,

cara para pedagang mengatasi resiko busuk dan kerugian, yaitu para pedagang mengecek langsung buah-buahan yang diambil dan jika terdapat yang busuk langsung dikembalikan kepada distributor, para pedagang juga menjual buah dengan harga yang lebih tinggi jika buah tersebut pematangannya lebih cepat untuk menutupi kerugian buah yang akan busuk seperti pepaya dan pisang dan juga jika buah yang di jual hampir busuk dan masih bisa dikonsumsi, buah tersebut dikonsumsi sendiri dan diolah seperti dibuat jus buah dan kue. Akan tetapi, jika buahnya sudah busuk, buah tersebut di buang.

4. Tenaga Kerja dan Jam Kerja Penjualan Buah-buahan

Usaha penjualan buah di Kecamatan Sungailiat mayoritasnya menggunakan tenaga kerja dalam keluarga seperti adik, istri, maupun anak. Menurut wawancara, alasan pedagang tidak memperkerjakan tenaga kerja luar keluarga karena pendapatan yang diterima tidak menentu setiap harinya dan juga pekerjaan yang dilakukan juga tidak terlalu berat hanya menjaga toko sehingga mayoritas pedagang buah tidak memperkerjakan tenaga kerja luar keluarga. Tetapi, ada beberapa pedagang buah yang toko buahnya sudah terbilang besar yang memperkerjakan tenaga kerja luar keluarga untuk membantu pemilik toko. Dari 54 pedagang buah yang mempekerjakan tenaga kerja luar keluarga sebanyak 7 usaha penjualan buah-buahan.

Jam kerja per harinya para pedagang buah di Kecamatan Sungailiat mayoritasnya 10 – 14 jam per harinya yang dimulai dari jam 07.00 sampai 21.00. Dan mayoritasnya jualan buah tersebut di buka setiap hari jadi tidak ada hari libur. Tempat usaha para pedagang mayoritas milik sendiri dan juga usaha yang menjadi sumber kebutuhan keluarga. Dan juga waktu jaga toko yang bergiliran dengan anggota keluarga yang lain sehingga bisa membuka toko lebih lama.

5. Jumlah Ragam Buah Penjualan Buah-buahan

Setiap penjualan buah-buahan di Kecamatan Sungailiat memiliki buah yang beragam tergantung modal yang dimiliki para pedagang dan minat yang di beli para pelanggan. Jumlah ragam buah yang dijual sebanyak 4 sampai 20 ragam buah yang dijual. Sebaran jumlah ragam buah usaha penjualan buah-buahan di Kecamatan Sungailiat Kabupaten Bangka tersaji pada Tabel 2.

Tabel 2. Sebaran Jumlah Ragam Buah Usaha Penjualan Buah-buahan di Kecamatan Sungailiat Kabupaten Bangka

No	Jumlah Komoditas (buah)	Jumlah (usaha/toko)	Persentase (%)
1.	3 – 8	34	63,0
2.	9 – 14	13	24,0
3.	15 – 20	7	13,0
Jumlah		54	100,0
Rata-rata		8,4	

Sumber : Olahan Data Primer, 2018

Berdasarkan Tabel 2, tersaji bahwa jumlah ragam buah yang dijual pada usaha penjualan buah yaitu antara 3 – 8 komoditas dengan persentase sebesar 63,0 persen. Rata-rata buah yang di jual sebanyak 8 ragam buah. Ragam buah yang dijual pada usaha penjualan buah yaitu jeruk, semangka, melon, apel, pepaya, pisang, anggur, dan pir. Menurut wawancara, jumlah komoditas yang dijual tidak menentu, pada saat musim buah jenis komoditas yang dijual banyak begitupula sebaliknya dan juga komoditas yang terjual tidak selalu ada karena mengikuti musim buah kecuali buah-buahan yang selalu ada sepanjang musim seperti jeruk, semangka, pisang, pepaya dan lain-lain.

B. Analisis Statistik Keberhasilan Usaha

1. Analisis Kelayakan Model Regresi (*Hosmer and Lemeshow chi square (x2)*)

Analisis kelayakan model atau model *goodness of fit* dilakukan dengan menggunakan prinsip *Hosmer and Lemeshow (H-L test)*. Jika nilai uji H-L sama atau kurang dari 5 persen (< 0,05) berarti ada perbedaan yang signifikan antara model dengan nilai observasinya, dimana kelayakan model tidak baik karena model dianggap tidak bisa memprediksi nilai observasinya. Jika nilai statistik *Hosmer and Lemeshow’s Goodness of fit* lebih besar dari 5 persen (> 0,05) berarti model mampu untuk memprediksi nilai observasinya dengan kepercayaan 95 persen Uji Hosmer and Lemeshow tersaji pada Tabel 3.

Dengan hipotesis sebagai berikut.

H0 : Tidak ada perbedaan antara model dengan data yang diamati

H1 : Ada perbedaan anatara model dengan data yang diamati

Tabel 3. Uji Hosmer and Lemeshow

Step	Chi-square	df	Sig.
1	8,701	8	,368

Sumber : Olahan Data Primer, 2018

Apabila nilai *Hosmer and Lemeshow’s Goodness of fit* lebih kecil dari 5 persen (< 0,05), maka hipotesis nol ditolak dan model dikatakan tidak fit. Apabila nilai *Hosmer and Lemeshow’s Goodness of fit* lebih besar dari 5 persen (> 0,05), maka hipotesis 0 diterima dan model dikatakan fit (Ghozali, 2013).

Berdasarkan Tabel 3, terlihat bahwa nilai signifikansi berdasarkan uji *Hosmer and Lemeshow’s Goodness of fit* adalah 0,368 lebih dari 0,05, maka model regresi logistik yang disusun layak digunakan atau dipakai untuk analisis selanjutnya dan H0 diterima.

2. Menilai Keseluruhan Model (*Likelihood Ratio Text atau Uji G*)

Uji G atau likelihood digunakan untuk menguji model secara keseluruhan atau secara bersama-sama. Jika nilai signifikansi < 5 persen maka model yang disusun mempunyai hubungan yang signifikan antara variabel bebas dengan variabel yang tidak bebasnya atau bahwa faktor modal, lama usaha, jam kerja, pendidikan dan lokasi usaha berpengaruh terhadap keberhasilan usaha. Omnibus Test of Model Coefficient hasil Uji G tersaji pada Tabel 4.

Tabel 4. Omnibus Test of Model Coefficient

Step 1		Chi-square	df	Sig.
	Step	33,026	5	,000
	Block	33,026	5	,000
	Model	33,026	5	,000

Sumber: Olahan Data Primer, 2018

Berdasarkan Tabel 4, menunjukkan bahwa untuk model keberhasilan usaha mempunyai peluang chi-square 33.026 dengan tingkat signifikansi 0,000 atau kurang dari 5 persen (< 0,05) yang berarti H0 di tolak. Ini menunjukkan bahwa model yang disusun mempunyai hubungan yang signifikan antara variabel bebas dengan variabel terikat atau bahwa faktor modal usaha, lokasi usaha, pendidikan, lama usaha dan jam kerja berpengaruh terhadap keberhasilan usaha. Hal ini juga didukung oleh persentase ketepatan model yang lebih dari 50 persen. Persentase Ketepatan Model tersaji pada Tabel 5.

Tabel 5. Persentase Ketepatan Model

Observasi		Prediksi		Persentase
		keberhasilan		
		belum berhasil	berhasil	
keberhasilan	belum berhasil	19	6	76,0
	berhasil	4	25	86,2
Persentase Keseluruhan				81,5

Sumber : Olahan Data Primer, 2018

Berdasarkan Tabel 5, terlihat bahwa *overall Percentage* atau Persentase ketepatan model sebesar 81,5 persen. Artinya dari 54 observasi, ada 44 observasi yang tepat pengklasifikasiannya oleh model regresi logistik.

3. Menguji Koefisien Regresi (*Uji Wald atau Uji W*)

Uji W digunakan untuk menguji model secara individual, Jika nilai signifikan pada variabel bebas kurang dari 5 persen maka variabel tersebut berpengaruh nyata dan dengan hipotesis sebagai berikut :

H0 : $\beta_i = 0$ (variabel keberhasilan usaha ke i tidak mempunyai pengaruh secara signifikan terhadap variabel modal usaha, lokasi usaha, pendidikan, lama usaha dan jam kerja)

H1 : $\beta_i \neq 0$ (variabel keberhasilan usaha ke i mempunyai pengaruh secara signifikan terhadap variabel modal usaha, lokasi usaha, pendidikan, lama usaha dan jam kerja). Variabel Bebas yang Signifikan tersaji pada Tabel 6.

Tabel 6. Variabel Bebas yang Signifikan

	B	S.E.	Wald	df	Sig.	Exp(B)
modal	,000	,000	,046	1	,831	1,000
lokasi	-1,498	,944	2,518	1	,113	,224
pendidikan	-,402	,194	4,320	1	,038*	,669
lama_usaha	,530	,200	7,029	1	,008*	1,698
jam_kerja	,248	,165	2,276	1	,131	1,282
Constant	,663	2,997	,049	1	,825	1,941

Ket: * = Variabel yang mempengaruhi

Sumber : Olahan Data Primer, 2018

Berdasarkan Tabel 6, dapat dilihat bahwa H0 diterima, variabel bebas (X) atau faktor-faktor yang berpengaruh terhadap keberhasilan usaha di Kecamatan Suungailiat pada tingkat 5 persen (0,05) atau dengan tingkat kepercayaan 95 persen adalah lama usaha dan tingkat pendidikan. Dari hasil uji statistik didapat nilai signifikansi untuk variabel lama usaha yaitu sebesar 0,008 dan variabel tingkat pendidikan yaitu sebesar 0,038 Sedangkan lokasi usaha, jam kerja, dan modal usaha tidak mempengaruhi keberhasilan usaha sebab tingkat signifikansi > 0,05. Metode dalam pengujian ini menggunakan metode enter maka pengujian ini dilakukan lagi dengan memasukan variabel yang berpengaruh, yaitu Lama Usaha. Pada hasil output SPSS menunjukkan tidak terjadi perubahan yang terlalu jauh dalam pengujian kedua dari pengujian pertama, yaitu model masih layak atau fit (nilai signifikansi lebih dari 5 persen (> 0,05), mempunyai hubungan yang signifikan antara variabel bebas dengan variabel terikat (nilai signifikansi kurang dari 5 persen (< 0,05), dan ketepatan model sebesar 81,5 persen. Kemudian, variabel lama usaha masih berpengaruh terhadap keberhasilan usaha dengan nilai signifikansi sebesar 0,001 kurang dari 0,05. Variabel Bebas yang Signifikan (Lama Usaha) tersaji pada Tabel 7.

Tabel 7. Variabel Bebas yang Signifikan (Lama Usaha)

	B	S.E.	Wald	df	Sig.	Exp(B)
pendidikan	-,372	,180	4,270	1	,039	,689
lama_usaha	,532	,160	11,058	1	,001	1,703
Constant	2,225	1,871	1,414	1	,234	9,251

Sumber : Olahan Data Primer, 2018

Pada Tabel 7, untuk penafsiran dan prediksi atas dasar persamaan Regresi Binary pada kolom B pada bagian *variable in the equation* dari hasil uji statistik dapat dibuat suatu persamaan regresi penduga, yaitu:

$$Y = 2,225 - 0,372 X_3 + 0,495 X_4$$

C. Faktor-faktor yang mempengaruhi keberhasilan usaha

1. Lama Usaha (X4)

Pada Tabel 7, terlihat bahwa lama usaha (X4) merupakan variabel yang berpengaruh nyata terhadap keberhasilan usaha, yaitu nilai signifikansi sebesar 0,001 ($< 0,05$). Nilai koefisien regresi untuk lama usaha (X4) adalah sebesar 0,495. Dengan melihat koefisien regresi tersebut, maka jika usaha semakin lama atau meningkat 1 tahun maka secara rata-rata nilainya akan naik sebesar 0,495 atau 49,5 persen. Hal ini menunjukkan adanya hubungan yang positif antara lama usaha dengan keberhasilan usaha. Artinya jika usaha penjualan buah tersebut semakin lama maka peluang suatu usaha menjadi berhasil semakin besar. Hal ini sesuai dengan hasil wawancara bahwa usaha yang lama membuat para pedagang memiliki pengalaman berdagang yang lebih lama dan sudah memiliki pelanggan yang tetap untuk membeli buah-buahan. Menurut Wijayanti dalam Damayanti (2011), mengatakan bahwa pengusaha yang lebih lama dalam melakukan usahanya akan memiliki strategi yang lebih matang dan tepat dalam mengelola, memproduksi dan memasarkan produknya. Karena pengusaha yang memiliki jam terbang tinggi di dalam usahanya akan memiliki pengalaman, pengetahuan serta mampu mengambil keputusan dalam setiap kondisi dan keadaan. Selain itu, pengusaha dengan pengalaman dan lama usaha yang lebih banyak, secara tidak langsung akan mendapatkan jaringan atau koneksi yang luas yang berguna dalam memasarkan produknya.

Nilai Odds Ratio untuk variabel lama usaha adalah 1,604. Nilai tersebut menunjukkan bahwa usaha yang mempunyai lama usaha yang tinggi akan memiliki probabilitas atau peluang yang lebih besar untuk usaha tersebut berhasil, yakni sebesar 1,604 kali dibandingkan belum lama usaha.

2. Tingkat Pendidikan (X3)

Berdasarkan Tabel 7, terlihat bahwa tingkat pendidikan usaha merupakan variabel yang berpengaruh nyata terhadap keberhasilan usaha, yaitu nilai signifikansi sebesar 0,039 ($< 0,05$). Nilai koefisien regresi untuk pendidikan adalah sebesar $- 0,372$. Dengan melihat koefisien regresi tersebut, maka jika pendidikan meningkat 1 tahun maka secara rata-rata nilainya akan turun sebesar 0,372 atau 37,2 persen. Hal tersebut menunjukkan adanya hubungan yang negatif antara tingkat pendidikan dengan tingkat keberhasilan usaha.

Hal ini disebabkan karena pendidikan para pedagang memiliki tingkat pendidikan yang berbeda baik itu SD, SMP, SMA atau D3/S1, namun rata-rata pendapatan yang diterima tidak terlalu berbeda. Hal ini sesuai dengan penelitian Riyanti (2003) bahwa variabel tingkat pendidikan memiliki pengaruh yang bermakna pada keberhasilan usaha, tetapi variabel tingkat pendidikan bukan merupakan variabel yang baik dalam menentukan keberhasilan usaha. Tidak terkaitnya pendidikan dengan tingkat keberhasilan usaha kemungkinan disebabkan tidak adanya

keterkaitan ilmu yang diperoleh di bangku sekolah dengan pengetahuan yang diperlukan dalam mengelola usaha. Akan tetapi menurut Imron dan Wibowo (2008) mengatakan bahwa pendidikan tidak mempengaruhi tingkat keberhasilan usaha yang dicapai, mereka yang memiliki pendidikan rendah mampu mencapai tingkat keberhasilan yang tinggi. Atau dengan kata lain, tingkat keberhasilan usaha seseorang pada bidang usaha kecil tidak ditentukan dari tingkat pendidikannya.

Nilai Odds Ratio untuk variabel tingkat pendidikan adalah 0,689. Nilai tersebut menunjukkan bahwa tingkat pendidikan yang tinggi akan memiliki probabilitas atau peluang yang lebih kecil untuk usaha tersebut berhasil, yakni sebesar 0,689 kali dibandingkan tingkat pendidikan yang rendah.

Sedangkan faktor-faktor yang tidak berpengaruh terhadap keberhasilan usaha dapat di analisis sebagai berikut :

1. Modal Usaha

Berdasarkan Tabel 6, terlihat bahwa modal usaha merupakan variabel yang tidak berpengaruh terhadap keberhasilan usaha, yaitu nilai signifikansi sebesar 0,831 ($> 0,05$). Nilai koefisien regresi untuk modal usaha adalah sebesar 0,000. Hal ini disebabkan karena modal usaha pada para pedagang buah sangat bervariasi tergantung harga jenis buah yang di jual jadi walaupun modal usaha yang digunakan besar atau kecil tidak akan berpengaruh terhadap keberhasilan usaha. Dan juga disebabkan karena produk yang dijual yaitu buah-buahan yang memiliki karakteristik mudah busuk sehingga akan memiliki resiko yang lebih besar jika modal yang di keluarkan juga besar.

Berdasarkan hasil wawancara yaitu beberapa usaha penjualan buah-buahan sengaja tidak menambah penjualan lebih banyak walaupun usahanya selalu lancar dengan alasan untuk meminimalisir kerugian yang terjadi, agar buah yang terjual lebih cepat habis dan lebih baik menambah buah 2 – 3 hari sekali dengan volume buah yang biasa. Hal ini juga sesuai dengan penelitian Kristiningsih dan Trimarjono (2014) mengatakan karakteristik UKM seperti asal berdirinya perusahaan apakah dari perusahaan keluarga, atau ide murni pemilik ternyata tidak berpengaruh terhadap perkembangan UKM. Lama operasi perusahaan, jumlah pegawai, sumber modal juga tidak berpengaruh terhadap keberhasilan UKM.

2. Lokasi Usaha

Berdasarkan Tabel 6, terlihat bahwa lokasi usaha merupakan variabel yang tidak berpengaruh terhadap keberhasilan usaha, yaitu nilai signifikansi sebesar 0,113 ($> 0,05$). Nilai koefisien regresi untuk lokasi usaha adalah sebesar $-1,498$. Hal ini sesuai dengan penelitian Riyanti (2003) mengatakan bahwa lokasi usaha tidak memberi pengaruh bermakna pada keberhasilan usaha. Hal ini disebabkan karena lokasi usaha penjualan buah-buahan tersebar di seluruh desa dan berada di lokasi-lokasi jalan utama dan berada dekat layanan umum sehingga lokasi usaha tersebut mayoritasnya sudah strategis sehingga saat pengujian data yang dimasukkan tidak bervariasi, banyaknya pesaing-pesaing yang berdekatan antara usaha satu dan usaha lain sehingga pembeli bisa bebas memilih toko yang ingin di beli, adanya pelanggan yang selalu beli di toko tersebut walaupun ada toko lainnya di dekat lokasi atau wilayah tersebut.

Beberapa pedagang yang berjualan dengan toko milik sendiri sehingga tidak memperhatikan lokasi tersebut. Dari Hasil wawancara, beberapa pedagang yang memiliki toko sendiri, tidak ingin berpindah tempat walaupun ada lokasi yang lebih strategis dengan alasan tidak ingin membayar uang sewa di lokasi tersebut. Menurut Indriyatni (2013) mengemukakan bahwa lokasi usaha juga terbukti berpengaruh terhadap keberhasilan usaha mikro dan kecil, akan tetapi hal ini juga merupakan kelemahan Usaha mikro dan kecil, karena mereka tidak begitu memperhatikan pemilihan lokasi, sering hanya mencari mudahnya atau murah saja.

3. Jam Kerja

Berdasarkan Tabel 6, terlihat bahwa jam kerja merupakan variabel yang tidak berpengaruh terhadap keberhasilan usaha, yaitu nilai signifikansi sebesar 0,131 ($> 0,05$). Nilai koefisien regresi untuk jam kerja adalah sebesar 0,248. Hal ini disebabkan karena mayoritas jam kerja yang dilakukan para pedagang yaitu lebih dari 13 jam. Jadi tidak terlalu banyak perbedaan jam kerja atau operasional tiap para pedagang setiap harinya.

Hasil wawancara mengatakan bahwa usaha penjualan buah-buah dibuka setiap harinya dan umumnya mulai buka jam 08.00 – 21.00 dengan beranggapan uang yang masuk lebih banyak jika buka lebih cepat. Akan tetapi, variabel jam kerja tidak berpengaruh karena usaha penjualan buah-buahan yang bersifat tunggu bola. Sebagian besar penjual cenderung pasif dan tidak melakukan suatu strategi tertentu untuk menarik pembeli. Hal ini juga sesuai dengan penelitian Kristiningsih dan Trimarjono (2014) mengatakan karakteristik UKM seperti asal berdirinya perusahaan apakah dari perusahaan keluarga, atau ide murni pemilik ternyata tidak berpengaruh terhadap perkembangan UKM. Lama operasi perusahaan, jumlah pegawai, sumber modal juga tidak berpengaruh terhadap keberhasilan UKM.

KESIMPULAN DAN SARAN

Kesimpulan

Berdasarkan hasil penelitian dapat diambil kesimpulan sebagai berikut :

1. Model faktor modal usaha, lokasi usaha, pendidikan, lama usaha dan jam kerja secara serempak/ bersama-sama berpengaruh terhadap tingkat keberhasilan usaha di Kecamatan Sungailiat Kabupaten Bangka.
2. Terdapat dua variabel yang mempengaruhi tingkat keberhasilan usaha yaitu lama usaha berpengaruh positif terhadap keberhasilan usaha dengan tingkat signifikansi sebesar 0,001 dan koefisien sebesar 0,532 dan juga tingkat pendidikan berpengaruh negatif terhadap keberhasilan usaha dengan tingkat signifikansi 0,039 dan koefisien sebesar - 0,372. Sedangkan lokasi usaha, jam kerja dan modal usaha tidak berpengaruh nyata terhadap keberhasilan usaha di Kecamatan Sungailiat Kabupaten Bangka.

Saran

Berdasarkan hasil penelitian maka dapat diberikan sebagai berikut:

1. Diharapkan pedagang buah-buahan di Kecamatan Sungailiat lebih memperhatikan lokasi yang dipilih untuk membuka usaha, melakukan strategi promosi dan pemasaran agar jam kerja tidak terbuang dan melakukan pengupayaan untuk mengatasi buah-buah yang hampir busuk agar tidak terbuang.
2. Diharapkan kepada pemerintah atau dinas yang terkait untuk dapat memberikan pelatihan-pelatihan kepada para pedagang buah-buahan di Kecamatan Sungailiat dan menyediakan lokasi khusus untuk pedagang buah.
3. Diharapkan kepada peneliti, disarankan untuk mengembangkan penelitian ini dengan menggunakan variabel-variabel yang lain yang belum diteliti dan digunakan dalam penelitian ini.

DAFTAR PUSTAKA

- Badan Pusat Statistik Kabupaten Bangka. 2016. Jumlah Penduduk, Kepadatan Penduduk, dan Jumlah Usaha Perdagangan Menurut Kabupaten/Kota, Bangka Belitung.
- Badan Pusat Statistik Kabupaten Bangka. (2017). Jumlah Penduduk, Kepadatan Penduduk, dan Jumlah Usaha Perdagangan Menurut Kabupaten/Kota, Bangka Belitung.
- Damayanti, I. 2011. Analisis Faktor-faktor yang Mempengaruhi Tinggi Rendahnya Pendapatan Pedagang Kaki Lima. *Skripsi Mahasiswa Ekonomi*. Fakultas Ekonomi. Universitas Sebelas Maret. Surakarta..
- Dinas Penanaman Modal, Pelayanan terpadu Satu Pintu, Koperasi, Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah Kabupaten bangka. (2017). Jumlah Usaha Perdagangan Skala Besar, Menengah, Kecil dan Mikro, Bangka Belitung.
- Ghozali, I. 2013. *Aplikasi Analisis Multivariate dengan Program IBM SPSS 21*. Semarang: Badan Penerbit Universitas Diponegoro
- Gudono. 2011. *Analisis Data Multivariat*. Yogyakarta: BPFE
- Imron, M & Purwo Adi W. 2008. Analisis Faktor-faktor Yang Mempengaruhi Tingkat Keberhasilan Usaha (Studi pada Warung “Nasi Kucing” di Kabupaten Jepara). *Jurnal Dinamika & Bisnis*. STIE Nahdlatul Ulama Jepara .Vol. 5 No. 2 Oktober 2008. Retrieved from <http://ejournal.unisnu.ac.id/JDEB/article/download/156/258>
- Indriyatni, L. 2013. Analisis Faktor Faktor Yang Berpengaruh Terhadap Keberhasilan Usaha Mikro Dan Kecil (Studi Pada Usaha Kecil Di Semarang Barat). *Jurnal STIE Semarang*. Vol 5 No 1. Retrieved from <http://www.jurnal.stiesemarang.ac.id/>
- Julaiha, S. 2017. Perilaku Petani Lada Putih Terhadap Fluktuasi Harga Lada Putih Desa Puput Kecamatan Simpangkatis. Univeristas Bangka Belitung. *Skripsi Mahasiswa Agribisnis* . Fakultas Pertanian, Perikanan dan Biologi. Universitas Bangka Belitung. Bangka Belitung.
- Kristiningsih & Adrianto. T. 2014. Analisis Faktor-faktor Yang Mempengaruhi Perkembangan Usaha Kecil Menengah (Studi Kasus pada UKM di Wilayah Surabaya). *In: The 7th NCFB and Doctoral Colloquium 2014*. Universitas Wijaya Kusuma Surabaya. ISSN NO : 1978 – 6522. Retrieved from <http://repository.wima.ac.id/989/>
- Litbang Pertanian. 2010. Kontaminasi Mikotoksin Pada Buah Segar dan Produk Olahannya Serta Penanggulangannya. *Jurnal Litbang Pertanian* 29(3). Retrieved from <http://pustaka.litbang.pertanian.go.id/publikasi/p3293101>
- Machfoedz, M. 2005. *Kewirausahaan, Metode, Manajemen dan Implementasi*. Yogyakarta: BPFE Yogyakarta.
- Nurmeli. 2017. Analisis Faktor-faktor yang Mempengaruhi Motivasi Petani dalam Meningkatkan Produksi Padi Ladang di Desa Saing Kecamatan Puding Besar Kabupaten Bangka. Univeristas Bangka Belitung. *Skripsi Mahasiswa Agribisnis* . Fakultas Pertanian, Perikanan dan Biologi. Universitas Bangka Belitung. Bangka Belitung.
- Riyanti, B.P.D. 2003. *Kewirausahaan Dari Sudut Pandang Psikologi Kepribadian*. Jakarta: Grasindo
- Sugiyono. 2016. *Statistika Untuk Penelitian*. Bandung: Alfabeta.