

ANALISIS FAKTOR-FAKTOR YANG MEMPENGARUHI PENDAPATAN RUMAH MAKAN SUDI MAMPIR KELURAHAN WEK V KECAMATAN PADANGSIDIMPUAN SELATAN

Oleh:

Ahmad Syafii^{√)}

Abstract

In a determination in the competitive strategy of course there are successes and failures, as well as home eating competition today more and more rivals of course, the many strategies that must be prepared by the business owners that people continue to make efforts as their primary choice. If the business owner is not able to prepare a strategy in business competition then people will not come to use the services of the restaurant that will ultimately have an impact on the reduction of existing income or even businesses may face bankruptcy due to not being able to cover working capital run for a loss. Based on the formulation of the problems above, this research aims to determine the factors that affect revenue Eating Sudi Stop by the Village Wek V South Padangsidimpuan, to determine the dominant factors affecting revenue Eating Sudi Stop by the Village Wek V South Padangsidimpuan. Venture capital, the number of visitors, and wages simultaneously significant effect on the income Eating Sudi Stop by which each tcount that is equal to 7.023 for the variable capital, a value of 2.217 for the number pengunjung, and amounted to 2.104 for wages while ttable value of 1.761. Venture capital is a dominant factor on the income Eating Sudi Stopped for this variable tcount (7.023) higher compared with a variable number of visitors and labor wages. Together the variable capital, the number of visitors and significant effect on the wage income Stopped Eating Sudi. With the acquisition value of F larger than F table ($183.050 > 3.793$). The magnitude of the influence of independent variables is 97.5%, while 2.5% is explained by other variables not included in the estimates in this study as the number of workers or the number of hours of work a month.

Keywords: *Factors, Influencing, Revenue*

I. PENDAHULUAN

Usaha Mikro Kecil Menengah merupakan kegiatan usaha yang mampu memperluas lapangan kerja, memberikan pelayanan ekonomi secara luas kepada masyarakat, berperan dalam proses pemerataan dan peningkatan pendapatan masyarakat, mendorong pertumbuhan ekonomi, dan berperan dalam mewujudkan stabilitas nasional. Selain itu, Usaha Mikro Kecil Menengah merupakan salah satu pilar

utama ekonomi nasional yang harus memperoleh kesempatan utama, dukungan, perlindungan, dan pengembangan seluas-luasnya sebagai wujud keberpihakan yang tegas kepada kelompok usaha ekonomi rakyat.

Berdasarkan Undang-Undang diatas terlihat jelas bahwa pemerintah pusat maupun pemerintah daerah, harus berperan aktif dalam pengembangan Usaha Mikro Kecil Menengah dalam hal ini dari segi permodalan dengan penyaluran kredit kepada pelaku Usaha Mikro Kecil Menengah. Eksistensi Usaha Mikro Kecil Menengah memang tidak dapat diragukan lagi karena terbukti mampu

^{√)} Ahmad Syafii adalah Dosen Fakultas Ekonomi Universitas Graha Nusantara

bertahan dan menjadi roda penggerak ekonomi, terutama pasca krisis ekonomi.

Hal ini diperjelas oleh Mudrajad (2007 : 363) yang menyatakan bahwa Usaha Mikro Kecil Menengah akan menimbulkan dampak positif terhadap peningkatan jumlah angkatan kerja, pengangguran, jumlah kemiskinan, pemerataan dalam distribusi pendapatan dan pembangunan ekonomi. Sehingga jelaslah bahwa Usaha Mikro Kecil Menengah perlu dikembangkan dan mendapat perhatian karena tidak hanya memberikan penghasilan bagi sebagian besar angkatan kerja Indonesia, tetapi juga merupakan ujung tombak dalam upaya pengentasan kemiskinan.

Rumah Makan adalah salah satu Usaha Mikro Kecil Menengah yang berkembang dengan cepat, khususnya daerah perkotaan. Kecepatan Perkembangan ini disebabkan daerah perkotaan merupakan tempat yang strategis dan mempunyai penduduk yang banyak, karena semakin banyak jumlah penduduk kemungkinan untuk mendapatkan pangsa pasar makin besar. Saat ini semakin diterimanya rumah makan oleh masyarakat, maka persaingan antar rumah makan terhadap kualitas produk dan layanan akan semakin meningkat, setiap rumah makan diharapkan lebih mengerti kebutuhan masyarakat, sehingga masyarakat tetap percaya terhadap produk jasa yang dipakainya.

Dalam hal mengetahui apa yang menjadi kebutuhan dan keinginan masyarakat, pemilik usaha rumah makan harus peka terhadap perubahan dan perkembangan perilaku masyarakat. Sehingga pemilik usaha dapat membuat strategi yang tepat untuk memasarkan produknya sehingga akan memberikan suatu ketertarikan kepada masyarakat untuk menempatkan tempat usahanya sebagai pilihan yang pertama dalam keputusan pembeliannya. Keputusan pembelian yang dilakukan masyarakat

merupakan tujuan utama pemilik usaha rumah makan dalam memasarkan produknya, sehingga akan memberikan keuntungan dan akan membuat usaha tersebut dapat bertahan dari persaingan yang ada.

Dalam sebuah penetapan strategi dalam persaingan tentunya ada keberhasilan dan kegagalan, begitu juga dengan persaingan rumah makan saat ini semakin banyak saingan tentunya semakin banyak juga strategi yang harus disiapkan oleh pemilik usaha agar masyarakat tetap menjadikan usahanya sebagai pilihan utama mereka. Jika pemilik usaha tidak dapat menyiapkan strategi dalam persaingan usaha ini maka masyarakat tidak akan datang untuk menggunakan jasa rumah makan tersebut yang akhirnya akan berdampak kepada pengurangan pendapatan yang ada atau bahkan usaha tersebut dapat mengalami kebangkrutan dikarenakan tidak mampu menutupi modal usaha yang dijalankan karena mengalami kerugian.

Berdasarkan penjelasan latar belakang di atas maka penulis ingin mengetahui apa saja yang mempengaruhi pendapatan rumah makan, khususnya rumah makan sudi mampir dengan mengangkat judul penelitian yaitu "Analisis Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Pendapatan Rumah Makan Sudi Mampir Kelurahan Wek V Kecamatan Padangsidiempuan Selatan".

Berdasarkan rumusan dari permasalahan di atas, maka penelitian ini bertujuan untuk mengetahui faktor – faktor yang mempengaruhi pendapatan Rumah Makan Sudi Mampir Kelurahan Wek V Padangsidiempuan Selatan. Untuk mengetahui faktor yang dominan mempengaruhi pendapatan Rumah Makan Sudi Mampir Kelurahan Wek V Padangsidiempuan Selatan.

Berdasarkan Undang-Undang Nomor 20 Tahun 2008 tentang Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah Pasal 1, pengertian usaha

mikro, kecil dan menengah adalah sebagai berikut:

- a) Usaha Mikro adalah usaha produktif milik orang perorangan dan/atau badan usaha perorangan yang memenuhi kriteria Usaha Mikro sebagaimana diatur dalam Undang-Undang Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah
- b) Usaha Kecil adalah usaha ekonomi produktif yang berdiri sendiri, yang dilakukan oleh orang perorangan atau badan usaha yang bukan merupakan anak perusahaan atau bukan cabang perusahaan yang dimiliki, dikuasai, atau menjadi bagian baik langsung maupun tidak langsung dari usaha menengah atau usaha besar yang memenuhi kriteria Usaha Kecil sebagaimana dimaksud dalam Undang-Undang Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah.
- c) Usaha Menengah adalah usaha ekonomi produktif yang berdiri sendiri, yang dilakukan oleh orang perseorangan atau badan usaha yang bukan merupakan anak perusahaan atau cabang perusahaan yang dimiliki, dikuasai, atau menjadi bagian baik langsung maupun tidak langsung dengan Usaha Kecil atau usaha besar dengan jumlah kekayaan bersih atau hasil penjualan tahunan sebagaimana diatur dalam Undang-Undang Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah.

Dalam perspektif perkembangannya, sektor Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah dewasa ini dapat diklasifikasikan menjadi empat kelompok yaitu :

1. *Livelihood Activities*, merupakan Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah yang digunakan sebagai kesempatan kerja untuk mencari nafkah, yang lebih umum dikenal sebagai sektor informal. Contoh adalah pedagang kaki lima, pedagang di pasar dll.

2. *Micro Enterprise*, merupakan Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah yang *memiliki* sifat pengrajin tetapi belum memiliki sifat kewirausahaan.
3. *Small Dinamic Enterprise*, merupakan Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah yang telah memiliki jiwa kewirausahaan dan mampu menerima pekerjaan subkontrak dan ekspor.
4. *Fast Moving Enterprise*, merupakan Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah yang telah memiliki jiwa kewirausahaan dan akan melakukan transformasi menjadi usaha besar. (Rahardja, 2004 : 9).

Soemarso (2009:274) mengatakan pendapatan merupakan peningkatan jumlah aktiva atau penurunan kewajiban yang timbul dari penyerahan barang atau jasa atau aktivitas usaha lainnya dalam suatu periode. pendapatan sebagai jumlah yang dibebankan kepada langganan atas penjualan barang atau penyerahan jasa yang dilakukan. Syam (Rahmawati, 2008:32) juga mendefinisikan pendapatan sebagai penjualan produk atau barang usaha, pendapatan atau jasa yang diberikan perusahaan jasa, imbalan yang diperoleh atas penggunaan aktiva atau sumber ekonomi oleh pihak lain, dan hasil penjualan barang selain produk atau barang usaha. Sedangkan (Sugiri Astuti, 2004:29) menjelaskan pendapatan adalah tiap-tiap tambahan aktiva atau pengurangan kewajiban yang timbul karena usaha perusahaan, baik berupa penyerahan jasa maupun penjualan barang.

Untuk memenuhi kebutuhan hidup seseorang dibutuhkan adanya pendapatan yang digunakan membiayai pengeluaran. Rachmat (Astuti, 2004: 32) mengatakan seorang individu dapat memperoleh pendapatan dengan jalan bekerja maupun dengan harta benda yang dimiliki misalkan tanah, mesin, rumah atau lazimnya disebut barang modal

sehingga dapat dikatakan bahwa untuk memperoleh pendapatan identik dengan menjual jasa atau barang.

Santoso (2006:94) mengatakan modal adalah sumber ekonomi yang diciptakan manusia dalam bentuk barang dan uang. Modal dalam bentuk uang dapat digunakan oleh sektor produksi untuk membeli modal baru dalam bentuk barang baru lagi. Sedangkan menurut Sukirno (2002:268) modal adalah semua bentuk kekayaan yang dapat digunakan baik secara langsung ataupun tidak langsung dalam proses produksi.

Berdasarkan sumbernya modal dapat dibedakan menjadi dua:

1. Modal sendiri yaitu modal yang berasal dari investasi sendiri;
2. Modal pinjaman yaitu modal yang berasal baik dari lembaga institusional maupun lembaga non institusional.

Selanjutnya Mubyarto (2009:107) dalam bukunya juga mengatakan modal menghasilkan barang baru atau merupakan alat untuk memupuk pendapatan maka ada minat atau dorongan untuk menciptakan modal (*capital formation*). Modal adalah uang tidak dibelanjakan, jadi disimpan untuk kemudian diinvestasikan. Modal sebagai faktor produksi dibagi menjadi 2 yaitu modal sendiri (*equity capital*) dan modal pinjaman (*kredit*). Modal yang merupakan pemberian atau warisan sebenarnya kedudukannya diantara modal sendiri dan modal pinjaman karena ditambahkan dari luar tapi tidak menimbulkan kewajiban tertentu bagi yang menerimanya.

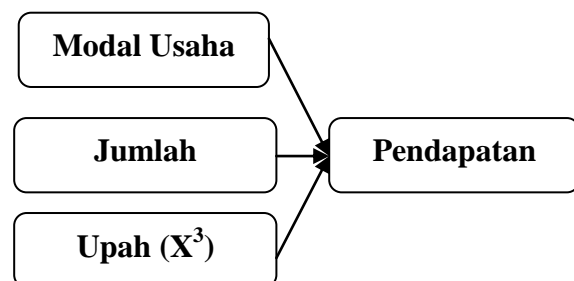
Tenaga kerja mempunyai peranan yang sangat penting dalam pembangunan ekonomi yaitu sebagai faktor produksi yang aktif untuk mengolah dan mengorganisir faktor-faktor produksi lain. Tenaga kerja merupakan faktor produksi yang penting dan perlu diperhitungkan dalam proses produksi. Jumlah tenaga kerja yang cukup tidak hanya dilihat

dari tersedianya tenaga kerja yang cukup tetapi juga kualitas dan macam tenaga kerja. Menurut Suroto (2002:17) pengertian umum tenaga kerja adalah kemampuan manusia untuk mengeluarkan usaha tiap satuan waktu guna menghasilkan barang dan jasa, baik untuk dirinya maupun untuk orang lain.

Menurut Hidayat (2000:46-47) karakteristik tenaga kerja sektor informal adalah sebagai berikut:

- a) Tenaga kerja sektor informal mudah keluar masuk pasar
- b) Tidak memiliki keterampilan yang memadai
- c) Biasanya sedikit atau tidak memiliki pendidikan formal.
- d) Biasanya tenaga kerja dirangkap produsen yang dibantu tenaga kerja keluarga.

Berdasarkan uraian uraian tinjauan pustaka dan kerangka pemikiran diatas, maka gambaran kerangka pemikiran pada penelitian ini dapat dilihat dibawah ini :



Gambar 1: Gambar Kerangka Pemikiran

Arikunto (2006:64) berpendapat hipotesis adalah suatu jawaban yang bersifat sementara terhadap permasalahan penelitian, sampai terbukti melalui data yang terkumpul. Berdasarkan hal ini, maka dapat dibuat hipotesis penelitian sebagai berikut:

1. Ada pengaruh modal usaha terhadap pendapatan rumah makan Sudi Mampir Kelurahan Wek V Kecamatan Padangsidempuan Selatan

2. Ada pengaruh jumlah pengunjung terhadap pendapatan rumah makan Sudi Mampir Kelurahan Wek V Kecamatan Padangsidempuan Selatan.
3. Ada pengaruh upah terhadap pendapatan rumah makan Sudi Mampir Kelurahan Wek V Kecamatan Padangsidempuan Selatan.

II. METODE PENELITIAN

Metode yang digunakan dalam penelitian ini adalah metode deskriptif kuantitatif, yaitu menggambarkan secara tepat sifat suatu keadaan subjek atau objek. Menurut Silalahi (2009:28) penelitian deskriptif dalam pelaksanaannya lebih terstruktur, sistematis dan terkontrol, peneliti memulai dengan subjek yang telah jelas dan mengadakan penelitian atas populasi atau sampel dari subjek tersebut untuk meng gambarkannya secara akurat.

Sedangkan pendekatan penelitian yang dilakukan adalah penelitian asosiatif. Menurut Sugiyono (2008:11) penelitian asosiatif merupakan penelitian yang bertujuan untuk mengetahui hubungan antara dua variabel atau lebih. Hubungan variabel dalam penelitian adalah hubungan kausal, yaitu hubungan yang bersifat sebab akibat. Variabel independent dalam penelitian ini modal usaha, jumlah pengunjung dan upah dan variabel dependent adalah pendapatan.

Sumber data dalam penelitian ini dapat digolongkan dalam 2 macam, yaitu :

1. Data primer, yaitu data yang di peroleh langsung dari sumbernya, diamati dan dicatat untuk pertama kalinya oleh peneliti. Data primer ini diperoleh dari pemilik usaha Rumah Makan Sudi Mampir dengan melakukan wawancara langsung.
2. Data sekunder, yaitu data yang bukan diusahakan sendiri pengumpulan oleh peneliti. Atau data yang diperoleh dari bahan kepustakaan atau data yang bersumber secara tidak langsung dari objek

yang diteliti dan merupakan data pendukung bagi penelitian. Dalam hal ini, data yang di peroleh berupa gambaran umum Rumah Makan sudi mampir, dokumentasi serta data-data yang di perlukan oleh peneliti.

Model analisis yang digunakan adalah model ekonometrika dengan metode regresi linier berganda. Metode analisis yang dipakai dalam model adalah metode OLS (*Ordinary Least Squares*) atau Metode Kuadrat Terkecil Biasa dan Metode analisis deskriptif. Analisis regresi dapat dikatakan sebagai alat analisis yang mencoba memahami hubungan antara dua variabel atau lebih. Oleh sebab itu, dalam setiap analisis regresi selalu terdapat variabel pengganggu. Model analisis regresi yang meminimalkan tingkat kesalahan pengganggu dikenal sebagai Ordinary Least Square (OLS).

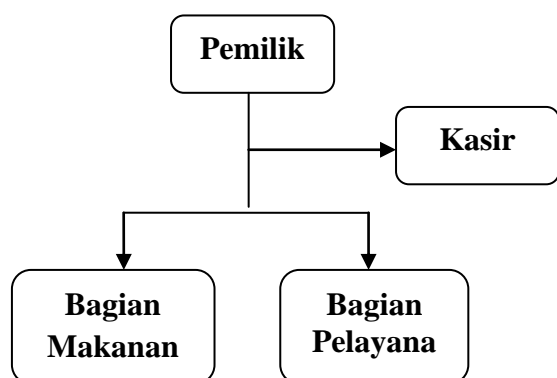
III. HASIL DAN PEMBAHASAN

Rumah Makan Sudi Mampir didirikan pada tahun 1998 oleh pemiliknya Ibu Suryati. Saat ini Rumah Makan Sudi Mampir telah berumur kurang lebih tujuh belas tahun. Ibu Suryati sebagai pemilik hingga saat ini terus menerus melakukan upaya perbaikan kualitas rasa dan layanan yang diberikan kepada konsumen agar para mereka selalu menikmati pelayanan yang terbaik dan tidak mengecewakan. Rumah Makan Sudi Mampir awalnya beralamatkan di Jl. Imam Bonjol No. 21 Kelurahan Wek V Kecamatan Padangsidempuan Selatan namun karena sesuatu hal rumah makan ini pindah tempat namun tidak berjauhan dari tempat awalnya.

Ibu Suryati sebagai pemilik Rumah Makan Sudi Mampir merupakan seorang perantau dari Jawa yang datang ke Kota Padangsidempuan. Karena melihat perkembangan penduduk Kota Padangsidempuan yang begitu pesat serta pergeseran pola kebiasaan masyarakat yang

mulai memanfaatkan rumah makan sebagai pilihan untuk sarapan dan makan siang maka Ibu Suryati memanfaatkan peluang ini menjadi sebuah usaha dengan mendirikan Rumah Makan Sudi Mampir ini.

Menu utama pada Rumah Makan Sudi Mampir ini adalah masakan Jawa selain masakan yang berciri khas Jawa menu lain yang disediakan adalah minuman teh susu telur (TST) dan minuman lainnya seperti aneka jus buah dan minuman ringan. Rumah Makan Sudi Mampir mempunyai menu utama yaitu masakan sop daging yang diracik sedemikian rupa sehingga rasanya menjadi khas dan mudah dikenali oleh konsumen. Cita rasa yang khas ini adalah adanya rasa pedas dan asin pada masakan sop daging. Rasa pedas ini adalah sebagai penambah nafsu makan dan rasa asin berperan sebagai penyedap rasa pada makanan. Dalam mendirikan Rumah Makan Sudi Mampir ini Ibu Suryati menghabiskan modal awal sebesar Rp. 15.000.000,- (Lima Belas Juta Rupiah) yang pada saat ini nilai modal ini cukup besar.



Gambar 2: Struktur Organisasi Rumah Makan Sudi Mampir.

Dalam menjalankan sebuah usaha diperlukan sistem manajemen operasional yang baik. Hal ini bertujuan agar terbentuknya tata kelola organisasi yang kuat demi tercapainya tujuan organisasi. Adapun pengelolaan manajemen dan operasional

Rumah Makan Sudi Mampir seperti penjelasan dibawah ini.

Manajemen keuangan Rumah Makan Sudi Mampir dikendalikan langsung oleh Ibu Suryati sebagai pemilik karena proses perputaran uang yang diperoleh berjalan setiap harinya, sehingga pemilik hanya mempunyai pembukuan keuangan yang sangat sederhana dikarenakan jumlah konsumen yang datang begitu besar jadi manajemen keuangan dari Rumah Makan Sudi Mampir ini hanya dengan menghitung total penjualan di akhir tutup setiap harinya. Hingga saat ini, Rumah Makan Sudi Mampir tidak mengalami masalah dalam pemenuhan maupun kewajiban keuangan tetapi hanya sedikit kurang tertibnya manajemen keuangan yang dilakukan, Namun hal ini tidak menjadi masalah dalam pengelolaan keuangan yang ada. Adapun perputaran keuangan yang ada pada rumah makan ini adalah sebagai berikut :

1. Sumber keuangan untuk modal awal usaha.
Sumber modal usaha Rumah Makan Sudi Mampir diperoleh dari uang pribadi namun ada juga yang diperoleh dari pinjaman baik dari pinjaman keluarga maupun pinjaman dari lembaga keuangan.
2. Jumlah modal usaha yang dikeluarkan.
Modal yang dikeluarkan dalam usaha ini tidak tetap namun dalam satu bulan modal yang harus dikeluarkan berkisar sebesar Rp. 15.800.000. pengeluaran ini sudah termasuk biaya listrik, air, bahan baku makanan dan minuman, upah tenaga kerja dan lain sebagainya.
3. Keuntungan usaha.
Sama seperti modal usaha yang dikeluarkan, keuntungan yang diperoleh juga tidak menentu tetapi dalam satu bulan biasanya usaha ini mendapatkan keuntungan bersih berkisar sebesar Rp. 10.000.000 sampai dengan Rp. 13.000.000 per bulan..

4. Biaya operasional.

Biaya operasional dari usaha ini juga tidak mementu tetapi jika dihitung misalnya biaya bahan baku makanan dan minuman yang harus dikeluarkan sebesar Rp. 7.000.000 perhari kemudian upah tenaga kerja per hari sebesar Rp. 50.000 sampai dengan Rp. 80.000 tergantung pendapatan per harinya. Upah tenaga kerja yang harus dikeluarkan bervariasi karena ada tenaga kerja yang mempunyai upah sebesar Rp. 75.000 per orangnya, ada yang memiliki upah sebesar Rp. 60.000 bahkan ada yang sebesar Rp. 50.000 tergantung hasil penjualan dalam 1 hari. Jadi kisaran pengeluaran dana dalam perharinya hanya berkisar sebesar Rp. 7.500.000 sampai dengan sebesar Rp. 9.000.000.

Jumlah tenaga kerja Rumah Makan Sudi Mampir hingga saat ini berjumlah 2 orang namun ada tenaga kerja tambahan yang dipekerjakan untuk pekerjaan yang tidak tetap seperti tukang cuci piring. Selain itu tugas kemudian pada saat proses produksi tukang masak juga sering dibantu oleh beberapa tenaga kerja tidak tetap dikarenakan orderan makanan yang masuk banyak.

Standart bahan baku untuk membuat menu yang ada seperti bumbu, daging, ayam, ikan, telur, sayur, buah buahan dan lain sebagainya. Kendala teknis yang sering dihadapi adalah seperti gas habis, air mati, dan juga listrik mati namun kendala ini biasanya selalu teratasi. Adapun Alat-alat digunakan oleh Rumah Makan Sudi Mampir dapat dikatakan masih standart namun semua kebutuhan pokok perlengkapan yang dibutuhkan dari produksi sampai dihidangkan sudah lengkap. Jika dilihat dari kualitas menurut pemilik kualitas makanan yang ada adalah yang terbaik karena dibeli langsung oleh pemilik sehingga pemilik memilih bahan

baku yang terbaik untuk dihidangkan kepada konsumen ini.

Bentuk pemasaran yang dilakukan oleh Rumah Makan Sudi Mampir hanya dilakukan dengan promosi dan pembuatan plang merek didepan lokasi rumah makan, hal ini dilakukan agar konsumen tahu dimana lokasi Rumah Makan Sudi Mampir berada. Promosi besar-besaran tidak pernah dilakukan karena menurut pemilik Rumah Makan Sudi Mampir telah berdiri lama sehingga konsumen telah tahu kualitas makanan dan pelayanan yang diberikan.

Kisaran harga yang ditawarkan oleh pemilik Rumah Makan Sudi Mampir cukup bersahabat bagi konsumen karena untuk harga satu porsi makanan lengkap, konsumen hanya mengeluarkan dana sebesar Rp. 20.000 sampai dengan Rp. 27.000. Begitu juga dengan menu utama konsumen hanya mengeluarkan biaya untuk satu porsi sebesar Rp. 25.000. Dalam Proses penghidangan pesanan makan, konsumen dapat memesan langsung atau dengan mengorder dan diantar ketempat konsumen orderan yang dapat diantar biasanya lebih dari 30 kotak nasi.

Pendapatan usaha Rumah Makan Sudi Mampir diperoleh dari besarnya penerimaan yang diterima dari hasil penjualan output pada tingkat harga tertentu dikurangi oleh biaya operasional. Semakin banyak makanan yang dibeli maka semakin bsesar pula pendapatan yang diterima oleh usaha rumah makan ini. Adapun gambaran umum pendapatan usaha Rumah Makan Sudi Mampir, dapat dilihat pada tabel dibawah ini.

Tabel 1: Pendapatan Usaha Rumah Makan Sudi Mampir dari Januari 2014 s/d Juni 2015.

No	Bulan	Jumlah Pendapatan	Pendapatan Bersih
1	April 2014	Rp 29.000.000	Rp 10.500.000

2	Mei 2014	Rp 29.000.000	Rp 10.500.000
3	Juni 2014	Rp 29.000.000	Rp 12.500.000
4	Juli 2014	Rp 31.000.000	Rp 10.900.000
5	Agustus 2014	Rp 29.000.000	Rp 10.500.000
6	September 2014	Rp 31.000.000	Rp 11.900.000
7	Oktober 2014	Rp 29.000.000	Rp 12.500.000
8	Nopember 2014	Rp 37.000.000	Rp 11.900.000
9	Desember 2014	Rp 38.000.000	Rp 11.200.000
10	Januari 2015	Rp 38.000.000	Rp 11.900.000
11	Februari 2015	Rp 40.000.000	Rp 10.200.000
12	Maret 2015	Rp 41.000.000	Rp 10.200.000
13	April 2015	Rp 29.000.000	Rp 10.500.000
14	Mei 2015	Rp 29.000.000	Rp 10.500.000
15	Juni 2015	Rp 40.000.000	Rp 10.700.000

Sumber: Data Diolah 2015

Jumlah pengunjung yang datang ke Rumah Makan Sudi Mampir setiap harinya berbeda-beda. Namun secara keseluruhan jumlah pengunjung Rumah makan yang datang dapat di rata-ratakan. Untuk lebih jelasnya jumlah pengunjung yang datang kerumah makan Sudi Mampir ini dapat dilihat pada tabel berikut :

Tabel 2: Jumlah Pengunjung Usaha Rumah Makan Sudi Mampir Dari Januari 2014 S/d Juni 2015.

No	Bulan	Jumlah Pengunjung
1	April 2014	4000 Orang
2	Mei 2014	3550 Orang
3	Juni 2014	4000 Orang
4	Juli 2014	3700 Orang
5	Agustus 2014	3500 Orang
6	September 2014	3700 Orang
7	Oktober 2014	3900 Orang
8	Nopember 2014	3970 Orang
9	Desember 2014	3500 Orang
10	Januari 2015	4000 Orang
11	Februari 2015	3500 Orang
12	Maret 2015	3900 Orang
13	April 2015	4000 Orang
14	Mei 2015	3700 Orang
15	Juni 2015	3600 Orang

Sumber: Data Diolah 2015

Analisis regresi dalam penelitian ini bertujuan untuk mengetahui pengaruh jumlah modal usaha (X_1), jumlah pengunjung (X_2), dan jumlah tenaga kerja (X_3) terhadap pendapatan pengusaha usaha Rumah Makan Sudi Mampir

baik secara parsial maupun secara serentak. Hasil analisis regresi berganda pada penelitian ini diolah dengan menggunakan software SPSS 17 for windows. Adapun hasil analisis analisis ini adalah sebagai berikut :

Tabel 3: Hasil Analisis Regresi Berganda

No	Hasil Regresi	Variabel Independent		
		X_1	X_2	X_3
1	Coeffisien Regresi	0,507	0,269	0,131
2	t-Statistik	7,023	2,217	2,104
3	Probabilitas (sig)	0,000	0,049	0,59
4	Coeffisien alpha	4,636		
5	Adjusted R-square	0,975		
6	F-statistik	183,050		
7	Probabilitas (sig)	0,000		

Sumber: Data Penelitian Diolah 2015

Berdasarkan hasil analisis data penelitian yang telah dilakukan menunjukkan bahwa terdapat pengaruh yang nyata dari ketiga variabel bebas yaitu modal usaha, jumlah pengunjung, dan upah terhadap pendapatan usaha Rumah Makan Sudi Mampir. Variabel modal usaha menunjukkan adanya pengaruh yang nyata terhadap pendapatan Rumah Makan Sudi Mampir hal ini dapat dilihat dari hasil nilai $t_{hitung} > t_{tabel}$ ($7,023 > 1,761$). Hasil ini sesuai dengan apa yang disampaikan oleh Hidayat (2000:77) yang mengatakan modal merupakan semua bentuk kekayaan yang dapat digunakan, langsung maupun tidak langsung, dalam produksi untuk menambah output. Meningkatnya jumlah modal yang digunakan akan meningkatkan pendapatan. Oleh karena itu, modal merupakan alat pendorong yang kuat untuk meningkatkan hasil produksi yang akhirnya akan dapat menentukan pendapatan usaha.

Variabel jumlah pengunjung dan upah mempunyai pengaruh yang signifikan terhadap pendapatan Rumah Makan Sudi mampir. Hal ini dibuktikan dengan hasil nilai t_{hitung} dimana

masing variabel ini memperoleh nilai sebesar 2,217, dan sebesar 2,104 dimana nilai ini lebih besar dari nilai t_{tabel} yang hanya 1,761. Jumlah pengunjung dan upah tenaga kerja merupakan dua hal yang tak terpisahkan dimana semakin banyak jumlah tenaga kerja sebagai faktor produksi yang dibutuhkan, semakin banyak tenaga kerja yang menjadi faktor produksi maka akan semakin besar biaya yang dikeluarkan untuk upah mereka dan hal ini akan mempengaruhi pendapatan usaha yang ada. Selain hasil diatas berdasarkan perhitungan $t_{statistik}$ ini diperoleh bahwa variabel modal usaha merupakan faktor paling dominan dalam mempengaruhi pendapatan Rumah Makan Sudi Mampir.

Variabel bebas yang terdiri dari modal usaha, jumlah pengunjung, dan upah secara bersama-sama dapat mempengaruhi variabel terikat yaitu pendapatan usaha Rumah Makan Sudi Mampir secara signifikan, dimana hal ini dibuktikan dengan perolehan perhitungan $F_{hitung} > F_{tabel}$ ($183,050 > 3,793$). Variabel bebas ini secara bersama-sama dapat mempengaruhi pendapatan Rumah Makan Sudi Mampir sebesar 97,5%, sedangkan sebesar 2,5% dijelaskan oleh variabel lain yang tidak dimasukkan dalam estimasi pada penelitian ini seperti jumlah tenaga kerja atau jumlah jam kerja perbulan.

IV. KESIMPULAN DAN SARAN

Berdasarkan rumusan masalah, hipotesis, dan analisis data penelitian, maka dapat diambil simpulan bahwa:

1. Modal usaha, jumlah pengunjung, dan upah secara simultan berpengaruh signifikan terhadap pendapatan Rumah Makan Sudi Mampir dimana masing-masing nilai t_{hitung} yaitu sebesar 7,023 untuk variabel modal usaha, nilai sebesar 2,217 untuk jumlah pengunjung, dan sebesar 2,104 untuk upah sedangkan nilai t_{tabel} sebesar 1,761.

2. Modal usaha merupakan faktor yang dominan terhadap pendapatan Rumah Makan Sudi Mampir karena variabel ini nilai t_{hitung} (7,023) tertinggi dibandingkan dengan variabel jumlah pengunjung dan upah tenaga.
3. Secara bersama-sama variabel modal usaha, jumlah pengunjung dan upah berpengaruh signifikan terhadap pendapatan Rumah Makan Sudi Mampir. Dengan perolehan nilai F_{hitung} lebih besar dari F_{tabel} ($183,050 > 3,793$). Besarnya pengaruh variabel bebas ini sebesar 97,5%, sedangkan sebesar 2,5% dijelaskan oleh variabel lain yang tidak dimasukkan dalam estimasi pada penelitian ini seperti jumlah tenaga kerja atau jumlah jam kerja perbulan.

Berdasarkan kesimpulan diatas maka penulis memberikan saran dan diharapkan dapat berguna bagi pihak pemilik objek penelitian ini. Adapun saran yang ingin disampaikan adalah sebagai berikut:

1. Hendaknya pemilik Rumah Makan Sudi Mampir terus dapat mempertahankan kualitas makanan dan kualitas pelayanan yang diberikan kepada pengunjung sehingga setiap pengunjung yang datang merasa puas dengan makanan dan pelayanan yang diberikan yang apda akhirnya hal ini akan terus dapat meningkatkan pendapatan bagi usaha ini.
2. Hendaknya pemilik Rumah Makan Sudi Mampir juga dapat menambah tenaga kerja tetap yang ada karena tenaga kerja yang ada sekarang ini sering tidak mampu memberikan pelayanan kepada pengunjung yang kadang datang secara banyak, selain itu diharapkan dapat menambah bangunan dan tempat parkir yang ada agar kenyamanan yang dirasakan oleh pengunjung dapat bertambah.
3. Diharapkan bagi penelitian selanjutnya untuk mencari variabel lain yang lebih

signifikan dengan cara misalnya memperluas dan mengubah objek penelitian.

DAFTAR PUSTAKA

- Astuti, Dewi, 2004. *Manajemen Keuangan Perusahaan, Cetakan Pertama*, Ghalia Indonesia, Jakarta.
- Hidayat. 2000. *Sektor Informal dalam Struktur Ekonomi Indonesia*. Jakarta : LP3S.
- Hidayat. 2000. *Sektor Informal dalam Struktur Ekonomi Indonesia*. Jakarta : LP3S.
- Mubyarto. 2005. *Peluang Kerja dan Berusaha di Pedesaan*. Yogyakarta : BPFE UGM.
- Mudrajad Kuncoro. 2007. *Ekonomika Industri Indonesia Menuju Negara Industri Baru 2030*. Yogyakarta : CV. ANDI.
- Rahardja, P. Manurung, 2004. *Teori Ekonomi Mikro Suatu Pengantar : Memaksimalkan Laba*. Edisi Tiga. Jakarta: UI Fakultas Ekonomi.
- Silalahi, Ulber. 2009. *Metode Penelitian Sosial*. Bandung; PT. Refika Aditama
- Sugiyono, 2008. *Metode Penelitian Kuantitatif Kualitatif dan R&D*. Bandung Alfabeta.
- Suroto. 2002. *Strategi Pembangunan dan Perencanaan Kesempatan Kerja*. Yogyakarta : Gajah Mada University Press.
- Soemarso, S.R., 2009. *Akuntansi Suatu Pengantar*. Jakarta, Rineka Cipta. Cetakan Kesembilan.
- Soekartawi, 2003. *Prinsip Ekonomi Pertanian*. Rajawali Press. Jakarta
- Silalahi, Ulber. 2009. *Metode Penelitian Sosial*. Bandung; PT. Refika Aditama.